

ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет»

На правах рукописи



Кислицын Дмитрий Викторович

**Роль политического ресурса  
в функционировании бизнес-групп**

Специальность 08.00.01 – «Экономическая теория»

**ДИССЕРТАЦИЯ**

на соискание ученой степени  
кандидата экономических наук

Научный руководитель:  
д-р экон. наук, доц.  
С.Н. Левин

Кемерово – 2014

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	C. 3
<b>ГЛАВА 1. Экономическая характеристика политического ресурса</b>	C. 11
1.1. Подходы НИЭТ к характеристике роли власти в экономике	C. 12
1.2. Институциональная природа политического ресурса	C. 33
<b>ГЛАВА 2. Природа бизнес-группы: институционально-экономическая характеристика</b>	C. 54
2.1 Бизнес-группа как результат интернализации транзакций политическим ресурсом	C. 54
2.2 Бизнес-группа как форма организации крупного бизнеса	C. 74
<b>ГЛАВА 3. Политический ресурс бизнеса в России: содержательная и количественная оценка</b>	C. 98
3.1 Исследовательские подходы к эконометрическому анализу роли политического ресурса	C.98
3.2 Бизнес-группы и политический ресурс в России: анализ структуры «Перечня системообразующих организаций»	C. 109
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b>	C. 133
<b>БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК</b>	C. 139
<b>ПРИЛОЖЕНИЯ</b>	C. 157

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы исследования.** Российские реформы 1980-1990-х годов имели своей целью трансформацию не только экономических, но и политических институтов, что должно было привести к формированию в нашей стране открытых и конкурентных политических рынков. Однако результатом проведенных реформ стал «захват государства» несколькими крупнейшими бизнес-структурами, которым удалось поставить себе на службу институты представительства и коррумпировать государственный аппарат. Это позволило так называемым «олигархическим структурам» получать привилегированное отношение со стороны государства, что обеспечило им устойчивые конкурентные преимущества. 2000-е годы принесли радикальные перемены – «захват государства» сменился «захватом бизнеса» со стороны государства, в результате чего лидирующие позиции в национальной экономике заняли государственные компании и частные бизнес-структуры, тесно связанные с представителями высшего политического руководства страны. В результате, спустя более чем 20 лет после начала реформ, Россия по-прежнему далека от идеала «правил, одинаковых для всех» и открытых политических рынков. Формирование таких правил часто провозглашается одной из важнейших задач, выполнение которых необходимо для успешного долгосрочного развития нашей страны.

Современная экономическая теория практически не изучает функционирование политических систем, не обладающих конкурентными политическими рынками. Если функционирование открытых политических рынков было описано и проанализировано в рамках теории общественного выбора, то к описанию политических режимов, фактически функционирующих на большей части земного шара, экономическая теория приступила лишь в последние десятилетия. В значительной степени это объясняется тем, что исследование открытых политических рынков возможно с использованием неоклассического экономического инструментария, в то время как в ситуации их отсутствия такой инструментарий часто оказывается неприменим.

Формирование конкурентных политических рынков невозможно без

глубокого понимания того, как работает политическая система в условиях их отсутствия. Почему власть создает устойчиво неравные правила игры, давая привилегированное отношение отдельным фирмам? Какие именно выгоды извлекают такие отдельные фирмы из своего особого положения? Какое влияние неравные правила игры оказывают на структуру бизнеса и на стимулы предпринимателей? Ответы на эти вопросы необходимы, прежде всего, потому, что успешные институциональные реформы невозможны без учета стимулов важнейших игроков. Реформатор должен не просто механически внедрять некие новые «идеальные» правила, он должен собирать политически влиятельные коалиции, поддерживающие институциональные изменения. В противоположном случае, реформатор рискует получить результат, далекий от ожидаемого, в лучшем случае он будет заключаться в том, какое место при таком политическом влиянии получат другие бизнес-структуры – роли поменяются, но суть останется неизменной.

Таким образом, объяснение причин устойчивости политических систем, действующих в большинстве стран мира, в том числе и в России, факторов, определяющих стимулы власти и бизнеса в конкретных институциональных условиях, является серьезной исследовательской проблемой, требующей своего решения.

**Степень научной разработанности проблемы.** Проблема роли власти в экономической системе общества длительное время игнорировалась в рамках экономической теории. Представители неоклассического направления имплицитно исходили из существования стабильных правил, которые делают поведение индивида полностью обезличенным, как это представлено в идеализированных моделях конкурентных рынков. Теория общественного выбора (Дж. Бьюкенен, М. Олсон, Г. Таллок), впервые подвергнув экономическому анализу политическую сферу, сформировала эту предпосылку эксплицитно: в основе функционирования и экономических, и политических рынков стоит договор о разоружении. Исследование неконкурентных политических рынков требует включения в анализ институтов и нерыночных трансакций, а также

расширения инструментария посредством включения в него теории игр – именно это формирует позитивную политическую экономию. К ученым данного направления можно отнести Т. Перссона, Г. Табеллини, Б. Буэна-дэ-Москита, А. Смита, Р. Сиверсона, Дж. Морроу. В России оригинальная классификация политических рынков была предложена С. Н. Левиным.

Проблема институциональных изменений была введена в основное течение экономической науки Д. Нортм. Его идеи определили развитие новой институциональной теории на десятилетия вперед. В то же время, в последнее время формируется альтернативный взгляд на природу институтов, в рамках которого они описываются как равновесия в игре. Это направление институциональной теории разрабатывают: А. Шоттер, К. Бинмор, А. Грейф, М. Аоки. Важнейшим преимуществом данного подхода является возможность включения в анализ гаранта соблюдения правил (инфорсера) как эндогенной переменной. Его поведение определяется системой стимулов, определяемых равновесием в игре.

Особое место в исследовании эволюции институтов и формирования «закрытых политических рынков» занимают работы историков и антропологов, описывающих формирование государства: Л. Кили, Дж. ван дер Деннена, А. Гат, Р. Стекела и Дж. Уаллиса. К сожалению, их работы до сих пор в значительной степени игнорируются экономистами, при том, что значение их вклада трудно переоценить. Такие исследования позволяют проверить, в какой степени гипотетические модели формирования государства, активно предлагаемые экономистами, соответствуют исторической реальности.

Исследование стимулов, которые политические рынки оказывают на институциональную организацию бизнеса, невозможно без использования инструментария теории фирмы, созданного Р. Коузом, О. Ульямсоном, А. Алчяном, О. Хартом, М. Йенсенем, Ю. Фамой. Среди российских ученых, работающих в рамках данного направления, необходимо отметить, прежде всего, В. Тамбовцева, а также А. Бухвалова, В. Каткало, А. Шаститко.

Важную роль в исследовании функционирования политических рынков и

выгод, которые отдельные фирмы получают от привилегированного положения, играют эконометрические работы Р. Фишмана, С. Джонсона и Т. Миттона, А. Хвайа и А. Миана, М. Фассио, С. Клаессенса, С. Дьянкова и Л. Ланга. Особый интерес представляют работы Е. Слинко, Е. Журавской, Е. Яковлева, М. Фассио, Т. Фрай, И. Ивасаки, так как они выполнены на российском материале и позволяют увидеть особенности функционирования политических рынков в нашей стране.

Институциональные подходы к анализу политических рынков в России представлены работами таких авторов, как С. Афонцев, И. Дискин, С. Левин, Р. Нуреев, А. Олейник, В. Полтерович, В. Радаев. В частности, взаимодействие власти и бизнеса на региональном уровне обсуждается М. Курбатовой, С. Левиным, Н. Апаринной в контексте проблем торга и обмена между представителями власти и бизнеса, дофинансирования территории, административных барьеров на пути бизнеса и т.д. Неравноправность статусов взаимодействующих субъектов (власти и бизнеса) обуславливает обсуждение обозначенной проблемы в рамках нарушения прав представителей бизнеса (например, наличия административных барьеров).

В то же время, с точки зрения автора, несмотря на значительный объем исследований, посвященных взаимодействию власти и бизнеса, данная тема по-прежнему представляет собой «передний край» экономических исследований. Это связано, прежде всего, с тем, что наиболее распространенные теоретические подходы игнорируют стратегическую природу данного взаимодействия, описывая его как взаимодействие активной и пассивной сторон. Например, при «захвате государства» активной стороной является бизнес, а при «захвате бизнеса» – власть. Необходим более гибкий подход, в рамках которого власть и бизнес будут рассматриваться как акторы, вступающих в стратегическое взаимодействие с целью достижения поставленных целей. Это становится возможным при включении в анализ трансакций экономического ресурса особого типа – ресурса политического.

**Цель** исследования состоит в комплексной характеристике роли

политического ресурса в функционировании бизнес-группы как формы организации крупного бизнеса.

Для достижения указанной цели поставлены следующие **задачи**:

- охарактеризовать существующие в рамках новой институциональной экономической теории подходы к роли власти в экономике;
- выявить институциональные условия превращения насилия в политический ресурс как особый вид экономического ресурса;
- показать роль политического ресурса в формировании бизнес-группы;
- дать комплексную характеристику бизнес-группы как формы организации крупного бизнеса;
- проанализировать исследовательские подходы к количественной оценке политического ресурса и охарактеризовать полученные в их рамках результаты;
- обосновать исследовательский подход и дать количественную оценку роли политического ресурса в получении российским бизнесом государственной поддержки.

**Объектом исследования** выступают трансакции политическим ресурсом как особым видом экономического ресурса.

**Предметом исследования** является бизнес-группа как форма институциональной организации крупного бизнеса, построенная на интернализации политического ресурса.

**Областью исследования** соответствует пункту 1.4 (институциональная и эволюционная экономическая теория: теория прав собственности; теория трансакционных издержек; институциональная теория фирмы) паспорта научной специальности ВАК РФ 08.00.01 – «Экономическая теория».

**Научная новизна диссертационного исследования** заключается в следующем:

- разработана концепция трансформации насилия из разрушительной силы в общественное благо как важнейшего условия развития общества, обоснованы ее сравнительные преимущества перед концепциями социального контракта Дж. Бьюкенена и Г. Таллока и государства как «оседлого бандита» М. Олсона (стр. 20-

33, 39-43, 49-55).

- предложен и обоснован подход к трактовке политического ресурса как особого вида экономического ресурса, принадлежащего экономическому субъекту и выступающего в качестве инструмента мобилизации других ресурсов, прежде всего капитала, при помощи доступа к контролируемому государством легитимному насилию, который принципиально отличается от известной трактовки политического ресурса (Р. Даль, О. Крыштановская) как ресурса политика, который может быть использован для укрепления позиций во властной иерархии (стр. 4-49).

- предложена трактовка бизнес-группы как формы институциональной организации крупного бизнеса, основанной на интернализации транзакций политическим ресурсом, в которой, в отличие от предложенных ранее экономико-теоретических подходов (А. Шляйфер, С. Джонсон, С. Мулаинатан, С. Классенс, С. Дьянков, Т. Хана, К. Палеру, Дж. Ривкин, Й. Йафех), бизнес-группа рассматривается как один из типов фирмы в рамках транзакционной теории организации (стр.67-70).

- разработана оригинальная методика эконометрического исследования количественной оценки влияния аффилированности с бизнес-группами на вероятность получения государственной поддержки, в рамках которой мировой экономический кризис 2007-2009-го годов используется как «естественный эксперимент», обеспечивающий необходимую вариабельность исследуемой переменной (получения господдержки, операционализированной как вероятности включения в «Перечень системообразующих организаций») (стр. 109-156).

**Теоретическая и практическая значимость работы.** *Теоретическая значимость исследования* состоит в комплексном институциональном анализе взаимодействия власти и бизнеса с использованием инструментария различных направлений новой институциональной экономической теории: сравнительного институционального анализа, теории общественного выбора, позитивной политической экономии, теории фирмы. Это позволило раскрыть роль политического ресурса как важнейшего фактора, влияющего на выбор форм



институциональной организации бизнеса.

