

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-4-29-40
УДК 338.1(045)
JEL E02

Роль «мягкой» господдержки в развитии крупного бизнеса

А.А. Блохин^а, Е.С. Кривова^б

^а Институт народнохозяйственного прогнозирования (ИНП) РАН, Финансовый университет, Москва, Россия;

^б МГУ им М.В. Ломоносова, Москва, Россия

^а <https://orcid.org/0000-0003-2132-4664>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-5342-0098>

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются последствия разделения крупных компаний на приоритетные и не являющиеся приоритетными для государства путем включения их в Перечень системообразующих компаний и проведения в их отношении соответствующих процедур поддержки. Показано, что такие процедуры для государства имели, скорее, институциональный, чем финансово-затратный характер, поскольку поддержка была переложена на крупные государственные банки, проводившие ее, сохраняя принципы самокупаемости вложений. Сравнение двух выборок компаний — попавших в данный Перечень и их аналогов не из Перечня, демонстрирует явное различие их динамики до принятия Перечня и после него. Приоритетные компании устойчиво и многократно (в 3–4 раза) растут по объему выручки, неприоритетные «стагнируют», оставаясь практически на одном уровне даже в текущих ценах. Однократное разделение компаний по приоритетности в 2009 г. оказалось устойчивым в течение последующего десятилетия, что позволяет говорить о вызванном им перераспределении рынков и их трансформации в пользу сформировавшихся из-за него групп лидеров на соответствующих отраслевых рынках. Проведенный анализ позволяет оценить данный пример в качестве слабого институционального воздействия с заметным отраслевым и макроэкономическим эффектом. Отмечается, что изменение архитектуры рынков после описанного воздействия ведет не только к изменению стратегий их участников, но и перестройке механизмов государственного регулирования.

Ключевые слова: институты; риски; системообразующие компании; регулирование; институциональная рента; архитектура рынков

Для цитирования: Блохин А.А., Кривова Е.С. Роль «мягкой» господдержки в развитии крупного бизнеса. *Мир новой экономики*. 2021;15(4):29-40. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-4-29-40

ORIGINAL PAPER

The Role of “Soft” State Support in Developing Large Business

A.A. Blokhin^a, E.S. Krivova^b

^a Institute of Economic Forecasting of the RAS, Financial University, Moscow, Russia;

^b Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

^a <https://orcid.org/0000-0003-2132-4664>; ^b <https://orcid.org/0000-0002-5342-0098>

ABSTRACT

The article analyses the consequences of dividing large companies into priority and non-priority ones for the state by including them in the List of the system-forming companies and carrying out appropriate support procedures in relation to them. We have shown that such procedures for the state were rather institutional than financial and costly since support was transferred to large state-owned banks that carried out it while maintaining the principles of self-sufficiency of investments. Comparison of two samples of companies included in this List and their counterparts, not from the List demonstrates a clear difference in their dynamics before the adoption of the List and after it. Priority companies are steadily and many times (3–4 times) growing in terms of revenue, non-priority ones “stagnate”, remaining practically at

the same level even at current prices. The almost one-time division of companies by priority in 2009 turned out to be stable over the next decade, which allows us to speak of the resulting redistribution of markets and their transformation in favour of the groups of leaders formed due to it in the respective industry markets. The analysis allows us to evaluate this example as a weak institutional impact, with a noticeable sectoral and macroeconomic effect. We noted that a change in the architecture of markets after the described impact leads not only to a change in the strategies of their participants but also to a restructuring of mechanisms of state regulation.

Keywords: Institutions; risks; system-forming companies; regulation; institutional rent; market architecture

For citation: Blokhin A.A., Krivova E.S. The role of “soft” state support in developing large business. *The World of New Economy*. 2021;15(4):29-40. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-4-29-40

В большинстве работ, посвященных влиянию государства на экономику, обсуждаются вопросы объемов поддержки, сопоставления с зарубежным уровнем субсидирования бизнеса, его кредитования государством, развития доли государства в собственности, использования государственных активов для развития бизнеса или рынков. Немало работ посвящено анализу институтов государственного регулирования с предложениями о проведении тех или иных реформ по образцу стран, успешно их реализовавших [1–4].

В то же время количественные последствия отдельных институциональных мер, особенно незначительных по силе воздействия, практически не исследованы. Понимая трудности построения таких оценок и тем более их системного представления, предлагаем в данной работе остановиться на описании примера слабого институционального воздействия на крупный бизнес, имеющего, как выясняется из исследования, значимые количественные последствия для экономики. В частности, будем анализировать последствия включения компаний крупного бизнеса в Перечень системообразующих организаций России, разработанный Правительственной комиссией по повышению устойчивости развития российской экономики (далее — Комиссия) в декабре 2008 г.

Ситуация высокой неопределенности 2008–2009 гг., сопровождающаяся падением цен на ресурсы на мировых рынках, девальвацией национальной валюты, падением экспортных поставок, затронула большинство российских крупных предприятий, что привело к сокращению инвестиций и масштабов финансирования банками всех секторов экономики. В условиях сильного ухудшения рыночной конъюнктуры и финансового положения это могло привести к межотраслевому «эффекту домино», когда приостановление деятельности одного крупного предприятия потянуло бы за собой цепочку банкротств, которые

в значительной степени оказывают влияние на социально-экономическое положение страны.

В соответствии с официальными документами¹ поддержка системообразующих предприятий обеспечивалась использованием следующих мер:

- осуществление кредитования, включающее государственные гарантии и субсидирование процентных ставок;
- дополнительная капитализация;
- протекционистские меры, заключающиеся в таможенно-тарифной политике.

При этом отмечалось, что включение организации в указанный перечень не является гарантией финансовой поддержки. Главная задача работы с такими компаниями — поддержание их устойчивости с использованием не только кредитных инструментов, но и других мер, таких как государственные гарантии, субсидирование процентных ставок, реструктуризация налоговой задолженности, государственный заказ, таможенно-тарифная политика и т. д. [5].

На практике спектр применяемых мер оказался гораздо скромнее заявленных. При Комиссии была создана рабочая группа с участием Минэкономразвития России, Минфина России, Минрегиона России, крупных государственных банков (Сбербанк, ВЭБ, ВТБ, Газпромбанк и др.), администрации субъекта Российской Федерации и руководства компании, которая готовила План оздоровления компании для утверждения сначала на рабочей группе, а затем на Комиссии. Далеко не все из этих планов были поддержаны.

Подчеркнем, что поддержка в этом случае оказывалась в значительной мере на основе

¹ Программа антикризисных мер правительства РФ на 2009 г. (от 19.06.2009 г.), материалы к расширенному заседанию Коллегии «Итоги деятельности Министерства экономического развития Российской Федерации в 2008 году и основные задачи на 2009 год» министра экономического развития Э. Набиуллиной. URL: <http://www.economy.gov.ru/minrec/press/news/doc1237883863610>.

профессиональной экспертизы указанных банков и в форме кредитной или иной поддержки с их стороны под частичные гарантии государства. То есть государство использовало свой институциональный ресурс, но практически не тратило ресурс финансовый. В лучшем случае — привлекались ресурсы банков, находящихся под контролем государства, но они предлагали к реализации проекты реструктуризации компаний исходя из их финансовой эффективности, соблюдая принципы самоокупаемости своих расходов.

Позднее Перечень активно корректировался в 2014–2015 гг., а в 2020 г. был расширен не только сам Перечень, но и спектр мер государственной поддержки. Поэтому наш анализ для обеспечения его методической сопоставимости ограничен периодом до 2019 г.

Таким образом, даже сам факт попадания крупных компаний в Перечень оказался для них важным, поскольку принес им заметные косвенные результаты. Эффект для компаний проявился прежде всего в том, что они оказывались в зоне сниженных рисков и расширенных возможностей привлечения финансирования, а также некоторых других административных преимуществ. Подчеркнем, что для государства такое воздействие не очень затратно в смысле требуемых от него расходов на достижение искомых результатов. Во всяком случае, альтернативные издержки для получения сопоставимых эффектов без данного институционального воздействия оказались бы заметно более высокими.

В мировой практике встречаются и иные примеры государственной поддержки бизнеса. Так, с 2006 по 2015 г. в Бразилии осуществлялась широкая программа поддержки, которая включала налоговые льготы (2,9% ВВП), субсидированные кредиты (1,3% ВВП), целевые и нецелевые кредиты — как через государственный банки, так и через частные. Основным направлением кредитования было финансирование предприятий крупного бизнеса в части инвестиций в основной капитал обрабатывающей промышленности, торговой сферы и АПК, а также сферы услуг. Главным результатом реализации данной программы стало создание неуровневой бизнес-среды, которая позволила как крупным, так и малым компаниям поддерживать производство и повышать прибыльность, а также препятствовала выходу на рынок потенциально более производительных

фирм. При этом государственные затраты были несопоставимы с результатом [6].

В ходе анализа будем опираться на предложенную в работах [7–9] теорию экономического доминирования в многоуровневой экономике, суть которой заключается в том, что бизнес, работающий в лучших институциональных условиях, получает институциональную ренту, позволяющую ему активно развиваться. Наоборот, бизнес, оказавшийся в худших условиях, отстает от первой группы и теряет свой потенциал развития, двигаясь «с большим трением». Особенно это заметно для крупного бизнеса, который сам может влиять на институты [10] и формировать «полюса роста» [11].

Государство, создавая для бизнеса лучшие условия, способствует тому, что он получает от покупателя его продукции прибавку в цене или большую маржу от финансовой, торговой или иной посреднической организации. Сам покупатель или посредник при этом платит бизнесу за сниженные риски своей деятельности, выбирая его в качестве своего партнера, поставщика, клиента. Однако следует помнить, что размеры рынка при этом почти не меняются, и бизнес, не получивший данного институционального преимущества, теряет часть своего рынка, — это управление перераспределением и концентрацией ресурсов в экономике, но не созданием новых рынков или дополнительных факторов их развития. Сами институциональные воздействия могут быть незначительны по сравнению с объемами возникшей при этом институциональной ренты и последствиями ее использования для развития бизнеса. По аналогии с инвестициями здесь может проявляться своеобразный «институциональный акселератор».

Для оценки описанных эффектов были построены две выборки компаний — соответственно включенных в Перечень и «компаний-аналогов» — сопоставимых с ними по объему выручки и относящихся к тем же отраслям (на 2005 г. показатели их выручки имели различия не более чем в 3–4 раза). Количество компаний в обеих выборках по каждой отрасли и в целом не обязательно совпадало. Все компании в двух выборках должны были присутствовать в Рейтинге Эксперт-400 за 2005–2007 гг. Включение в данный рейтинг означало, что они соответствуют признаку «крупные российские компании», а использование его данных за 2005–2008 гг. позволило сопоставить ряды