*Практическая значимость* исследования заключается том, что предложенный подход может быть использован в качестве теоретической основы для проектирования институтов в сфере взаимодействия власти и бизнеса. Использование предложенного подхода позволит любому реформатору лучше понимать и учитывать стимулы, оказывающие влияние на важнейших игроков, что позволит создавать эффективные и политически влиятельные коалиции, поддерживающие институциональные изменения.

**Методология и методы работы.** В работе использовались общенаучные методы и методы синтеза, формализации и математического моделирования. Для исследования взаимодействия власти и бизнеса применялись подходы и инструментарий новой институциональной экономической теории, в том числе сравнительного институционального анализа, теории общественного выбора, позитивной политической экономики и теории фирмы. Для формального анализа в работе применялись теория игр, экономическая теория контрактов, а также эконометрические методы, в частности, оценивание логистической регрессии.

**Степень достоверности и апробация результатов.** *Достоверность* результатов исследования обеспечивается опорой на результаты исследований отечественных и зарубежных ученых в рамках известных и признанных парадигм, использованием достижений современной институциональной экономической теории, а также использованием формализации и математического моделирования.

*Апробация результатов исследования.* Основные результаты исследования докладывались и обсуждались на: XLVIII Международной научной студенческой конференции «Студент и научно-технический прогресс» (Новосибирск, 2010), Российской школе институционального анализа «Новая институциональная экономика: исследовательский инструментарий» (Москва, 2010), Школе институционального анализа «Новая институциональная экономика: вызовы и возможности» (Москва, 2012), Российской институциональной школе «Институты, образование, экономический рост» (Москва, 2013), Международной

научной конференции «Институциональная трансформация экономики на постсоветском пространстве» (Кемерово, 2011).

Некоторые результаты исследования получены в процессе реализации гранта Российского фонда фундаментальных исследований «Специфика политического ресурса российских предпринимателей и ее влияние на инновационное развитие» (№ 12-06-00290, 2012-2013-ые годы)

По теме диссертации опубликовано 12 печатных работ, общим объемом 4,2 п.л. (авт. – 2 п.л.), в том числе 4 статьи общим объемом 2,4 п.л. (авт. – 1,2 п.л.) в ведущих рецензируемых научных журналах, рекомендованных ВАК.

**Объем и структура диссертации.** Работа состоит из введения, трех глав (включающих в себя 6 параграфов), заключения, списка литературы, включающего 178 наименований, содержит 138 страниц основного текста, 24 таблицы, 14 рисунков и 7 приложений.

## Глава 1. Экономическая характеристика политического ресурса

Преимущества, которые отдельные фирмы получают в результате существования особых отношений с властью, и влияние существования этих преимуществ на институциональную организацию бизнеса и экономический рост всегда привлекали значительное внимание исследователей. В то же время, в настоящее время у экономической теории в значительной мере отсутствует аналитический аппарат, позволяющий анализировать такого рода взаимодействие. Так, предоставление представителями власти преимуществ отдельным бизнес-единицам часто рассматривается в качестве *коррупции*. Необходимо отметить, что коррупция по определению (использование публичного положения для личных выгод) является проблемой принципал-агентских отношений. Агент (чиновник), обязанный действовать в интересах принципала («правителя», как персонификации государства), действует в своих корыстных интересах, нанося урон принципалу.<sup>1</sup> Очевидно, что проблема политических предпочтений отдельных фирм не сводится к коррупции – мы видим множество примеров, когда «правитель» *стратегически* создает неравные правила игры, предоставляя устойчивые привилегии отдельным компаниям.

Таким образом, для того, чтобы создать аналитический аппарат, объясняющий существование политических предпочтений отдельных фирм, нам, прежде всего, необходимо понять «логику власти», по выражению М. Олсона: почему в различных институциональных условиях действующая в своих эгоистичных интересах государственная элита может, как создавать ценность (производя общественные блага) так и разрушать ее (осуществляя хищническую политику), и почему во многих случаях государство стратегически создает устойчиво неравные правила игры в экономике, предоставляя привилегированное положение отдельным фирмам. Все это требует от нас более глубокого понимания того, как работает политическая система в различных

---

<sup>1</sup> См. напр. Барсукова С. Ю. Коррупция: научные дебаты и российская реальность // Общественные науки и современность. – 2008. - № 5. – С. 37.

институциональных условиях.

### 1.1. Подходы НИЭТ к характеристике роли власти в экономике

Концептуальной основой современных экономических подходов к власти являются работы Т. Гоббса и Дж. Локка, поэтому неудивительно, что именно с обзора работ этих великих социальных философов начинается почти любая монография по теории общественного выбора или новой политической экономике.

Прежде чем, мы проведем небольшой обзор концепций, предложенных Т. Гоббсом, Дж. Локком, а также Ж. Ж. Руссо (что поможет нам лучше понять основу дискуссии в рамках современной экономической теории о проблеме власти), необходимо определить, что именно мы понимаем под насилием, инфорсментом и властью. В данной работе мы понимаем *насилие* в самом широком смысле: как намеренное использование физической силы или власти, либо угроза такого использования, против другого человека или группы/сообщества, что приводит к травмам, смерти, психологическому ущербу, неправильному развитию или издержкам.<sup>1</sup> В то же время, говоря о *причинах* применения насилия, ключевой аспект мы делаем на экономических причинах – с целью грабежа или вымогательства, игнорируя сложную психолого-социальную природу этого явления. Иначе говоря, в нашей работе мы определяем насилие как применение силы *с целью перераспределения*. На наш взгляд, только данный аспект насилия может анализироваться экономическими методами. Применение насилия способно приводить к потерям общественного благосостояния, так как подрывает стимулы к инновациям, инвестициям и любой производственной деятельности. В то же время, потенциал применения насилия может использоваться актором для принуждения других акторов к исполнению правил, что приводит к сокращению масштаба применения насилия и благоприятно влияет на инновационную, инвестиционную и любую производственную активность. Данное явление получило в рамках новой институциональной

---

<sup>1</sup> World report on violence and health: summary // World Health Organization. – Geneva, 2002. – P. 4

экономической теории название *инфорсмент*. Соответственно, актор, осуществляющий инфорсмент, гарант исполнения правил, называется *инфорсером*. Инфорсера, добившегося полной или частичной монополии на применение насилия, мы будем называть «*правителем*».

Объяснение процесса трансформация насилия из чистой разрушительной силы в общественное благо – правоприменение (инфорсмент), является одной из важнейших задач современной институциональной теории. В самом деле, один и тот же актор, за счет высокого потенциала применения насилия, способен как использовать этот потенциал для грабежа и вымогательства, так и осуществлять правоприменение (например, в истории Древней Руси одни и те же князья как осуществляли грабежи торговых судов, двигавшихся по пути «из варяг в греки», так и осуществляли охрану данных торговых потоков). В этой связи важнейшее значение приобретает понятие *власти*. Одно из наиболее известных определений данного понятия принадлежит Я. Барцелю: власть – это *способность налагать издержки*.<sup>1</sup> В рамках данной работы мы будем понимать власть более узко – как способность субъектов применять насилие. *Проблема власти* – ситуация асимметрии потенциала применения насилия со стороны различных акторов, и влияния данной асимметрии на экономическое развитие – является одной из важнейших проблем современной экономической теории, классическим стало высказывание М. Олсона о том, что «недостаточно понимать логику добровольных трансакций, нужно понять логику власти».<sup>2</sup>

Т. Гоббс в ряде работ (прежде всего в «Левиафане») впервые сформулировал причины формирования государства: «... пока люди живут без общей власти, держащей всех в страхе, они находятся в том состоянии, которое называется война, и именно война всех против всех».<sup>3</sup> «... Там, где человек может отразит нападение лишь своими силами, он, сажая, сея, строя или владея каким-нибудь приличным имением, может с верностью ожидать, что придут другие люди и соединенными силами отнимут его владения и лишат его не только

---

<sup>1</sup> Barzel Y. A theory of the state. Economic Rights, Legal Rights and the Scope of the State. – Cambridge, 2002. – P 20.

<sup>2</sup> Olson M. Power and Prosperity. Outgrowing Communist and Capital Dictatorships. – 2000. – P. 3.

<sup>3</sup> Гоббс Т. Левиафан. – М.: Мысль, 2001. – С. 87.

плодов собственного труда, но также жизни или свободы. А нападающий находится в такой же опасности со стороны других».<sup>1</sup> Таким образом, формирование государства объясняется стремлением людей избавиться от состояния войны, неизбежной в ситуации отсутствия «видимой власти, держащей их в стране и под угрозой наказания, принуждающей их к выполнению соглашений и соблюдению естественных законов...»<sup>2</sup>

Как известно, совсем другой точки зрения придерживался Ж.-Ж. Руссо. С его точки зрения, в «естественном состоянии» «... ссоры были так редки, а взаимная помощь осуществлялась так часто, что из этого свободного общения должно было возникнуть значительно больше доброжелательства, чем ненависти, т.е. такого состояния духа, которое совместно с чувствами сострадания и жалости, запечатленными в сердце каждого, должно было позволить людям достаточно мирно жить в сообществе».<sup>3</sup>

Интересно отметить, что Ж. Ж. Руссо описывает способ избежать насилия<sup>4</sup>, получивший в наше время значительное внимание со стороны ученых – доверие, возникающее в ситуации повторяющихся взаимодействий. В настоящее время существуют два основных подхода, к данному явлению. Первый из них – теоретико-игровой. Теория повторяющихся игр предсказывает, что в ситуации, когда игроки еще неоднократно вступят во взаимодействие, и у каждого из них будет возможность отомстить за невыгодные ему действия контрагента, оптимальной стратегией для каждого из них является сотрудничество. Другой подход – биологический – акцентирует внимание на том, что малые группы, в которых происходит взаимодействие, как правило, скреплены родственными связями. Концепция «эгоистичного гена»<sup>5</sup> предсказывает, что эволюционно устойчивой является стратегия помощи близким родственникам, так как они

<sup>1</sup> Гоббс Т. Левиафан.– С. 86.

<sup>2</sup> Там же. – С. 116.

<sup>3</sup> Руссо Ж. Ж. Трактаты. – М.: Наука, 1969. – С. 416.

<sup>4</sup> Здесь и далее в работе мы понимаем насилие в самом широком смысле, как намеренное использование физической силы или власти, либо угроза такого использования, против другого человека или группы/сообщества, что приводит к травмам, смерти, психологическому ущербу, неправильному развитию или издержкам (World report on violence and health: summary // World Health Organization Geneva, 2002. – P. 4).

<sup>5</sup> Р. Докинз Эгоистичный ген / пер. с англ. Н. Фоминой. — Москва: АСТ:CORPUS, 2013.

несут почти тот же самый генетический код.

Тем не менее, такого рода доверие не решает проблему насилия. Не зависимо от того, придерживаемся ли мы теории повторяющихся игр или концепции «эгоистичного гена», и в том и в другом случае действие эти сил имеет ограниченную зону действия: количество людей, которых индивидуум может лично знать ограничено, так же как и количество его близких родственников. Именно это приводит к тому, что основной общественной единицей догосударственного общества являются сплоченные группы из 25-30 человек, члены которых крайне настороженно относятся к представителям других групп. В результате существует постоянная война между группами, очень близкая к Гоббсовскому описанию «войны всех против всех».