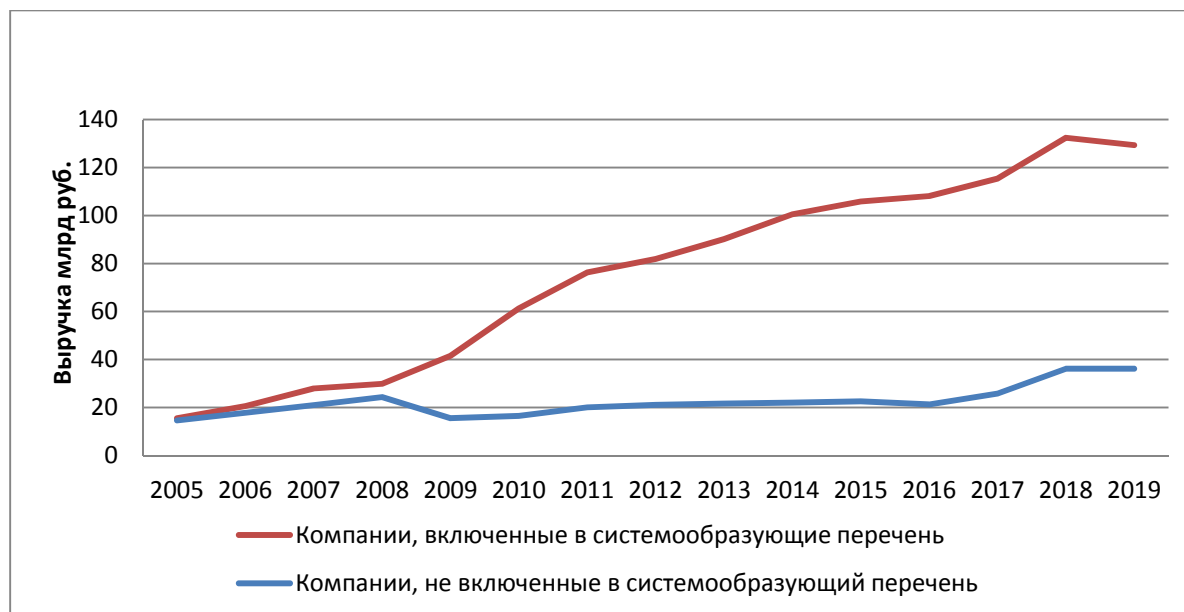


Рис. 1 / Fig. 1. Динамика выручки по двум выборкам компаний, млрд руб. /
Dynamics of revenue for two samples of companies, in billion RUB

Источник / Source: составлено авторами на основе данных СПАРК. URL: <https://www.spark-interfax.ru/#/analysis/FIRMS/0/0> / compiled by the authors based on SPARK data. URL: <https://www.spark-interfax.ru/#/analysis/FIRMS/0/0>.

за несколько лет до начала разработки Перечня в 2008 г. и увидеть их реакцию на данное событие.

Были проанализированы компании крупнейших секторов экономики РФ: нефтедобывающие, химической и нефтехимической отрасли, цветной и черной металлургии, машиностроения (включая моторостроение, двигателестроение, автостроение, железнодорожное машиностроение), компании, оказывающие услуги в области связи и телекоммуникаций. Фармацевтическая, газовая, угольная, электроэнергетическая, агропромышленная отрасли, компании розничной торговли не были включены в выборку, так как в Рейтинге Эксперт-400 для них не оказалось компаний-аналогов, в последствие не вошедших в Перечень.

Анализ проводился на длительном и довольно динамичном периоде развития бизнеса в России (2005–2019 гг.), на протяжении которого могли меняться названия и состав крупных компаний, поэтому в большинстве случаев информация по компаниям выборки отслеживалась по годам выбранного периода по идентификационному номеру налогоплательщика (ИНН).

Результаты сопоставления представлены на рис. 1–5.

График на рис. 1 показывает среднее значение выручки по 27 компаниям, не вошедшим в Перечень, и по 23 компаниям, которые были в него

включены. Из его анализа видно, что включение компаний в Перечень обеспечило их более высокий рост по сравнению с компаниями-аналогами, т.е. не вошедшими в Перечень.

В 2005–2008 гг. компании из обеих выборок имеют схожие средние показатели выручки, значимое расхождение начинается с года утверждения Перечня. При этом разница в динамике двух групп компаний обнаруживается уже в 2009 г. — график «системообразующей» выборки пошел вверх, а компаний-аналогов — вниз. Первая группа далее устойчиво «растет», а вторая — практически остается примерно на том же уровне с небольшим «ростом» после 2017 г.

Меры, которые применялись Комиссией (точнее — включенными в нее участниками со стороны крупнейших банков) к системообразующим компаниям, могли оказать воздействие на экономические показатели и положение компаний на рынке, но большинство из них не носило долгосрочный и даже среднесрочный характер. Однако импульс, который был задан институциональным разделением компаний на две группы, продолжал действовать на протяжении всего периода. То есть «государственное внимание» и почти символическое «административное одобрение» оказывались значимыми не только в рамках реализации антикризисных мер Правительства РФ в 2009 г.,

Таблица 1 / Table 1

Металлургические компании, вошедшие в обе выборки / Metallurgical companies included in both samples

Компании, вошедшие в перечень системообразующих предприятий	Объем реализации в 2005 г. (млн руб.)
Челябинский электрометаллургический комбинат	19 371,6
Комбинат «Мagneзит»	8812,7
Корпорация «ВСМПО – Ависма»	18 349,8
Русская медная компания	14 117,3
Компании, не вошедшие в перечень системообразующих предприятий:	Объем реализации в 2005 г. (млн руб.)
«Профит»	16 800,4
ВМЗ «Красный Октябрь»	8812,7
Златоустовский металлургический завод	7246
Ашинский металлургический завод	6836,9
Косогорский металлургический завод	6290,6
Серовский завод ферросплавов	6162
Металлургический завод им. А.К. Серова	7386

Источник / Source: составлено авторами по данным рейтинга Эксперт-400 за 2005 г. URL: <https://raex-a.ru/project/expert400/2005/resume> / compiled by the authors based on the Expert-400 rating for 2005. URL: <https://raex-a.ru/project/expert400/2005/resume>.

но и в последующие годы. Кроме того, следует добавить, что меры, применявшиеся Комиссией, «распределялись» между компаниями, попавшими в Перечень далеко не равномерно, а с учетом необходимости поддержки и возможной эффективности принимаемых мер в каждом конкретном случае. Однако все графики по отраслям и отдельным компаниям (рис. 2–5) примерно синхронно (с некоторыми естественными различиями) идут вверх. Графики компаний-аналогов из второй выборки столь же синхронно почти «не растут».

Подобная синхронность внутри каждой из выборок позволяет с дополнительной уверенностью говорить о том, что именно разделение компаний крупного бизнеса на приоритетные и неприоритетные для государственной поддержки само по себе стало фактором их динамики, создав заметные преференции в их развитии.

Аналогичный анализ четырех отраслей экономики демонстрирует схожую динамику показателей компаний (рис. 2–5). Компании для выборки были взяты с приблизительно равными экономическими показателями в 2004–2007 гг.

Металлургия

В рамках данного анализа в выборку не были включены такие компании, как «Северсталь», ГМК «Норильский никель», «Евраз Груп», «Русал», Магнитогорский металлургический комбинат, Новолипецкий металлургический комбинат, «Мечел» и др. Сравнение данных компаний с компаниями значительно меньшего размера не представлялось разумным из-за значительных расхождений в выручке в 2005 г. Компании по обеим выборкам металлургической отрасли представлены в табл. 1.

На рис. 2 видно, что компании, включенные в Перечень в 2008 г., демонстрируют более высокий рост, чем компании-аналоги. Это подтверждает гипотезу о том, что государственные меры оказывают поддержку бизнесу в части снижения внешних рисков и открывают новые возможности для роста — не только в целом по выборке, но и для данной отрасли. Аналогичная гипотеза подтверждается и по отраслям, рассматриваемым ниже. Из графика на рис. 2 также видно, что два предприятия прекратили деятельность в 2014–

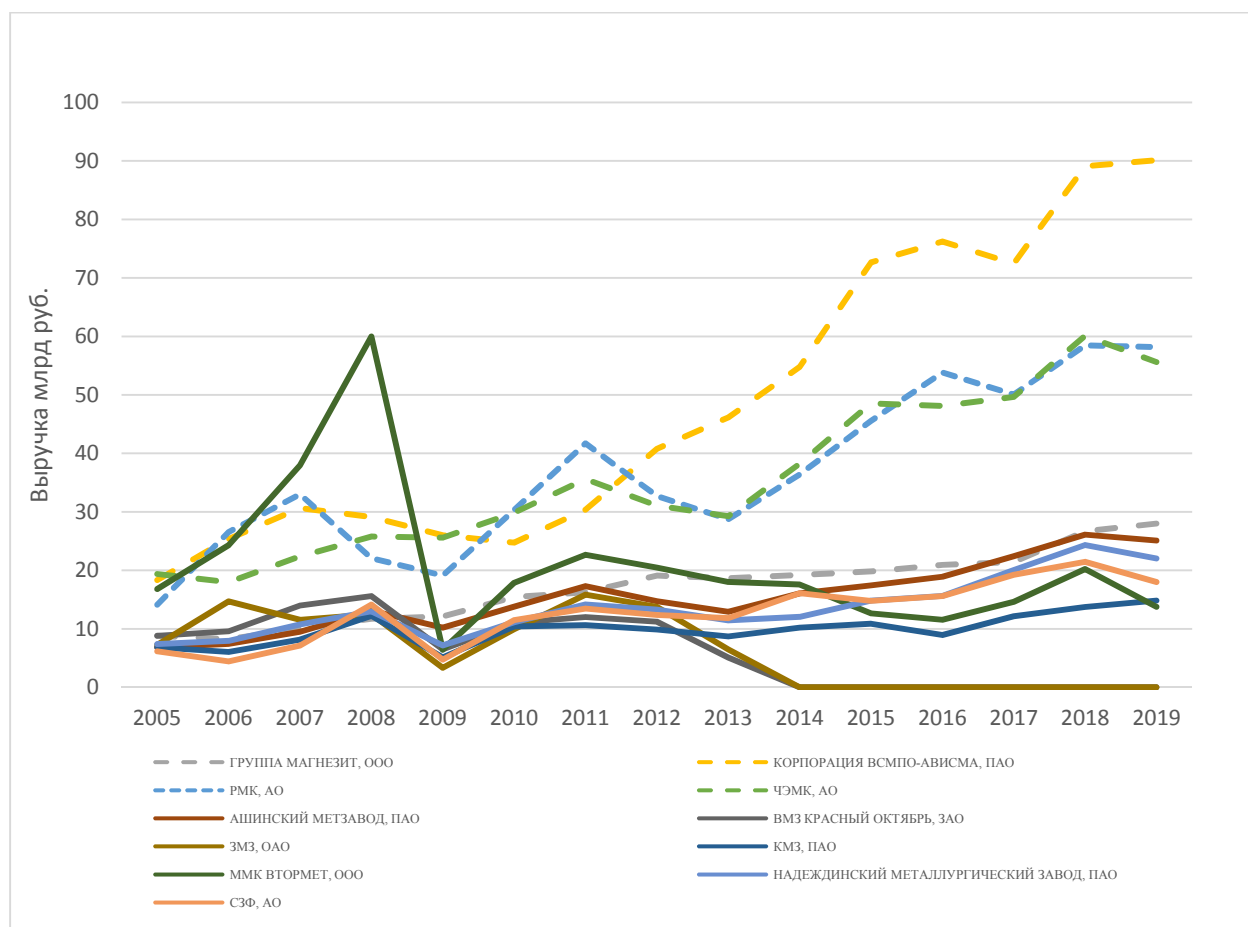


Рис. 2 / Fig. 2. Динамика выручки по двум выборкам компаний в металлургии, млрд руб. /
Dynamics of revenue for two samples of companies in the metallurgy in billion rubles

Источник / Source: составлено авторами на основе данных СПАРК. URL: <https://www.spark-interfax.ru/#/analysis/FIRMS/0/0> / compiled by the authors based on SPARK data. URL: <https://www.spark-interfax.ru/#/analysis/FIRMS/0/0>.

2016 гг. (ВМЗ «Красный Октябрь», Златоустовский металлургический завод), а компании, которые были включены в системообразующий список, имеют рост выручки на уровень выше (кроме ООО «Группа Магnezит», которая в среднем на протяжении 2008–2019 гг. остается по выручке выше, чем компании, не включенные в список).

Нефтедобыча

Компании, включенные в Перечень (пунктир) и их аналоги, не включенные в него, демонстрируют различную динамику выручки, начиная со следующего года после утверждения Перечня, при этом в период 2005–2008 гг. компании имеют примерно равные показатели (рис. 3).

Так же, как и в случае с металлургией, из выборки были исключены слишком крупные компании, для которых невозможно подобрать аналоги: «Лукойл», «ТНК-ВР Холдинг», «Роснефть», «Сургут-

нефтегаз», «Татнефть», «Славнефть», «Русснефть». Нефтедобывающие компании по обеим выборкам данной отрасли представлены в табл. 2.

Химия и нефтехимия

Компании, включенные в Перечень (пунктир), и их аналоги демонстрируют схожие тенденции, как и в других рассмотренных отраслях (рис. 4).

В химической и нефтехимической отраслях наблюдается аналогичная тенденция: компании, включенные в Перечень, превосходят по выручке невключенные, причем активный рост начинается с 2008–2009 гг. Компании по обеим выборкам химической и нефтехимической отрасли представлены в табл. 3.