Т. Гоббс описывает другой способ решения проблемы насилия – взаимное устрашение. Он отмечает неэффективность этого метода: «...ибо малейшее прибавление в той или иной стороне доставляет ей такое большое преимущество в физической силе, которое вполне обеспечивает ей победу и потому поощряет к завоеванию».<sup>1</sup> Модель взаимного устрашения также привлекает значительное влияние исследователей, от экономистов до теоретиков международных отношений. Теоретико-игровой анализ акцентирует внимание на аспекте проблемы, которую Т. Гоббс проигнорировал: даже в ситуации, когда ни одна из сторон не хочет нападать, она не может быть уверена, что не подвергнется нападению со стороны другой, в результате войны часто начинаются не ради каких-либо выгод, а из страха подвергнуться нападению. Так, даже если шансы одной из сторон на победу в войне составляют всего лишь 40%, в ситуации, когда она ожидает снижения этих шансов в будущем, оптимальной стратегией для нее является превентивный удар. Кроме того, стремление каждой из сторон защитить себя от угрозы нападения приводит к «дилемме безопасности» - стороны развязывают гонку вооружений, которая неминуемо заканчивается войной, более разрушительной, чем та, которой стороны хотели избежать.

И Т. Гоббс, и Ж. Ж. Руссо строили свои идеи на чисто умозрительной

---

<sup>1</sup> Гоббс Т. Левиафан. – С. 117.

основе, не имея возможности проверить в какой мере они соответствовали реальности. В настоящее время, благодаря достижениям археологов и антропологов, мы можем с достаточной степенью уверенности сделать вывод, кто из великих философов был прав. Несмотря на то, что представление об отсутствии войн у первобытных народов было развеяно уже на самой ранней стадии формирования археологии и антропологии, длительное время в этих науках господствовало представление о первобытных войнах как об относительно бескровных и носящих главным образом ритуальный характер. Авторы акцентировали внимание на том, что битвы, как правило, прекращались после небольшого числа погибших, воинская дисциплина практически отсутствовала, большая часть ран, которые получали участники, были не смертельными.

Ситуация начала меняться по мере накопления статистических данных о смертности во время первобытных вооруженных конфликтов. Такие авторы как Л. Кили<sup>1</sup>, Дж. ван дер Деннен<sup>2</sup> и А. Гат<sup>3</sup> разрушили стереотип о бескровности и безобидности первобытных войн, продемонстрировав, что относительные потери этих конфликтов не имеют себе равных в человеческой истории. Причина, почему ученые так долго заблуждались, заключается в том, что они обращали слишком много внимания на битвы, игнорируя рейды (внезапные набеги). Большая часть потерь приходилась именно на внезапные нападения, при этом существенную часть жертв составляли женщины и дети. Кроме того, ученые недооценивали эффективность первобытного оружия. Использование врагом способов увеличения летальности оружия (ядов и т.п.) вкупе с отсутствием элементарной медицины приводили к очень высокой смертности среди раненных.

Формирование государства сопровождалось резким снижением уровня смертности, что свидетельствует о сокращении насилия. Таким образом, подтверждаются слова Т. Гоббса о том, что насилие может быть ограничено властью, держащей всех «в страхе и под угрозой наказания», принуждающей к

---

<sup>1</sup> Keeley L.H. War before civilization. – Oxford: Oxford University Press, 1996.

<sup>2</sup> Van der Dennen J. The Origin Of War: The Evolution Of A Male Coalitional Reproductive Strategy. – Origin Press, 1995.

<sup>3</sup> Gat A. War in human civilization. – Oxford University Press, 2006.



«выполнению соглашений и соблюдению естественных законов». Очевидно, что наличие непредвзятой третьей стороны (agency), обладающей достаточной силой и властью для того, чтобы принудить стороны к выполнению соглашений, является еще одним из способов сокращения насилия, и, как показывает практика, самым эффективным способом.

Таким образом, можно говорить о том, что в догосударственных обществах насилие (агрессивное или оборонительное) предоставлялось частным образом. Формирование государство привело к тому, что насилие стало предоставляться публичным образом, превратившись в прерогативу государства. В результате, *если в догосударственном обществе насилие в лучшем случае приводит к чистому перераспределению, а чаще – к потерям общественного благосостояния, то публичное насилие в рамках государство превратилось в правоприменение (инфорсмент) – общественное благо, необходимое для защиты и аккумуляции капитала.*<sup>1</sup>

Длительное время, идеи Т. Гоббса оставались не востребованными: неоклассика, никогда не ставила своей целью анализ политической сферы, но она имплицитно исходила из существования стабильных правил, которые делают поведение индивида полностью обезличенным, как это представлено в идеализированных моделях конкурентных рынков. Теория общественного выбора, впервые подвергнув экономическому анализу политическую сферу, сформировала эту предпосылку эксплицитно: в основе функционирования и экономических и политических рынков стоит договор о разоружении.

Идея договора о разоружении восходит к работам Дж. Локка, который, в отличие от Т. Гоббса, считал, что в основе государства лежит не вертикальный, а горизонтальный контракт – люди добровольно передают государству часть своих прав, в обмен на защиту так называемых естественных прав, жизни, свободы и собственности.<sup>2</sup> Если Т. Гоббс подчеркивал абсолютную власть государства над обществом и людьми, то Дж. Локк писал и об ответственности государства перед

---

<sup>1</sup> Bates R., Greif A. Organizing violence // The Journal of Conflict Resolution. - Vol. 46. – No. 5. – P. 600.

<sup>2</sup> Локк Дж. Два трактата о правлении / Локк Дж. Сочинения: В 3 т. – Т. 3. – М.: Мысль, 1988. - С. 137–405.

гражданами. Если государство не выполняет своего долга перед людьми, если оно нарушает естественные свободы - люди вправе бороться против такого государства.

Как и весь экономический мейнстрим (так называемое «основное течение» экономической науки), теория общественного выбора основана на предпосылке методологического индивидуализма - человек, независимо от того, в какой роли он выступает, как избиратель, политик или бюрократ, действует как рациональный эгоист, максимизирующий полезность; грани между бизнесом и политикой не существует: и предприниматели, и политики руководствуются в своей деятельности экономическим принципом - сравнивают предельные выгоды и предельные издержки.

Другой важнейшей предпосылкой теории общественного выбора, позволившей использовать и развить идеи Дж. Локка, является трактовка политики как обмена. В рамках экономической теории эта идея восходит к диссертации Кнута Викселля «Новый принцип справедливого налогообложения» (1896), а наиболее полное развитие она получила в работах Дж. Бьюкенена. «Политика есть сложная система обмена между индивидами, в которых последние коллективно стремятся к достижению своих частных целей, так как не могут реализовать их путем обычного рыночного обмена. Здесь нет других интересов, кроме индивидуальных. На рынке люди меняют яблоки на апельсины, а в политике соглашаются платить налоги в обмен на блага, необходимые всем и каждому: от местной пожарной охраны до суда».<sup>1</sup>

В терминах И. Лакатоса<sup>2</sup>, принцип методологического индивидуализма можно назвать ядром теории, а трактовку политики как обмена – защитным поясом теории. Сторонники теории общественного выбора рассматривают политический рынок по аналогии с товарным. Государство – арена конкуренции людей за влияние на процесс принятия решений, за доступ к распределению ресурсов, за места на иерархической лестнице. Данный подход, следуя за

---

<sup>1</sup> Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики. Расчет согласия. Границы свободы. – М., 1997. – С. 23.

<sup>2</sup> Лакатос И. Избранные произведения по философии и методологии науки. — М.: Академический проект, 2008.

Дж. Локком рассматривает свободу как «естественное состояние, основу которого составляют права на жизнь, на свободу и на собственность, иначе говоря, предполагает контрактную трактовку происхождения государства: «...утверждение... будто только правительство, или государство, имеет права, а индивиды, по существу, являются сторонами постоянного договора о рабстве. Это гоббсовское видение, или модель реальных отношений между государем и отдельными членами сообщества. Единственно значимым договором в этом случае является первоначальная передача власти государю в обмен на навязываемый и поддерживаемый порядок. Но такая модель противоречит самому понятию конституционного договора между людьми, каждый из которых разоружается в обмен на некоторую гарантию того, что с закрепленными за ним правами согласятся другие, и нарушения будут пресекаться обеспечивающим эти права агентом – государством, функции которого этим и ограничены. В такой альтернативной концепции конституционного договора, которая в этом аспекте является скорее локковской, чем гоббсовской, агент, обеспечивающий соблюдение первоначального соглашения, ограничен его условиями».<sup>1</sup> Можно отметить, что данный подход позволяет обойти проблему власти, что позволяет использовать стандартный неоклассический экономический инструментарий для анализа политической сферы. Однако этот инструментарий оказывается применим лишь в ситуации существования открытых и конкурентных политических рынков. Исследование «закрытых политических рынков» требует включения в анализ институтов и нерыночных трансакций, и расширения инструментария за счет включения в него теории игр – именно это формирует позитивную политическую экономию.

В рамках новой институциональной экономической теории сформировались два концептуальных подхода, первый из которых позволяет обойти проблему власти («политическая теорема Р. Коуза»), а второй - требует включения власти в рассмотрение («теория социального конфликта»).

---

<sup>1</sup> Бьюкенен Дж. Сочинения. – С. 316.

### *1. «Политическая теорема Р. Коуза»*

«Теорема Р. Коуза» является одним из наиболее общих положений новой институциональной экономической теории. Суть ее заключается в том, что при условии нулевых трансакционных издержек и четкой спецификации прав собственности рыночные агенты способны заключить сделки, приводящие к Парето-оптимальному исходу.

Р. Коуз приводит следующий пример: представим себе, что по соседству расположены земледельческая ферма и скотоводческое ранчо, причем коровы ранчера могут заходить на поля фермера, нанося ущерб посевам.<sup>1</sup> Если ранчер не несет за это ответственности, его частные издержки будут меньше социальных. Однако если фермер и скотовод вступят в добровольные соглашения по поводу потравы, они смогут добиться общественно оптимального исхода.

Допустим, оптимальные условия производства, при которых оба участника достигают максимума благосостояния, заключаются в следующем: фермер собирает со своего участка урожай в 10 центнеров зерна, а хозяин ранчо откармливает 10 коров. Но вот ранчер решает завести еще одну, одиннадцатую корову. Чистый доход от нее составит 50 долларов. Одновременно это приведет к превышению оптимальной нагрузки на пастбище и неизбежно возникнет угроза потравы для фермера. Из-за этой дополнительной коровы будет потерян урожай в размере одного центнера зерна, что дало бы фермеру 60 долларов чистого дохода.

Рассмотрим первый случай: правом не допускать потраву обладает фермер. Тогда он потребует от скотовода компенсацию, не меньшую, чем 60 долларов. А прибыль от одиннадцатой коровы — только 50 долларов. Вывод: ранчер откажется от увеличения стада и структура производства останется прежней (а значит, и эффективной) — 10 центнеров зерна и 10 голов скота.

Во втором случае права распределены так, что хозяин ранчо не несет ответственности за потраву. Однако у фермера остается право предложить ранчеру компенсацию за отказ от выращивания дополнительной коровы. Размер «выкупа», по Р. Коузу, будет лежать в пределах от 50 долларов (прибыль ранчера

---

<sup>1</sup> Coase R. The problem of social costs // Journal of Law and Economics. – 1960. – No. 3(1). – P. 2.

от одиннадцатой коровы) до 60 долларов (прибыль фермера от десятого центнера зерна). При такой компенсации оба участника окажутся в выигрыше, и ранчер опять-таки откажется от выращивания «неоптимальной» единицы скота. Структура производства не изменится.<sup>1</sup>

Значимость теоремы Р. Коуза заключается в том, что она раскрывает экономический смысл прав собственности. Согласно Р. Коузу, экстерналии (внешние эффекты – побочные результаты любой деятельности, которые касаются не непосредственно ее участников, а третьих лиц) возникают лишь тогда, когда права собственности определены нечетко, размыты. Когда права собственности определены четко, экстерналии «интернализуются» (внешние эффекты становятся внутренними).<sup>2</sup>

Расширение «теоремы Р. Коуза» на политическую сферу может быть сформулировано следующим образом (трактовка Б. Вира): «при условии, что распределение политических прав, таких как избирательные права, лоббистские возможности и т. д. в данных конституционных рамках, оптимальный институциональный исход будет достигнут при условии, что отсутствуют политические транзакционные издержки, и этот исход не зависит от первоначального распределения политических прав».<sup>3</sup> Таким образом, предполагается, что политические и экономические транзакции приводят к тому, что общество в целом выбирает политическую линию и институты, максимизирующие общественное благосостояние при данных нуждах и потребностях общества, независимо от того, кто именно обладает политической властью. Согласно этому подходу, политические и институциональные различия не являются основной причиной в разных экономических результатах стран, т.к. общества выбирают, по крайней мере, субоптимально, подходящие для их условий политику и институты.