Машиностроение

Самой многочисленной отраслью по количеству компаний из анализируемых отраслей выступа-

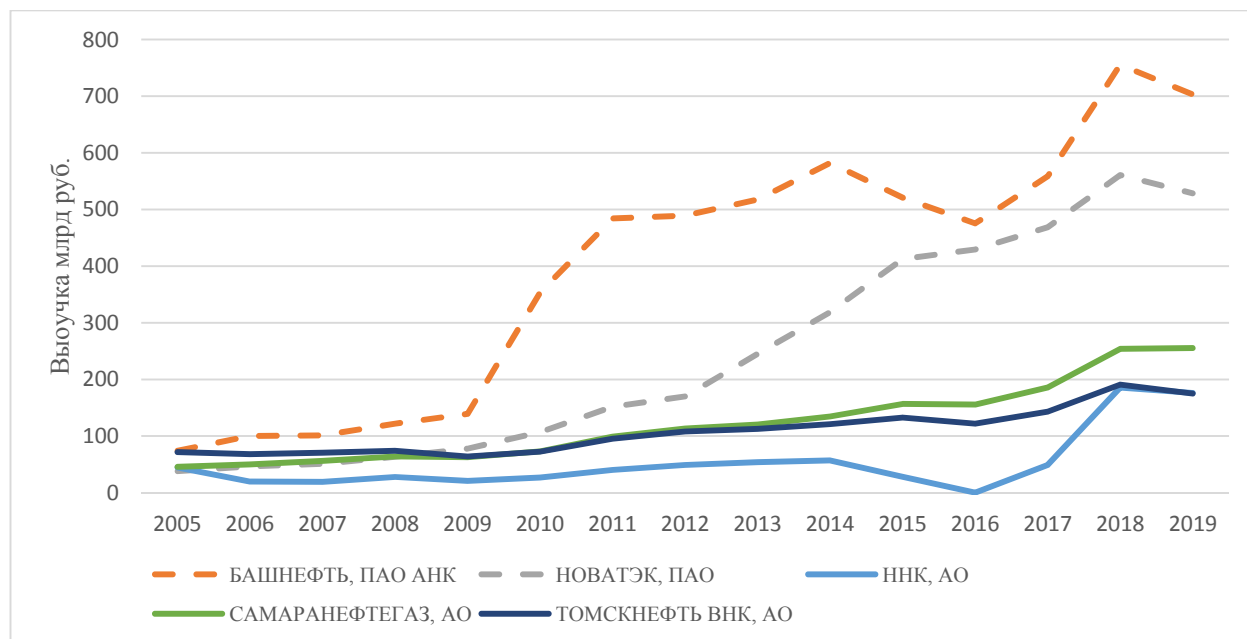


Рис. 3 / Fig. 3. Динамика выручки по двум выборкам нефтедобывающих компаний, млрд руб. /
Dynamics of revenue for two samples of oil-producing companies, billion RUB

Источник / Source: составлено авторами на основе данных СПАРК. URL: <https://www.spark-interfax.ru/#/analysis/FIRMS/0/0> / compiled by the authors based on SPARK data. URL: <https://www.spark-interfax.ru/#/analysis/FIRMS/0/0>.

Таблица 2 / Table 2

Компании нефтедобывающей отрасли, вошедшие в обе выборки / Oil companies included in both samples

Компании, вошедшие в перечень системообразующих предприятий	Объем реализации в 2005 г., млн руб.
АНК «Башнефть»	74 187,30
«НоваТЭК»	38 477,00
Компании, не вошедшие в перечень системообразующих предприятий	Объем реализации в 2005 г., млн руб.
«Самаранефтегаз»	45 713,00
«Томскнефть»	71 666,80
Нефтяная компания «Альянс»	44 496,00

Источник / Source: составлено авторами по данным рейтинга Эксперт-400 за 2005 г. URL: <https://raex-a.ru/project/expert400/2005/resume> / compiled by the authors based on the Expert-400 rating for 2005. URL: <https://raex-a.ru/project/expert400/2005/resume>.

ет машиностроение, так как в Перечне это преобладающее направление. Попавшие в выборки компании, включенные в Перечень (пунктир), и их компании-аналоги представлены на рис. 5.

Компании ООО «Тагаз» и ОАО «Ижавто» прекратили свою деятельность. У шести компаний, включенных в Перечень, наблюдается более высокий рост выручки по сравнению с компаниями, не вошедшими в Перечень. Машиностроительные компании по обоим выборкам представлены в табл. 4.

Как видно из графика на рис. 5, в машиностроении разделение компаний по приоритетности привело к столь же нечеткому распределению на выигравших и проигравших. Здесь результаты более смазанные, по сравнению с другими рассмотренными отраслями. Это, вероятно, свидетельствует, с одной стороны, о том, что данная отрасль в меньшей степени, чем другие, созрела для консолидации лидирующей группы и закрепления ее институциональных преимуществ, а, с другой, что в ней собрались очень разные компании из