Сторонники политической теоремы Р. Коуза акцентируют внимание на том,

---

<sup>1</sup> Капелюшников Р. Теорема Коуза // Отечественные записки. – 2004. – №6. – URL: <http://www.strana-oz.ru/2004/6/teorema-kouza>

<sup>2</sup> Coase R. The problem of social costs. – P. 1-44; Stigler G. The theory of Price. – New York, 1966.

<sup>3</sup> Vira B. The political Coase theorem: identifying differences between neoclassical and critical institutionalism // Journal of Economic Issues. – 1997. – No. 3. – P. 770.

что выступать в качестве третьей стороны (agency) и осуществлять правоприменение (инфорсмент) способно не только государство, но и другие организации и индивидуумы (например, церковь или мафия).<sup>1</sup> Это создает рынок правоприменения (инфорсмента), усиливающий переговорные позиции граждан в переговорах с государством.

Модификацией теоремы Р. Коуза является теорема различий в убеждениях (theories of belief differences). Согласно ей, разные страны выбирают различные политические линии, с очень разными последствиями, так как их благонамеренные лидеры исходят из различных убеждений о том, какая именно политика является оптимальной для общества. В результате, страны, в которых избиратели или лидеры выбрали оптимальную экономическую политику в итоге процветают, а те, в которых ошиблись - отстают. Как и в случае с политической теоремой Р. Коуза, политика, которая совершенно очевидно является разрушительной, не реализуется, поэтому этот подход называют модифицированной политической теоремой Р. Коуза.

Д. Норт акцентирует внимание на том, что индивиды, формирующие политику, являются ограничено рациональными акторами, действуют на основе неполной информации и перерабатывают ее через призму имеющихся у них идеологических представлений (под идеологией Д. Норт понимает субъективные ментальные модели, с помощью которых люди объясняют окружающий мир<sup>2</sup>). В результате эти акторы могут воспроизводить устойчиво неэффективные решения. Д. Норт в этой связи отмечает, что «наличие транзакционных издержек на политических и экономических рынках объясняется существованием неэффективных прав собственности, а несовершенство субъективных моделей игроков, пытающихся разобраться в стоящих перед ними сложных проблемах, может привести к устойчивости этих неэффективных прав собственности».<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Barzel Y. A Theory of the State. Economic Rights, Legal Rights and the Scope of the State. – Cambridge, 2002.

<sup>2</sup> Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. – 1993. – Т. 1. – Вып. 2. С. 73, 76-78.

<sup>3</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997. – С. 128.

## 2. «Теория социального конфликта»

Согласно этому подходу, общества выбирают различные политические линии, иногда катастрофические для граждан, т.к. эти решения принимаются политиками или политически влиятельными группами, которые заинтересованы в максимизации своего собственного благосостояния, а не общественного благосостояния или выпуска.

Крайней степенью теории социального конфликта можно считать модель «оседлого бандита» М. Олсона, в которой движимый эгоистическими интересами «правитель» достигает монополии на применение насилия, в результате формируется система стимулов («всеобъемлющий интерес») заставляющая его осуществлять общественно эффективную политику. Таким образом, «теория социального конфликта» *не подразумевает по умолчанию осуществление общественно неэффективной политики, она лишь акцентирует внимание на резком различии в интересах между обществом в целом и политически влиятельными группами.*

Два описанных состояния мира изображены на Рисунке 1. Мир политической теоремы Р. Коуза оказывается возможным в ситуации низких транзакционных издержек и конкуренции на рынке правоприменения (инфорсмент): именно конкуренция создает равновесие, в рамках которого каждому конкретному гаранту (инфорсеру) не выгодно нарушать правила, так как это приведет к потере клиентов в будущем. Мир «теории социального конфликта», напротив возникает в ситуации высоких транзакционных издержек и высокой монополизации насилия. Парадоксальным образом, крайние точки являются общественно-оптимальными: и в ситуации совершенно конкурентного рынка правоприменения (инфорсмент), и в ситуации монополии на этом рынке общество выигрывает.



Рисунок. 1. Политическая теорема Р. Коуза и «теория социального конфликта»

Рассмотрим причины, по которым крайние состояния мира недостижимы:

*1. Недостижимость «политической теоремы Р. Коуза»: проблема надежных гарантий (commitment problem)*

С точки зрения Д. Асемоглу (которого можно причислить к числу сторонников «теории социального конфликта»), главная задача данного подхода заключается в том, чтобы определить какие именно транзакционные издержки не позволяют реализоваться политической теореме Р. Коуза.<sup>1</sup> Другими словами, почему политики и политически влиятельные группы не могут заключить соглашение с оставшейся частью общества, согласно которому они осуществляют политику, максимизирующую выпуск и общественное благосостояние, а затем перераспределить часть из этих выгод в свою пользу?

Причиной этого является существование проблемы, укорененной в самом понятии правоприменения (инфорсmenta) и не позволяющей добиться надежных гарантий (commitment problem). Контракты между гарантом (инфорсером) и другими акторами не будут выполняться, так как инфорсер не может дать надежные гарантии не использовать силу с целью нарушить соглашение или изменить его условие. Следовательно, распределение политической власти создает неотъемлемую «проблему обязательства» (commitment problem) подрывающую потенциал достижения эффективных с позиции общественного благосостояния исходов.

<sup>1</sup> Acemoglu D. Why not a political Coase theorem? Social conflict, commitment, and politics // Journal of Comparative Economics. – 2003. – No. 31. – P. 620-652.



Л. Гурвиц подверг анализу эту проблему в своей работе «Концептуальные рамки для анализа институтов и институциональных изменений».<sup>1</sup> Он формализовал задачу в терминах теории игр, представив действия игроков как набор альтернатив (a choice set) и прописав, какие именно исходы корреспондируют с каждым профилем выборов игроков (an outcome function). При этом для того, чтобы решить проблему гаранта (инфорсера) он воспользовался концепцией равновесия по Нэшу: профиль стратегических выборов игроков является равновесием по Нэшу, если ни у одного из игроков нет стимулов изменить свою стратегию независимо от результатов. Л. Гурвиц стремился разработать методику «дизайна» институтов, чтобы разработанные с некой общественной целью правила оказывались совместимы со стимулами игроков. Термин *совместимости стимулов* (incentive compatibility) является ключевым для описания ситуации, когда внешний инфорсмент (принуждение к выполнению правил) невозможен или слишком затратен: чтобы институт эффективно функционировал, необходимо, чтобы акторы (или игроки в терминах теории игр) считали, что в их собственных интересах придерживаться правил.

Данная модель Л. Гурвица близко подходит к теории об институтах как равновесиях, предложенной А. Шоттером<sup>2</sup>, при этом идея, что институты могут рассматриваться в качестве равновесий, присутствовала уже в книге, основавшей теорию игр как научное направление – классической работе Дж. фон Н്യумана и О. Моргенштерна, где «решение» игры интерпретировалось как «стандарт поведения».<sup>3</sup>

Исторически сформировались два основных подхода к анализу институтов через равновесия: теория эволюционных игр и теория повторяющихся игр. Первый подход представлен Р. Сугденом, М. Аоки, П. Йонгом и С. Боулсом.<sup>4</sup> В

<sup>1</sup> Hurwicz L. Toward a framework for analyzing institutions and institutional change. In Bowles et al. - 1993. – P. 51-67.

<sup>2</sup> Shotter A. The Economic Theory of Social Institutions. Cambridge, 1981.

<sup>3</sup> Von Neuman J., Morgenstern O. Theory of games and economic behavior. Princeton, 1944.

<sup>4</sup> Sugden R. Spontaneous order. Journal of Economic Perspectives. – 1989. – No. 3. – P. 85-97; Aoki M. An evolving diversity of organizational mode and its implications for transitional economies. Journal of Japanese and International Economics. – 1995. – No. 9. – P. 330-353; Young H. P. Individual Strategy and Social Structure: An Evolutionary Theory of Institutions. – Princeton, 1998; Bowles S. Economic Institutions and Behavior: An Evolutionary Approach to Microeconomic Theory. – Princeton, 2001.

рамках данного подхода конвенциональное поведение устанавливается само собой, без принуждения (инфорсмент) с третьей стороны или сознательного дизайна. По мере эволюции конвенции агенты меняют определенные черты (восприятие окружения, предпочтения, навыки) под воздействием эволюционного отбора. Р. Сугден отмечает, что неправильно воспринимать законы как порождение государства, возложенное на граждан. Вместо этого, «закон может отражать код поведения, который большая часть населения наложила на себя».<sup>1</sup>

Альтернативный теоретико-игровой подход к анализу институтов развит в работах А. Грейфа, П. Милгрона, Д. Норты и Б. Вейнгаста, А. Грейфа, П. Милгрона, Б. Вейнгаста и Р. Калверта, которые предложили более сложную концепцию равновесия – совершенное равновесия Нэша в последовательных играх.<sup>2</sup> Ключевую роль в рамках данного подхода играют ожидания или веры (beliefs), разделяемые игроками. В данном равновесии многие состояния не реализуются не из-за того, что закрыты некими внешними барьерами, а из-за стратегических расчетов игроков, не позволяющих им выбрать данный путь. Данные расчеты связаны с их рациональными ожиданиями по поводу вер других игроков.

В. Л. Тамбовцев предлагает следующую схематическую модель спонтанного возникновения норм. Индивиды, наблюдая за поведением других индивидов, строят необходимые для принятия решений прогнозы их действий. Если такой прогноз неоднократно подтверждается, у индивида, формируется ожидание относительно поведения другого (других). Иными словами, он начинает располагать не только прогнозом как таковым, но и уверенностью в том, что его прогноз будет верен всегда. «Уверенность - чисто психологическое состояние, однако для ограниченно рациональных индивидуумов оно столь же

---

<sup>1</sup> Sugden R. Spontaneous order. *Journal of Economic Perspectives*. – P. 5.

<sup>2</sup> Greif A. Historical and comparative institutional analysis // *American Economic Review*. – 1998. – No. 88. – P. 80-84; Milgrom P., North D., Weingast B. The role of institutions in the revival of trade: the law merchant, private judges, and the champagne fairs // *Economics and Politics*. – 1990. – No. 2. – P. 1-23; Greif A., Milgrom P., Weingast B. Coordination, commitment and enforcement: The case of the merchant guild // *Journal of Political Economy*. – No. 102. – P. 745-776; Calvert R. L. Rational actors, equilibrium, and social institutions. In Knight and Sened, 1995. – P. 57-93.

значимо для принятия решений, как и достоверное знание».<sup>1</sup>

Данная идея может быть проиллюстрирована моделью торговой гильдии из работы А. Грейфа, П. Милгрона и Б. Вайнгаста. Как и любая игра, она состоит из трех ключевых элементов: игроков, вариантов действий и выигрышей, в зависимости от действий игроков. Данная игра последовательно разыгрывается между группой купцов и правителем торгового города. Для того чтобы торговля процветала, город должен защищать приезжих купцов и их собственность. На первом этапе игры, правитель обещает купцам безопасность, чтобы стимулировать развитие торговли в городе, что увеличивает благосостояние обеих сторон (и купцов, и правителя). На втором этапе, наступает время хода купцов – они принимают решение, торговать ли в городе. На третьем этапе, если торговля установилась, у правителя возникают стимулы нарушить свое обещание, что позволит ему получить значительно больший выигрыш, чем если бы он соблюдал соглашение. Если бы игра была конечной, это привело бы к тому, что купцы, предвидя действия правителя, отказались бы от торговли. В этом и заключается *проблема устойчивых гарантий* (credible commitment) – наличие у правителя стимулов нарушить обещания и неспособность с его стороны дать устойчивые гарантии (в силу отсутствия силы, способной принудить его к выполнению договоренностей) приводит к тому, что выгодное для всех участников состояние (торговля) не достигается. Данная ситуация может рассматриваться как вариант дилеммы заключенного. Однако повторяемость игры позволяет создать *механизм*, обеспечивающий устойчивость гарантий со стороны правителя, и таким механизмом является организация – гильдия, реализующая следующую стратегию: она торгует в городе в данный период, только при условии, что ни один из ее членов не был ограблен правителем. В противоположном случае гильдия организует бойкот. Бойкот приводит к тому, что правитель лишается всех будущих выгод от торговли. В результате, оптимальной для правителя становится следующая стратегия: он не грабит

---

<sup>1</sup> Тамбовцев В. Л. Возникновение институтов: методолого-индивидуалистический подход // Вопросы экономики. - 2011. - № 11. - С. 88.

купцов до тех пор, пока гильдия не объявила бойкот. Как только бойкот объявлен, правитель грабит любого из купцов, кто решит торговать в городе. Таким образом, в повторяющихся играх, стратегия нарушения договоренностей является невыгодной для правителя, что делает гарантии с его стороны достоверными и обеспечивает развитие торговли. Иначе говоря, такой профиль стратегий является *равновесием, совершенным по последовательным играм*. В реальной игре, обман и бойкоты не будут наблюдаться. Это происходит не из-за того, что они изначально исключены правилами игры, а из-за того, что правитель ожидает бойкота со стороны гильдии, если он будет грабить купцов, поэтому это невыгодно для него. Образование гильдии, таким образом, заставляет правителя достоверно (*credible*) придерживаться обещаний и, следовательно, позволяет процветать торговле в городе. В этом примере, торговая гильдия (организация) и ее ожидаемая роль в организации бойкота в случае обмана по стороны правителя может рассматриваться как предоставление достоверного (*credible*) механизма принуждения к исполнению контракта (*инфорсмент*).

Поэтому неслучайно, что организации, которых Д. Норт описывал в качестве *игроков*, в теории институтов как равновесий описываются в качестве *части* института: *институты* – нетехнологические ограничения человеческий взаимодействий – состоят из двух взаимосвязанных элементов: культурных вер (*beliefs*), т.е. того, какое поведение ожидают от других индивидуумы в различных обстоятельствах) и организаций (эндогенных человеческих конструктах, меняющих правила игры), и они находятся в равновесии, и, следовательно, не нуждаются во внешнем правоприменении (*инфорсменте*).<sup>1</sup> Другое определение: институт – это самоподдерживающаяся система общих для участников вер (*beliefs*) о том, как именно организована игра.<sup>2</sup>

Важно отметить, что в рамках данного направления, известного как сравнительный институциональный анализ (СИА), гарант (*инфорсер*) не исключается из рассмотрения, он просто превращается из экзогенной переменной

---

<sup>1</sup> Greif A. Cultural beliefs and organization of the organization of society: a historical and theoretical reflection on collectivist and individual societies // Journal of Political Economy. – 1994. – No.102. P. 943.

<sup>2</sup> Aoki M. Toward a comparative institutional analysis, MIT Press, 2001. – P. 20.

в эндогенную.

Наиболее известным примером проблемы надежных гарантий является «дилемма заключенного». Двое преступников были задержаны в одно и то же время. У полиции есть основания полагать, что они действовали по сговору, и, изолировав их друг от друга, полицейские предлагают им одну и ту же сделку: если один свидетельствует против другого, а тот хранит молчание, то первый освобождается за помощь следствию, а второй получает максимальный срок лишения свободы (10 лет). Если оба молчат, их деяние проходит по более лёгкой статье, и каждый из них приговаривается к 0,5 года. Если оба свидетельствуют против друг друга, они получают минимальный срок (по 2 года). Доминирующей стратегией для каждого из игроков является «говорить», так как независимо от того, это обеспечивает игроку больший выигрыш независимо от того, какое решение принял второй игрок. Таким образом, равновесием по Нэшу будет сотрудничество с полицией обоих преступников.

Очевидно, что если бы игроки могли достигнуть надежных гарантий, что ни один из них не будет свидетельствовать, это позволило бы им достигнуть оптимального исхода, когда каждый из них получил бы минимальный срок. Проблема в том, что это невозможно: даже игрок, не желающий предавать своего соучастника, сделает это, если у него есть основания подозревать, что другой игрок будет свидетельствовать. Парадокс ситуации заключается в том, что даже если оба игрока являются «верными» (не будут свидетельствовать против соучастника, если он не свидетельствует против них) и знают тип другого игрока (знают, что он также не будет свидетельствовать, если первый игрок не свидетельствует против него), у них по-прежнему остаются стимулы давать показания (Таблица 1).

*Таблица 1*

«Проблема надежных гарантий» в «дилемме заключенного»

Уровень рассуждений	Игрок А	Игрок Б
1. Тип игрока	«Я не буду свидетельствовать против Б, если он не	«Я не буду свидетельствовать против А, если он не

	будет свидетельствовать против меня» = «мой тип – «верный»	будет свидетельствовать против меня» = «мой тип – «верный»
2. Убеждения о типе другого игрока (belief)	«Я верю, что Б не будет свидетельствовать против меня, если я не буду свидетельствовать против него» = «его тип – «верный»	«Я верю, что Б не будет свидетельствовать против меня, если я не буду свидетельствовать против него» = «его тип – «верный»
3. Убеждение об убеждениях другого игрока (belief)	“Но знает ли Б, что я не буду свидетельствовать против него? Если он считает меня предателем, он даст показания. Тогда мне тоже нужно давать показания, чтобы не получить максимальный срок” = «я считаю, что другой игрок считает, что я «предатель»	“Но знает ли А, что я не буду свидетельствовать против него? Если он считает меня предателем, он даст показания. Тогда мне тоже нужно давать показания, чтобы не получить максимальный срок” = «я считаю, что другой игрок считает, что я «предатель»
Выбранная стратегия	давать показания	давать показания
Исход	Оба игрока получают срок, Парето-неоптимальный исход	

*Источник:* составлено автором.

Проблема надежных гарантий, ассоциируемая с политической теоремой Р. Коуза, имеет два компонента. Во-первых, гарант (инфорсер) не может достоверно пообещать не применять власть, до тех пор, пока он от нее не отказался. Во-вторых, если гарант отказывается от власти, граждане не могут пообещать уважать его права собственности, так как бывший гарант больше не обладает политической властью, чтобы осуществить принуждение к исполнению (информсент) этих обещания.

В качестве примера рассмотрим ситуацию, сложившуюся в гипотетической стране. Возмущенные политикой, проводимой правящим президентом, на главной площади страны собрались более 100 тыс. человек. В этой ситуации президент обещает пойти на ряд уступок (например, отменить ряд репрессивных законов,

уволить ряд чиновников или даже пойти на досрочные выборы). Если поверив данным обещаниям протестующие разойдутся, ничто не помещает президенту их нарушить: бросить в тюрьму или выдвинуть в эмиграцию активистов протестного движения, продолжить репрессивную политику. Зная об этом, протестующие не верят обещаниям и продолжают акции протеста. Предположим, что в этой ситуации президент решит отказаться от власти, при условии, что он не будет подвергнут уголовному преследованию; и оппозиция даст ему такое обещание. Однако после того, как он уйдет с поста, президент не сможет добиться выполнения этих обещаний: ничто не мешает новой власти нарушить их. В этой ситуации Парето-оптимальный исход (компромисс между оппозицией и президентом) оказывается недостижимым.

В то же время, несмотря на пессимизм описанного примера, из-за того, что взаимоотношения между гражданами и государством являются повторяющимися, становится возможным возникновение обязательств, основанных на репутации и угрозе будущих ответных действий контрагента, что делает возможным достижение оптимального или субоптимального исхода.

Итак, «политическая теорема Р. Коуза» оказывается утопией, акторы, обладающие различной властью (как способностью применять насилие) оказываются неспособны прийти к взаимовыгодной договоренности.

*1. Недостижимость монополии на применение насилия»: издержки применения насилия*

М. Олсон описывал догосударственное состояние в духе Т. Гоббса - как нескоординированную конкурентную кражу со стороны «бандитов-гастролеров».<sup>1</sup> Можно отметить, что это стилизованное представление не вполне соответствует картине, рисуемой проанализированными нами работами археологов и антропологов; однако, его аргументы, почему извлечение ренты со стороны хищнической элиты приводит к росту общественного благосостояния (формирование «всеобъемлющего интереса» «правителя»), являются убедительными.

---

<sup>1</sup> Olson M. Power and prosperity. – Basic Books, 2000.

Главная упрощающая предпосылка модели М. Олсона заключается в том, что его «правитель» обладает монополией на применение насилия. Определение государства через монополию на насилие восходит к М. Веберу<sup>1</sup>, данный подход широко распространен в социальных науках. В то же время, очевидно, что полная монополия на насилие недостижима: «правитель» вынужден подавлять других влиятельных акторов или кооптировать их. Таким образом, целевая функция «правителя» заключается не только в максимизации ренты, но и увеличении своей власти и снижении вероятности эту власть потерять, все это приводит к тому, что повеление «правителя» оказывается более сложным, чем это предсказывает модель М. Олсона.

Причины этого объяснить достаточно просто: существуют издержки применения крупномасштабного насилия. Как только «правитель» достигает контроля над достаточно обширной географической территорией, эффективное применение его вооруженных сил становится невозможным, а создание эффективной системы правоприменения на местах является чрезвычайно сложной задачей, требует формирования дорогостоящей инфраструктуры. Исходя из этого, можно предположить, что климат и рельеф государства оказывает значительное влияние на эффективность правоприменения (инфорсмент) и, следовательно, на функционирование государств, и в самом деле существуют работы подтверждающие эту зависимость. Так, Г. Бухауг и др. продемонстрировали, что длительность гражданских войн коррелирует со сложностью рельефа в зоне конфликта и с удаленностью данной зоны от центра.<sup>2</sup> Помимо издержек этого типа, которые можно назвать транспортными, важную роль играют также издержки получения информации – по мере увеличения территории, контролируемой гарантом (инфорсером), ему все сложнее получить объективную информацию о том, что происходит в его владениях.

Таким образом, подводя итог, мы продемонстрировали, что оба идеальных

---

<sup>1</sup> Важно отметить, что Вебер говорил о монополии на *легитимное* применение насилия, а не монополии на насилие вообще (Вебер М. Политика как призвание и профессия. – М., 1990).

<sup>2</sup> Buhaug H., Gates S., Lujala P. Geography, Rebel Capatibility, and the Duration of Civil Conflict // The Journal of Conflict Resolution. – 2009. – Vol. 53. – No 4. – P. 544-569.



состояния мира (мир «политической теоремы Р. Коуза» и мир «благодетельного диктатора» М. Олсона) оказываются недостижимы в реальном мире, реальность расположена в континууме между этими двумя состояниями. В идеальных состояниях мира проблема власти (иначе говоря, проблема асимметричного распределения потенциала применения насилия) не имеет значения, но в ситуации проблемы надежных гарантий (commitment problem) и отсутствия монополии на насилие власть превращается в ключевую проблему, определяющую экономические результаты функционирования общества. Модели мира «политической теоремы Р. Коуза» и мира «благодетельного диктатора», несмотря на свою абстрактность, оказываются чрезвычайно полезными для теоретического анализа реального мира (подобно тому, как совершенно абстрактные модели совершенной конкуренции и чистой монополии применяются для анализа ситуации на реальных рынках). В следующем параграфе мы рассмотрим, как решается проблема власти при формировании государств и как она приводит к созданию особого вида экономического ресурса – политического ресурса.