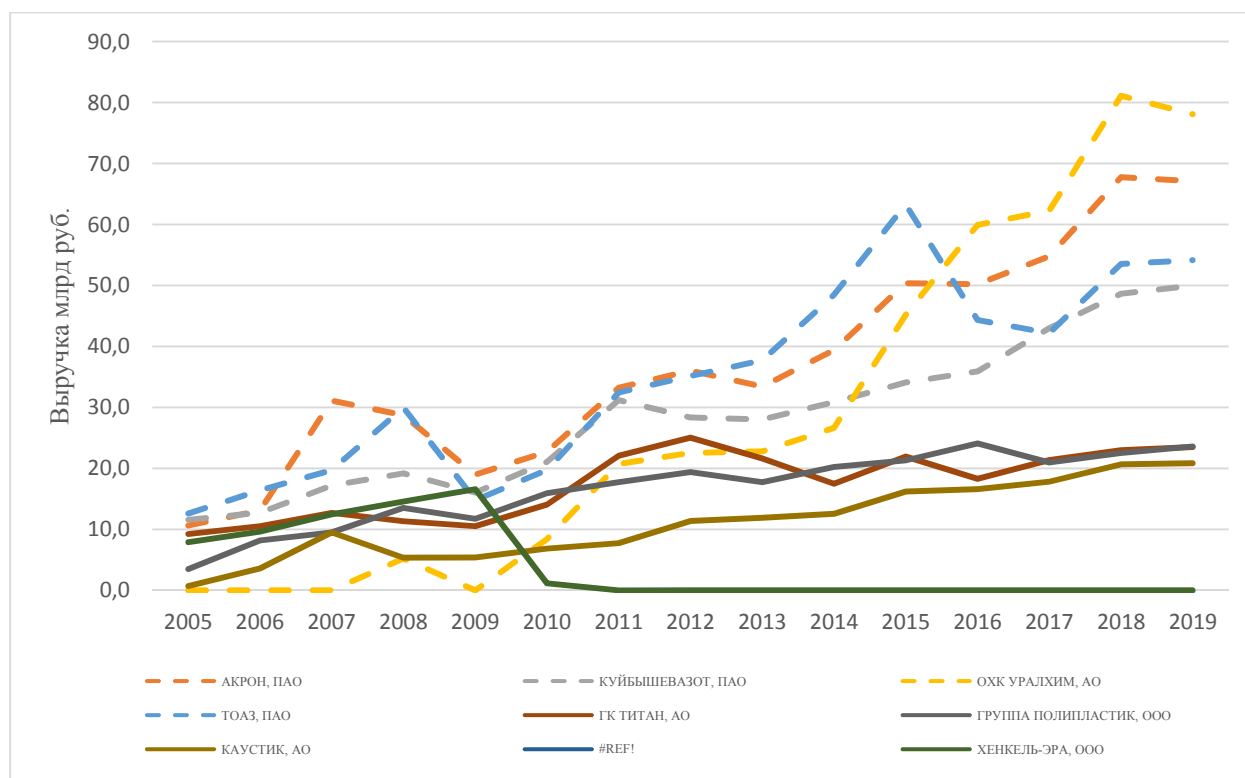


Рис. 4 / Fig. 4. Динамика выручки по двум выборкам компаний химии и нефтехимии, млн руб. / Dynamics of revenue for two samples of chemical and petrochemical companies, mln RUB

Источник / Source: составлено авторами на основе данных СПАРК. URL: <https://www.spark-interfax.ru/#/analysis/FIRMS/0/0> / compiled by the authors based on SPARK data. URL: <https://www.spark-interfax.ru/#/analysis/FIRMS/0/0>.

Таблица 3 / Table 3

Компании химической и нефтехимической отрасли, вошедшие в обе выборки / Chemical and petrochemical companies included in both samples

Компании, вошедшие в перечень системообразующих предприятий:	Объем реализации в 2007 г., млн руб.
«Акрон»	31 105,2
ОХК УРАЛХИМ	н.д.
«Тольяттиазот»	19 712
«Куйбышевазот»	17 331
Компании, не вошедшие в перечень системообразующих предприятий	Объем реализации в 2007 г., млн руб.
«Хенкель-Эра»	12 479,3
Группа НИКОС	11 329,7
Группа «Полипластик»	9 511,9
Группа компаний «Титан»	12 705,2

Источник / Source: составлено авторами по данным рейтинга Эксперт-400 за 2005 г. URL: <https://raex-a.ru/project/expert400/2005/resume> / compiled by the authors based on the Expert-400 rating for 2005. URL: <https://raex-a.ru/project/expert400/2005/resume>.

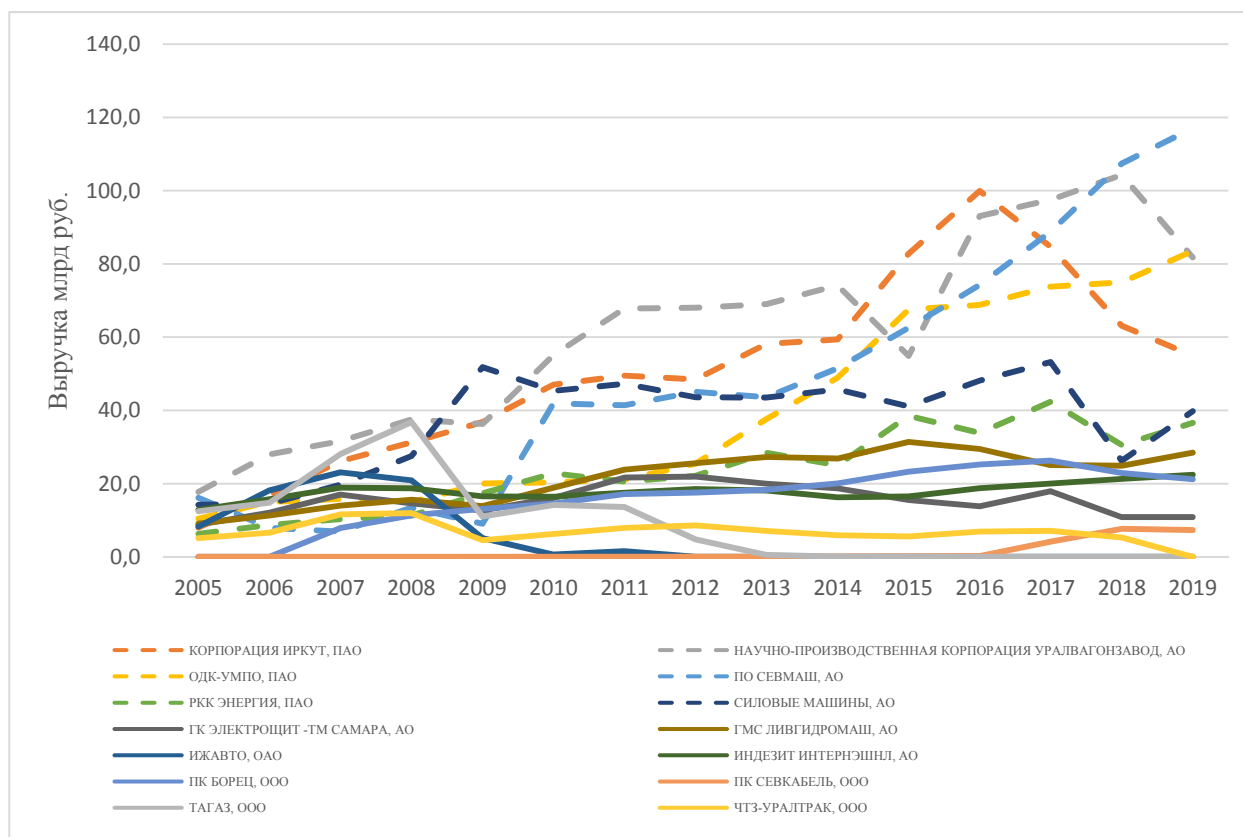


Рис. 5 / Fig. 5. Динамика выручки по двум выборкам машиностроительных компаний, млрд руб. /
Dynamics of revenue for two samples of engineering companies, billion RUB

Источник / Source: составлено авторами на основе данных СПАРК. URL: <https://www.spark-interfax.ru/#/analysis/FIRMS/0/0> / compiled by the authors based on SPARK data. URL: <https://www.spark-interfax.ru/#/analysis/FIRMS/0/0>.

ее подотраслей, слабо конкурирующих между собой на рынках. Тем не менее и здесь импульс от попадания компании в Перечень способствовал их росту, а непопадание обрекло на застой. Следует учесть, что все приведенные показатели даны в текущих ценах, — они ухудшались в соответствии с инфляцией.

Результаты проведенного анализа позволяют сделать ряд выводов.

1. Слабая или «мягкая» господдержка может при определенных условиях приводить к заметным макроэкономическим и/или отраслевым последствиям. В частности, в статье показано, что включение в 2009 г. крупных российских компаний в Перечень продемонстрировало разделение их на приоритетные и неприоритетные для государства. При этом непосредственно государство практически не расходовало финансовые ресурсы для их поддержки, а лишь поощряло к этому крупные государственные банки и использовало административный ресурс для организации рабо-

ты соответствующих комиссий. Заметим при этом, что финансовые расходы по другим направлениям Программы антикризисных мер Правительства РФ того периода производились в заметных объемах, но решения по этим мерам принимались в рамках других процедур и безотносительно к работе данной Комиссии. В этом смысле формирование Перечня и поддержку компаний, входящих в него, можно считать относительно слабым воздействием со стороны государства, имеющим скорее институциональную, чем финансовую природу.

2. В статье дается оценка эффекту от подобного слабого воздействия и продемонстрировано, что он оказался заметным на уровне количественных показателей деятельности компаний. В частности, при сопоставлении двух выборок — компаний, попавших в Перечень, и аналогичных им других крупных компаний, сопоставимых с ними по размерам и отраслевой принадлежности, — выявлено, что показатели компаний из первой выборки в 3–4 раза превосходят показатели компаний из второй

Таблица 4 / Table 4

Компании машиностроения, вошедшие в обе выборки / Engineering companies included in both samples

Компании, вошедшие в перечень системообразующих предприятий	Объем реализации в 2007 г., млн руб.
Концерн «Силовые машины»	19 697,8
Корпорация «Иркут»	26 159,2
Уфимское моторостроительное ПО	15 829,9
ПО «Уралвагонзавод»	31 595,4
ПО «Севмаш»	6 900,4
РКК «Энергия» им. С.П. Королева	10 309,2
Компании, вошедшие в перечень системообразующих предприятий	Объем реализации в 2007 г., млн руб.
Таганрогский автомобильный завод (ТАГАЗ)	28 067
«ИжАвто»	23 068,5
«Индезит Интернешнл»	18 896,4
Группа компаний «Электроцит-ТМ Самара»	17 010,2
Группа «Гидравлические машины и системы»	13 399,4
Группа «ЧТЗ»	11 592,9
«Севкабель-Холдинг»	10 582,3
«Борец»	7 889,1

Источник / Source: составлено авторами по данным рейтинга Эксперт-400 за 2005 г. URL: <https://raex-a.ru/project/expert400/2005/resume> / compiled by the authors based on the Expert-400 rating for 2005. URL: <https://raex-a.ru/project/expert400/2005/resume>.

выборки. Такой результат виден по отдельным отраслям и по всей выборке в целом. Показатели компаний после попадания в Перечень растут на протяжении всего десятилетнего периода. У компаний-аналогов почти весь период показатели практически не растут даже в текущих ценах.

3. Практически однократное институциональное воздействие дало устойчивый результат на долгий период. Это означает, что соответствующие рынки были перераспределены между участниками и трансформировались, и данное воздействие привело к появлению устойчивого преимущества, приносящего лидерам институциональную ренту. Компании «расслоились» по иерархическим уровням и это, в свою очередь, позволило «приоритетным» компаниям занять позиции лидеров, закрепив институционально свое право контролировать рынок от входа на него компаний-претендентов [12]. Наоборот,

неприоритетные компании надолго попали в институциональную ловушку [13] и застряли в ней. Таким образом подтверждается механизм формирования доминирующих структур в многоуровневой экономике [14, 15] через получение институциональных преимуществ и институциональной ренты, описанный в [7–9].

4. Сравнение результатов оценок по отдельным отраслям показывает, что эффект разделения компаний на приоритетные и неприоритетные более четко проявился в таких отраслях, как металлургия, химия и нефтехимия, нефтедобыча, и более смазанно — в машиностроении, что может объясняться как большей диверсифицированностью его подотраслей, так и тем, что отрасль еще находится в стадии формирования своей архитектуры, и данное слабое институциональное воздействие не смогло закрепить в ней разделение на лидеров и аутсайдеров.



5. Методический инструментарий оправдал себя и может использоваться для более подробных оценок, однако не является универсальным. Его главная трудность — выявление слабых институциональных воздействий со значимыми эффектами, которое может проводиться лишь в содержательном анализе. В то же время главное в нем то, что он позволил обнаружить прецедент, в котором подобный институциональный акселератор проявился на практике. *Оставим в стороне предположение, что Правительство РФ включило в Перечень именно те компании, которые способны быстро расти, «угадав»*

их предстоящую позитивную динамику. Подчеркнем, однако, что ресурс подобных административных воздействий ограничен и далеко не всегда может эффективно использоваться.