## **1.2. Институциональная природа политического ресурса**

Как мы уже отмечали, объяснение процесса трансформация насилия из чистой разрушительной силы в общественное благо – правоприменение (инфорсмент), является одной из важнейших задач современной институциональной теории. С доисторических времен насилие оставалось самой важной проблемой в функционировании всех человеческих обществ. Широкое распространение насилия подрывает стимулы к инновациям, инвестициям и любой производственной деятельности, парализует торговлю, катастрофически снижает качество человеческой жизни. Превращение насилия в правоприменение (инфорсмент) – ключевой процесс в становлении «естественного государства» в терминологии Д. Норта, Д. Уоллиса и Б. Вайнгаста.<sup>1</sup> В то же время, важно понять

---

<sup>1</sup> Норт, Д. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества / Д. Норт, Д. Уоллис, Б. Вайнгаст. – М.: Институт Гайдара, 2011. – 480 с.

логику формирования государства, разобраться, чем именно является обеспечение правоприменения (информсмент) для государства: его прямой функцией (т.е. государство является соглашением, созданным гражданами для обеспечения правоприменения (информсмент) или побочным эффектом от деятельности государства по извлечению ренты.

Ключевую роль в трансформации насилия в правоприменение (информсмент) сыграли 1) создание институциональных механизмов, способствующих частичному решению проблемы надежных гарантий (commitment problem), 2) снижение издержек применения насилия в связи с созданием необходимой инфраструктуры.

#### *Этапы трансформации насилия в правоприменение (информсмент)*

Мы можем выделить три этапа трансформации насилия в правоприменение (информсмент), каждый из которых связан с формированием институционального равновесия, в результате которого специалисты по насилию во все большей степени воздерживаются от применения насилия:

1. Равновесие, в котором акторы с высоким потенциалом применения насилия (военная элита) соглашаются отказаться от применения насилия, в обмен на признания права собственности друг друга на ресурсы (что делает обещание достоверным).

2. Равновесие, при котором граждане признают право «правителя» на легитимное применение насилия, что снижает издержки его применения. Граждане действуют подобным образом в силу того, что централизация насилия уменьшает масштаб его распространения и способствует его превращению в общественное благо – правоприменение (информсмент).

3. Равновесие, при котором «локальные гаранты» (информсеры) отказываются от применения насилия в обмен на получение политического ресурса – привилегированного положения в системе правоприменения (информсмент), обеспечиваемого «правителем».

В настоящее время большая часть современных ученых считает, что образование государства не было результатом добровольных соглашений,

государство формировалось насильственно, в результате хищнических действий акторов с высоким потенциалом насилия (военная элита), разрушивших эгалитарную структуру догосударственного общества и выстроивших механизм постоянного извлечения ренты военной элитой со стороны оставшейся массы населения. Устойчивость социальной структуры, последовавшей за этой «революции элит» невозможно объяснить, если не учитывать ее последствия, которые оказались позитивными для всего общества.

Наиболее влиятельными в социальных науках подходами к возникновению государства являются теории Ч. Тилли («создание государства как организованная преступность»)<sup>1</sup> и М. Олсона («теория оседлого бандита»)<sup>2</sup>. Суть этих теорий в том, что хищническая элита, заинтересованная в максимизации получаемой ренты, добивается монополии на применение насилия, обеспечивая таким образом его резкое снижения. В дальнейшем «всеобъемлющий интерес» (encompassing interest) со стороны коллективного «правителя» приводит к тому, что он начинает производить для общества и другие публичные блага: инфраструктуру и т.д.

Р. Стекел и Дж. Уоллис предложили подход, объясняющий, с одной стороны, резкий переход от эгалитарной структуры первобытного общества к неравенству первых государств, а с другой – причины, по которым государство формируется как коалиция относительно равноправных акторов. В работе «Новый подход к неолитической революции»<sup>3</sup> авторы подчеркивают, что для того, чтобы снизить насилие нужно вовлечь военных специалистов в соглашения. При этом чтобы эти соглашения были правдоподобными (credible), нужно чтобы военная элита теряла что-то ценное, если она нарушит соглашения. Выходом из этого является соглашение между военными специалистами по поводу прав собственности на наиболее ценные активы. Таким образом, нарождающееся государство представляет собой коалицию влиятельных индивидуумов,

---

<sup>1</sup> Tilly Ch. War making and state making as organized crime as organized crime, 1985. – URL: <http://deepblue.lib.umich.edu/bitstream/handle/2027.42/51028/256.pdf?sequence=1>.

<sup>2</sup> Olson M. Power and prosperity. – Basic Books, 2000.

<sup>3</sup> Steckel R.H., Wallis J. Stones, Bones, and States: A New Approach to the Neolithic Revolution. 2007. – URL: <http://www.nber.org/confer/2007/daes07/steckel.pdf>.

договорившихся *поверх своих групп* ограничить насилие, признать права друг друга над определенными ресурсами. Устойчивость подобной системы обеспечивается возникшим равновесием: каждый из членов элиты заинтересован в поддержании создавшейся доминирующей коалиции, так как она обеспечивает ему доступ к ренте<sup>1</sup>, что обеспечивает достоверность их обязательств друг перед другом. В результате, с одной стороны, происходит резкое сокращение уровня насилия, а с другой – закрепление возникшего социального неравенства. Таким образом, происходит переход от этапа Гоббсовской «войны всех против всех», в которой насилие выступает чистой разрушительной силой к ситуации коалиции «локальных гарантов» (инфорсеров), использующих насилие для извлечения ренты, но в то же время превращающих его в *общественное благо*.

Эта договоренность графически может быть представлена на Рисунке 2, где индивиды А и Б – два лидера, а горизонтальный эллипс обозначает договоренность между лидерами. Вертикальные эллипсы символизируют договоренности лидеров по поводу контролируемых ими факторов производства через «клиентские организации» (а, б).

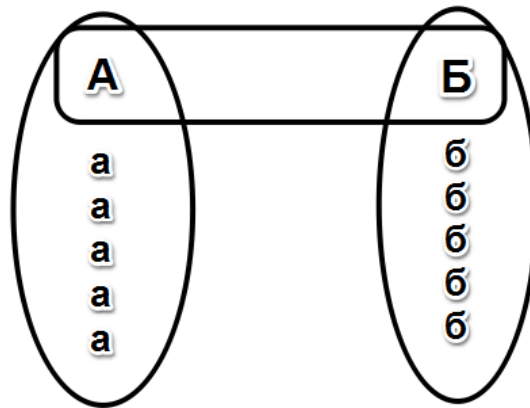


Рисунок 2. Горизонтальное соглашение между лидерами организаций

Горизонтальная договоренность между лидерами становится достоверной благодаря вертикальным договоренностям. Ренты, которые лидеры получают от контроля над своими клиентскими организациями, дают им возможность

<sup>1</sup> Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. – С. 80.

связывать друг друга достоверными обязательствами, так как в случае срыва кооперации и возникновения борьбы их ренты сразу снизятся. Эти ренты от мирного сосуществования создают стимулы, ограничивающие насилие, но они утрачиваются в случае использования силы. Также имеет место эффект взаимности: согласие между лидерами позволяет каждому из них наилучшим образом структурировать их клиентские организации, поскольку они могут обращаться друг к другу за внешней поддержкой. Способность лидеров призывать друг друга на помощь делает их индивидуальные организации более производительными. Следовательно, ренты, которые получают лидеры, поступают не только от их привилегированного доступа к ресурсам, но и от способности лидеров создавать и поддерживать более производительные организации.<sup>1</sup>

Интересы «локальных гарантов» (инфорсеров) как элиты в целом совпадают, но при этом каждый из них заинтересован в максимизации собственной доли ренты.

Борьба локальных гарантов за максимизацию ренты приводит к централизации насилия в руках одного из них («правителя»), превращающегося в лидера доминирующей коалиции. Для того чтобы максимизировать получаемую ренты, «правитель» стремится обеспечить себе монополию на применение насилия. В случае достижения монополии «правитель» превратился бы в «оседлого бандита» в том виде, в котором его описал М. Олсон: обладающего «всеобъемлющим интересом». Однако в ситуации недостижимости монополии на насилие, «правитель» оказывается вынужден вступать в сделки с «локальными гарантами», которые приводят к появлению особого вида экономического ресурса – ресурса политического.

#### *Модель возникновения политического ресурса*

Рассмотрим следующую модель взаимоотношений между «правителем» и «локальным гарантом». В нашей модели всего два игрока, это «правитель» –

---

<sup>1</sup> Норт Д., Уоллис Дж., Уэбб С., Вайнгаст Б. В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности // Вопросы экономики. – 2012. - № 3. – С.8

обозначим его А – и «локальный гарант», обозначим его а.

Доступные игрокам стратегии включают кооперативное и некооперативное поведение. Возможны два варианта кооперации. Первый подразумевает плату со стороны «правителя» некой суммы «локальному гаранту», в обмен на которую он соглашается разоружиться.

Во втором варианте – «правитель» передает «локальному гаранту» политический ресурс, при этом «локальный гарант» не разоружается. Под политическим ресурсом мы понимаем *контролируемый государством ресурс легитимного насилия*. Наша трактовка политического ресурса отличается от традиционной в рамках политологии. В рамках политологии под политическим ресурсом понимается ресурс политика, который может быть использован для укрепления позиций во властной иерархии. Экономические ресурсы – это все блага, которые могут быть использованы для производства других благ. *Соответственно, политический ресурс как особый вид экономического ресурса является ресурсом экономического субъекта, выступающим как инструмент мобилизации других ресурсов, прежде всего капитала*. Использование политического ресурса позволяет как снизить для фирмы стоимость привлечения других ресурсов, так и увеличить отдачу от них (за счет упрощенного режима регулирования фирм, обладающих политическим ресурсом) (более подробно механизмы этого явления рассмотрены в Главе 3).

Доступ к политическому ресурсу обеспечивает экономическим субъектам *привилегированное положение в системе правоприменения, обеспечиваемого «правителем»*. Таким образом, «локальный гарант» получает возможность инвестировать свой политический ресурс в производственную деятельность (объединив его с капиталом, трудом и предпринимательскими способностями), что позволяет ему извлекать ренту. В результате, у «локального гаранта» пропадают стимулы использовать децентрализованное насилие, если он получает доступ к более эффективному (в силу эффекта масштаба) аппарату насилия, которым располагает «правитель».

Для того чтобы получить выгоды от политического ресурса, необходимо

использовать его для производительной деятельности, что создает для «локального гаранта» стимулы заниматься именно такой деятельностью, отказавшись от несанкционированного «правителем» применения насилия.

Ключевыми переменными определяющими результаты взаимодействия «правителя» и «локального гаранта» являются потенциалы насилия, которыми располагают игроки, иначе говоря – власть, которой эти игроки обладают. Это  $P$  для «правителя» и  $p$  для «локального гаранта». При этом  $P \in (0,5;1)$ ,  $p \in (0;0,5)$  так, что  $P + p = 1$  (асимметрия потенциала применения насилия).

Потенциалы применения насилия определяют:

1. Вероятность победы и поражения каждого игрока. Вероятность победы «правителя» –  $P$ , вероятность победы «локального гаранта» –  $p$ .

2. Издержки военных действий. Для «правителя» функция издержек выглядит следующим образом:  $C_A = \alpha p$ , где  $\alpha$  - параметр определяющий издержки применения централизованного насилия, например географическая удаленность «локального гаранта», сложный рельеф, сложность получения информации. Для «локального гаранта» функция издержек равна  $C_a = \beta P$ , где  $\beta$  – параметр, определяющий степень легитимности власти «правителя», которая увеличивает эффективность применения централизованного насилия. *Легитимация насилия* является важнейшим фактором, усиливающим позиции «правителя»: население выигрывает от формирования монополии на насилие, поэтому на длительном отрезке времени оно начинает воспринимать насилие со стороны «правителя» как законное и оправданное, что значительно снижает издержки его применения (по сути, здесь мы следуем определению Й. Барцеля: власть – способность причинять издержки<sup>1</sup>).