6. Регулирование рынков, на которых под воздействием государства сформировались лидирующие группы, нужно проводить с учетом нового баланса интересов их участников. Изменение архитектуры рынков после описанного воздействия ведет не только к изменению стратегий их участников, но и перестройке механизмов государственного регулирования.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Норт Д. К. Институты и экономический рост: историческое введение. THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993;(2):69–91. URL: http://socioline.ru/_seminar/predmet/om/s_nort-1993.pdf
North D. C. Institutions and economic growth: An historical introduction. *World Development*. 1989;17(9):1319–1332. (Russ. ed.: North D. C. Instituty i ekonomicheskii rost: istoricheskoe vvedenie. *THESIS: teoriya i istoriya ekonomicheskikh i sotsial'nykh institutov i sistem* = *THESIS: Theory and History of Economic and Social Institutions and Systems*. 1993;(2):69–91. URL: http://socioline.ru/_seminar/predmet/om/s_nort-1993.pdf
2. Аузан А. А. и др. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория. М.: ИНФРА-М; 2011. 447 с.
Auzan A. A. et al. Institutional economics: A new institutional economics theory. Moscow: INFRA-M; 2011. 447 p. (In Russ.).
3. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС; 2002. 591 с.
Shastitko A. E. New institutional economic theory. Moscow: Economics Faculty of MSU, TEIS; 2002, 591 p. (In Russ.).
4. Мау В. А., Кузьминов Я. И., ред. Стратегия-2020: Новая модель роста — новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. Кн. 1. М.: Дело; 2013. 430 с.
Mau V. A., Kuz'minov Ya. I., eds. Strategy 2020: New growth model — new social policy. Final report on the results of expert work on topical issues of Russia's socio-economic strategy for the period up to 2020. Bk. 1. Moscow: Delo; 2013. 430 p. (In Russ.).
5. Obaji N. O., Olugu M. U. The role of government policy in entrepreneurship development. *Science Journal of Business and Management*. 2014;2(4):109–115. DOI: 10.11648/j.sjbm.20140204.12
6. Dutz M. Business support policies: Large spending, little impact. Washington, DC: The World Bank; 2017. 46 p. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/28946/121668-REVISED-Brazil-Public-Expenditure-Review-Business-Support-Policies.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
7. Блохин А. А. Институциональная рента в многоуровневой экономике. *Проблемы прогнозирования*. 2019;(4):16–26.
Blokhin A. A. Institutional rent in a multilevel economy. *Studies on Russian Economic Development*. 2019;30(4):376–383. DOI: 10.1134/S 1075700719040026 (In Russ.: *Problemy prognozirovaniya*. 2019;(4):16–26).
8. Блохин А. А., Ломакин-Румянцев И. В., Наумов С. А. Альфа-бизнес на российском продовольственном рынке. *Экономические стратегии*. 2019;21(6):68–77. DOI: 10.33917/es-6.164.2019.68–77
Blokhin A. A., Lomakin-Rumyantsev I. V., Naumov S. A. Alpha business in the Russian food market. *Ekonomicheskie strategii* = *Economic Strategies*. 2019;21(6):68–77. (In Russ.). DOI: 10.33917/es-6.164.2019.68–77

9. Вертоградов В.А. Рыночные стратегии альфы, беты и гаммы в контексте теории экономического доминирования. *Экономические стратегии*. 2020;22(2):50–53. DOI: 10.33917/es-2.168.2020.50–53
Vertogradov V. A. Alpha market strategies, beta and gamma in the context of theory economic dominance. *Ekonomicheskie strategii = Economic Strategies*. 2020;22(2):50–53. (In Russ.). DOI: 10.33917/es-2.168.2020.50–53
10. Паппэ Я. Ш., Галухина Я. С. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008 гг. М.: ГУ ВШЭ; 2009. 423 с.
Pappe Ya. Sh., Galukhina Ya. S. Russian big business: The first 15 years. Economic chronicles 1993–2008. Moscow: SU HSE; 2009. 423 p. (In Russ.).
11. Perroux F. Note sur la notion de pôle de croissance. *Économie appliquée*. 1955;8:307–320.
12. Флигстин Н., Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века. Пер. с англ. М.: Изд. дом ВШЭ; 2013. 392 с.
Fligstein N. The architecture of markets: An economic sociology of twenty-first-century capitalist societies. Princeton, NJ: Princeton University Press; 2001. 274 p. (Russ. ed.: Fligstein N. Arkhitektura rynkov: Ekonomicheskaya sotsiologiya kapitalisticheskikh obshchestv XXI veka. Moscow: HSE Publ.; 2013. 392 p.).
13. Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы. М.: Российская экономическая школа; 1998. 42 с.
Polterovich V. M. Institutional traps and economic reforms. Moscow: Russian School of Economics; 1998. 42 p. (In Russ.).
14. Яременко Ю. В. Структурные изменения в социалистической экономике. М.: Мысль; 1981. 304 с.
Yaremenko Yu. V. Structural changes in the socialist economy. Moscow: Mysl'; 1981. 304 p. (In Russ.).
15. Яременко Ю. В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. М.: Наука; 2000. 400 с.
Yaremenko Yu. V. Theory and methodology of researching a multilevel economy. Moscow: Nauka; 2000. 400 p. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Андрей Алексеевич Блохин — доктор экономических наук, главный научный сотрудник ИНП РАН, профессор Департамента общественных финансов, Финансовый университет, Москва, Россия

Andrey A. Blokhin — DSc in Economics, Chief Researcher at the Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences, Professor at the Financial University, Moscow, Russia
andrleks@rambler.ru



Екатерина Сергеевна Кривова — студентка 1-го курса магистратуры экономического факультета, МГУ им М. В. Ломоносова, Москва, Россия

Ekaterina S. Krivova — 1st year master's student, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
krivova.ekaterina99@gmail.com

Статья поступила 20.08.2021; после рецензирования 15.09.2021; принята к публикации 30.09.2021.
Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.
The article was received on 20.08.2021; revised on 15.09.2021 and accepted for publication on 30.09.2021.
The authors read and approved the final version of the manuscript.