3. Выгоды в случае достижения победы. В случае достижения победы «правитель» получает  $V_A = \delta p$ , где  $\delta$  описывает улучшение качества централизованного правоприменения в случае подавления «локального гаранта» («локальный гарант» перестает применять несанкционированное «правителем» насилие). «Локальный гарант» в случае победы не получает выгод.

<sup>1</sup> Barzel Y. A theory of the state. Economic Rights, Legal Rights and the Scope of the State. – Cambridge, 2002. – P 20.

4. Издержки и выгоды кооперации. В обоих случаях выигрыш «правителя» составляет все те же  $V_A = \delta r$ . В первом варианте кооперации (назовем его условно «выкуп») издержки кооперации для «правителя»  $C_A = \omega r$ , а выгоды «локального гаранта»  $V_a = \omega r$  (сумма, которая устроит и «правителя» и «локального гаранта» зависит от переговорной позиции «локального гаранта», которая определяется его потенциалом насилия и параметром  $\omega$ ).

Во втором случае, когда «правитель» предоставляет «локальному гаранту» политический ресурс, он несет издержки  $C_A = \gamma r$ , где  $\gamma$  – параметр, определяющий, насколько снижается качество централизованного правоприменения при предоставлении «локальному гаранту» особого статуса, при этом  $\gamma < \delta$ , то есть качество централизованного правоприменения улучшается после прекращения «локальным гарантом» применения насилия, в большей степени, чем ухудшается после предоставления ему политического ресурса). Выгоды «локального гаранта» составят  $V_a = \mu \beta R$ . Данная функция выгоды зависит от качества централизованного правоприменения, особое положение в рамках которого приобретает «локальный гарант», которое определяется  $\beta$  и  $R$ , а также от параметра  $\mu$ .

Помимо войны и кооперации, возможен исход «избиение» – ситуация, когда «правитель» предательски атакует «локального гаранта» после того, как он разоружился, поверив обещанию «правителя» (в модели кооперации «выкуп»). В этой ситуации «правитель» гарантировано получает выгоды  $V_A = \delta r$ , не неся при этом никаких издержек. Кроме того, рассмотрим также исход «нулевой вариант», в котором «правитель» изначально уклоняется от конфликта (Таблица 2).

Таблица 2

## Платежи игроков при различных исходах игры

Исход	«Правитель»	«Локальный гарант»
Война	$R(\delta r - \alpha r) - \alpha r^2$	$-\beta R$
Кооперация «с выкупом»	$\delta r - \omega r$	$\omega r$
Кооперация с политическим ресурсом	$\delta r - \gamma r$	$\mu \beta R$ .



«Избиение»	$\delta p$	$-\beta P.$
«Нулевой вариант»	0	0

*Источник:* составлено автором.

В игре «с выкупом» платеж «правителя» всегда больше, если он избирает атаковать, а не кооперировать, поэтому он всегда будет предпочитать атаковать. Понимая это, «локальный гарант» всегда выбирает сопротивляться (несмотря на то, что платежи «локального гаранта» равны в случае войны и «избиения», если он демонстрирует готовность сопротивляться, это способно привести к тому, что «правитель» решит уклониться от конфликта).

«Правитель» уклоняется от конфликта в случае, если

$$\frac{P}{p} < \frac{\alpha}{\delta - \alpha} \quad (1)$$

Исход кооперация всегда более предпочтителен и для «локального гаранта» и для «правителя» (для «локального гаранта» это очевидно, для «правителя» доказывается в Приложении 1), но данный исход не может быть достигнут из-за *проблемы надежных гарантий*: неспособности «правителя» гарантировать исполнение обязательств (Рисунок 3).

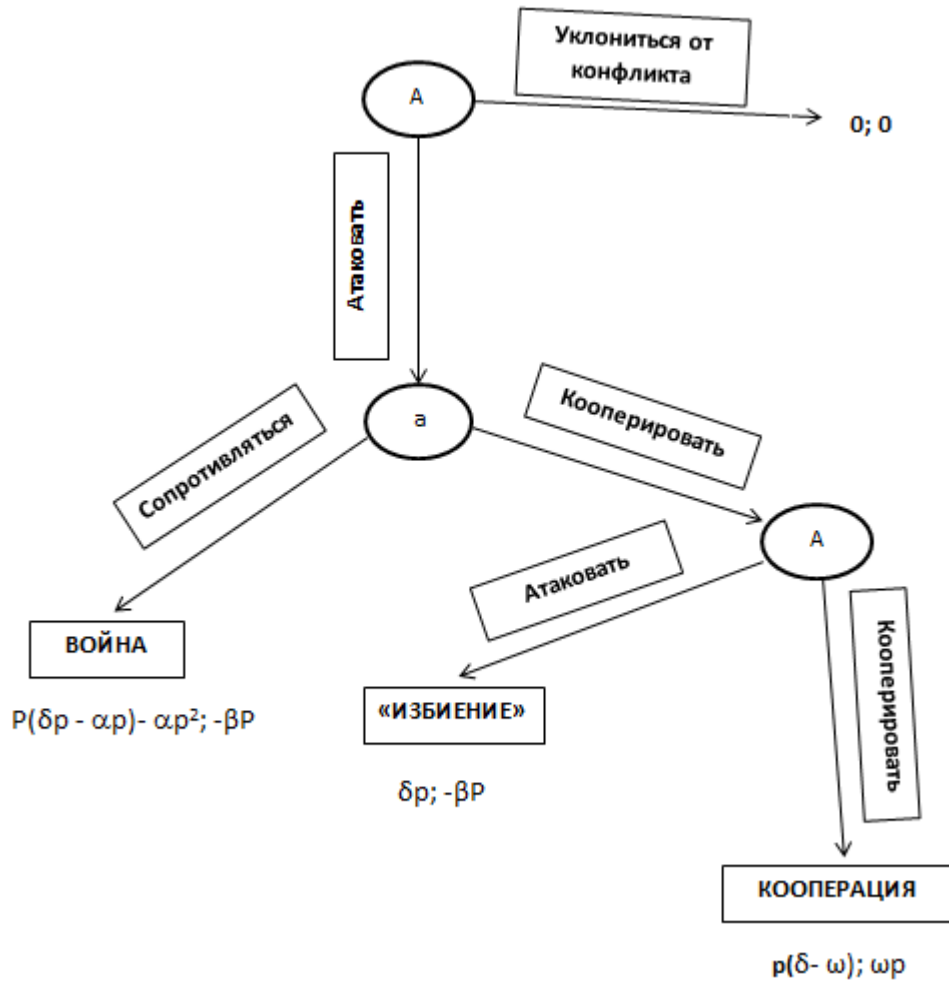


Рисунок 3. Дерево игры «с выкупом»

Политический ресурс играет роль институционального механизма, решающего проблему надежных гарантий. В игре с политическим ресурсом, платеж «правителя» при исходе «кооперация» больше, чем при исходе «война», если

$$P < \frac{\delta - \gamma}{\delta - \alpha} \quad (2)$$

В данном выражении  $\delta - \gamma$  описывает, как меняется качество централизованного правоприменения после предоставления «локальному гаранту» политического ресурса. При недостаточном превосходстве над «локальным гарантом» в потенциале применения насилия, значительном улучшении качества централизованного правоприменения после кооптации

«локального гаранта» и высоких издержках применения централизованного насилия, «правитель» выбирает кооперировать. «Локальный гарант» всегда выбирает кооперацию, т.к. его платеж в этом случае больше или равен платежу в случае выбора «сопротивляться».

Таким образом, в ситуации недостижимости общественно оптимального решения («выкупа»), политический ресурс позволяет игрокам достигнуть субоптимального решения, преодолев «проблему надежных гарантий» (Рисунок 4).

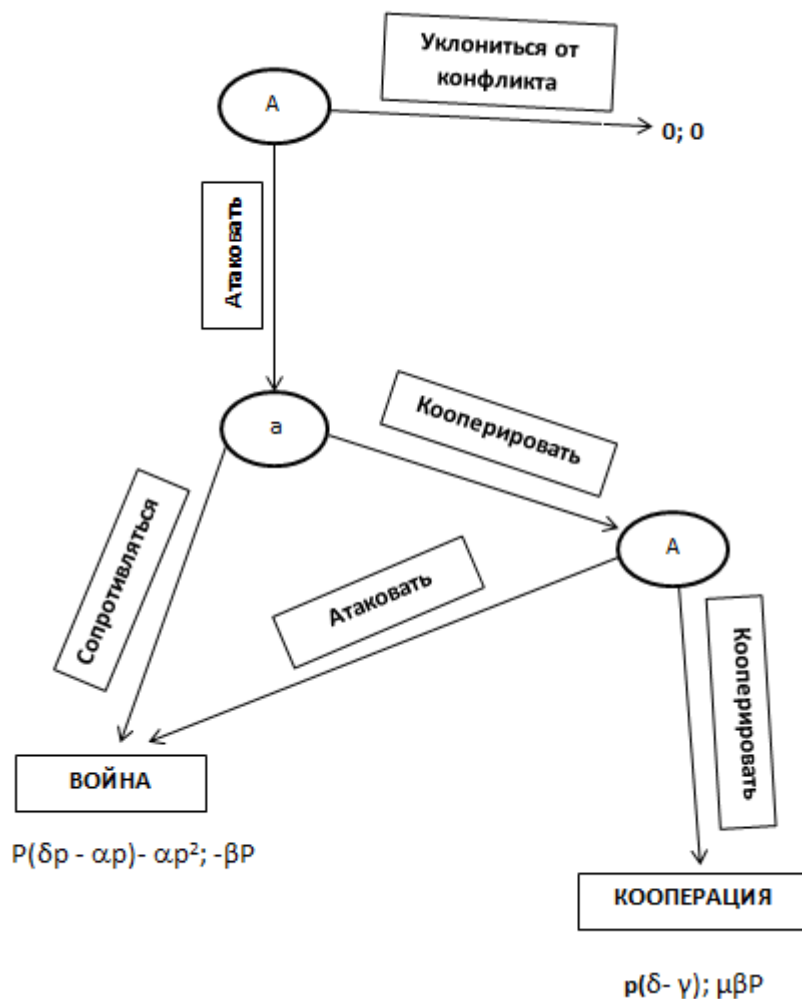


Рисунок 4. Дерево игры с политическим ресурсом

«Правитель» осуществляет кооптацию «локального гаранта», заключая с ним неявный контракт: «локальный гарант» отказывается от применения несанкционированного насилия, «правитель» соглашается соблюдать его право на

извлечение ренты (Рисунок 5).

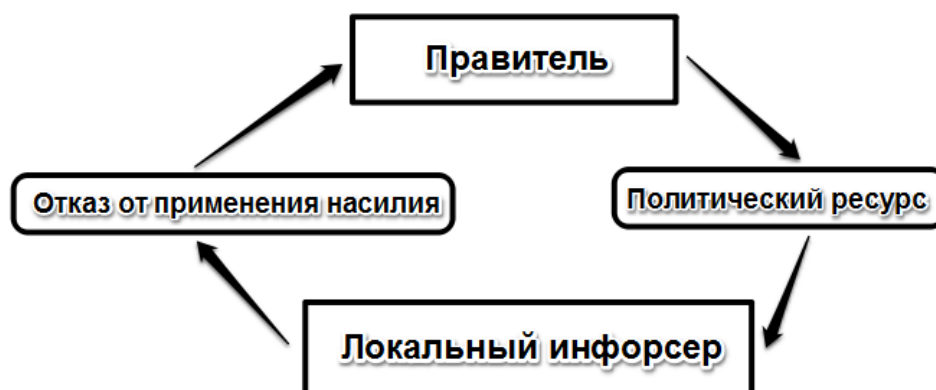


Рисунок 5. Трансакция между «правителем» и «локальным гарантом»

Политический ресурс реализуется на «рынках власти» (политических рынках), определяющих структуру прав собственности и формы доступа предпринимателей к политическому (властному) ресурсу. Политический ресурс становится предметом особого рода «торгов» соединяющих вертикальные и горизонтальные трансакции.

С.Н. Левиным была предложена следующая классификация различных форм организации «рынка власти»: классический политический рынок, бюрократический (административный) и гибридный политико-бюрократический (политико-административный).<sup>1</sup>

«Классический» политический рынок – это политический рынок, наиболее близкий модели «политической теоремы Р. Коуза». Для него характерно существование институциональных механизмов, позволяющих в значительной степени смягчить «проблему надежных гарантий» (основанных на репутации и угрозе будущих ответных действий контрагента), что позволяет реализоваться «договору разоружения». В результате, в этой идеальной модели проблема власти перестает быть значимой, формируется разделение экономики и политики во взаимосвязанные, но автономные подсистемы общества.

<sup>1</sup> Левин С.Н. Политико-бюрократический рынок в современной России // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 41 – Донецк, ДонНТУ, 2012. – С. 96-100.

Неслучайно именно классический политический рынок впервые попал в центр внимания экономической теории: предпосылка «договора разоружения» позволяет применить к анализу этого рынка классический экономический инструментарий. «Экспансионистская» исследовательская программа, впервые применившая экономический инструментарий к анализу политики – уже описанная нами теория общественного выбора – рассматривает политические рынки как механизм производства общественных благ (в широком смысле слова), которые требуют использования государственного принуждения. При этом экономические и политические рынки выступают как относительно автономные, но связанные отношениями взаимозависимости подсистемы.

Субъектами классических политических рынков выступают «избиратели», «публичные политики» и профессиональные бюрократы («рациональные бюрократы»). Они образуют агентскую цепочку, в рамках которой избиратели являются принципалами, а публичные политики и профессиональные бюрократы агентами (речь идет об идеальной модели, причем в теории общественного выбора отмечается несовершенство политических рынков). В то же время специально подчеркивается, что наличие «открытых» и конкурентных политических рынков создает условия для формирования эффективной системы прав собственности, построенной на четком разделении и взаимодействии режимов частной и государственной собственности.

Э.Г. Фуруботн и Р. Рихтер, характеризуя конституционные правила, определяющие институциональную структуру экономики, основанной на частной собственности, включают в их число систему прав собственности, контрактного права и правила, обеспечивающие достоверность обязательств государства уважать частную собственность.<sup>1</sup> «Открытые» и конкурентные политические рынки выступают важнейшим элементом механизма контроля за государством, обеспечивающим его ориентацию на поддержание режима защищенных исключительных прав частных собственников. В то же время общественный

---

<sup>1</sup> Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. под ред. В.С. Каткало, Н.П. Дроздовой. – СПб: Санкт-Петербургский университет, 2005. – С. 335-337.

сектор как система производства общественных благ, включающих услуги государства по спецификации и защите прав собственности функционирует в рамках режима государственной собственности.

В рамках институциональной системы построенной на разделении и взаимодействии экономических и политических рынков, частного и государственного режимов собственности нормой взаимоотношений между бизнесом и структурами государства становится *лоббизм* – давление на государственные органы со стороны организаций, представляющих отраслевые или региональные группы интересов. Это означает, что предприниматели получают доступ к политическому (властному) ресурсу через *коллективное действие*. При этом он выступает для них как общественное благо, обеспечивая благоприятные рамочные условия предпринимательской деятельности, но, не создавая индивидуальных конкурентных преимуществ.

Бюрократический (административный) рынок возникает в ситуации, когда все акторы оказываются интегрированы в единую доминирующую коалицию. Центральным элементом данной системы выступают вертикальные торги. «правитель» использует в рамках таких торгов инструменты властной мотивации и права на распоряжение ресурсами. Примером административного рынка является политический рынок, присущий бывшему СССР. Руководители предприятий и ведомств использовали свои преимущества, базирующиеся на владении адекватной экономической информации о ресурсах и потребностях, а также на контроле над реальным процессом производства. Система вертикальных торгов дополнялась нелегальными, легализуемыми или легальными горизонтальными торгами между организациями.

Анализ бюрократического (административного) рынка как системы «товарных» и властных трансакций был проведен такими исследователями, как П. Авен, В. Широнин, В. Найшуль, С. Кордонский и др.<sup>1</sup> В настоящее время

---

<sup>1</sup> Авен П., Широнин В. Реформа хозяйственного механизма: реальность намечаемых преобразований // Известия СО АН СССР. – 1987. – №3. – С. 32-41. (Сер. «Экономика и прикладная социология»), Найшуль В. Либерализм и экономические реформы // МЭ и МО. – 1992. – №8. – С. 69-81, Кордонский, С.Г. Рынки власти: административные рынки СССР и России. – М.: ОГИ, 2000. – 240 с.

С. Кордонский активно развивает социологический вариант этой концепции.<sup>1</sup> В рамках предложенной статьи административные рынки рассматриваются с позиции институционально-экономического подхода в качестве одной из дискретных институциональных альтернатив организации «рынка власти».

Важнейшими особенностями бюрократического (административного) рынка являются:

1. Сращивание политических и экономических торгов при решающей роли торговли политическим ресурсом (это следствие политизации экономики, когда основная масса не только общественных, но и частных благ производилась в рамках централизованно управляемого государственного хозяйства).

2. Статусное неравенство участников торгов с преобладанием статусной конкуренции. Важнейшей целью всех участников является борьба за укрепление своих статусных позиций, что расширяет реальные возможности смягчения бюджетных ограничений.

Развитие по пути бюрократического рынка с присущими ему механизмами статусной конкуренции означает формирование особого режима прав собственности, характеризующегося «перевернутостью» отношений принципал-агент на формальном и реальном уровнях этой системы. На уровне формальных прав собственности государство являлось принципалом, а представители партийно-хозяйственной номенклатуры различного уровня его агентами. Однако перетекание экономической власти к хозяйственной номенклатуре предприятий и ведомств, а также к руководителям местных партийно-государственных структур означало, что, формально оставаясь агентами, управляющие все больше превращались в принципалов, контролирующих наибольший объем прав собственности на ресурсы.

В рамках такого режима прав собственности, сформировавшиеся в рамках партийно-государственной иерархии, группы специальных интересов ориентированы на накопление своего политического ресурса. При этом узкий

---

<sup>1</sup> Барсукова С.Ю. Ресурсная экономика и сословная рента: концепция С.Кордонского. (Размышления над книгой: С.Кордонский. Сословная структура постсоветской России. - Москва, Институт Фонда «Общественное мнение», 2008) // Экономическая социология. – 2011. – № 4. – С. 112-121.

состав этих специальных групп интересов и ориентация их участников на реализацию частных интересов путем оппортунистического поведения по отношению к формальному принципалу – государству придает им характер распределительных коалиций, снижающих своими действиями эффективность экономики (показательным представляется характеристика их деятельности как проявления «красного склероза», данная М. Олсоном).<sup>1</sup>

#### *Политический ресурс на гибридном политико-бюрократическом рынке*

Политический рынок, присущих современной России, а также большинству стран мира (в частности так называемым стран с развивающимися рынками) можно определить как гибридный политико-бюрократический. Он базируется на сети «статусных» по характеру и внезаконных по форме контрактов между «правителем» и «локальными гарантами» (инфорсерами). Высокие издержки коллективного действия для большинства «локальных гарантов» (инфорсеров), а тем более для акторов, не обладающих высоким потенциалом применения насилия, по существу блокируют становление широких групп интересов, способных стать субъектами конкурентного политического рынка. В результате формируется *система нерасчлененных политико-экономических трансакций*.

На политико-бюрократических рынках политический ресурс существует в двух сферах: *политической сфере* (торг между «правителем» и «локальными гарантами», субъектом которого является статус во властной иерархии) и *экономической сфере* (торг между «локальными гарантами», как собственниками политического ресурса, и «предпринимателями», как собственниками финансового ресурса и ресурса предпринимательских способностей, субъектом которого является доля прибыли в фирме, образованной контрактами между двумя этими группами).

В политической сфере субъектами торгового являются «правитель» и «политизированные бюрократы» - «локальные гаранты», включенные в единую государственную вертикаль (доминирующую коалицию), но сохраняющие

---

<sup>1</sup> Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз – Новосибирск: ЭКОР, 1998.



значительную степень самостоятельности. В экономической сфере субъекты торга – «политизированные бюрократы» и «политизированные предприниматели». В условиях политико-бюрократического рынка доступ «предпринимателей» к политическому ресурсу связан с определенными затратами на включение в систему закрытых взаимосвязей, а его накопление – с инвестициями в их развитие. Это связано с тем, что политический ресурс по своему характеру представляет исключаемое благо, при этом с ростом числа потребителей данного блага отдача от него уменьшается, в результате взаимодействие «предпринимателей» и «локальных гарантов» (инфорсеров) носит «закрытый» характер. По своей экономической природе политический ресурс выступает как клубное благо, как известно, отличается тем, что свойство неисключаемости существует только для членов клуба – определенной группы людей, объединившихся для производства. Таким образом, «политизированные предприниматели» - это участники закрытого клуба акторов, имеющих опосредованный доступ к политическому ресурсу.

В заключение, необходимо сказать несколько слов о влиянии политического ресурса на макроуровне. Если на микроуровне, как мы уже отметили, политический ресурс становится видом экономического ресурса, облегчающим экономическому субъекту мобилизацию других ресурсов и увеличивающим отдачу от них, то на макроуровне политический ресурс обладает значительными внешними эффектами: предоставление привилегированного положения отдельным хозяйствующим субъектам ухудшает положение тех хозяйствующих субъектов, которые такое положение не получили, формирующаяся система рент снижает эффективность функционирования экономической системы. В то же время, традиционное для экономической теории сравнение функционирования реального государства с Парето-эффективным исходом, в данном случае не вполне корректно. К данному подходу вполне применимо высказывание Г. Демсеца, назвавшего подобный подход «ошибкой нирваны» (nirvana fallacy): «точка зрения, доминирующая в экономике государственной политики имплицитно подразумевает выбор между идеальной нормой и существующими

несовершенными институтами. Этот подход с позиции «нирваны» существенно отличается от сравнительного институционального подхода, в рамках которого осуществляется выбор между альтернативными реальными институтами».<sup>1</sup>

Сравнение «естественного государства» с институциональной «нирваной» должно бы быть дополнено сравнением с институциональным «адам» - ситуацией децентрализации насилия и правоприменения (инфорсмент). Примером такого подхода является исследовательский проект «Developing Institutions in Limited Access Orders», реализованный Д. Норт, Дж. Уоллисом, С. Уэббом и Б. Вайнгастом при поддержке Governance Partnership Faculty Всемирного Банка в 2009-2011 годах.<sup>2</sup> Он показал, что развивающиеся страны, прошедшие через периоды насилия в масштабах, которые грозили уничтожением государства, выстроили систему институтов, направленных на предотвращение насилия. Для этого используются ренты и привилегии для отдельных лиц и групп, способных на насилие, создавая для них стимулы кооперироваться, а не бороться друг с другом. Влиятельные группы получают ценные привилегии, например, исключительные права на торговлю, монополию на производство цемента или обеспечение доступа к телекоммуникациям, эксклюзивное право контролировать рынок в конкретном регионе или монопольное право импортировать товары повышенного спроса. На примере Мексики в 1930-х годах, Индии и Бангладеша после разъединения и Мозамбика на исходе гражданской войны 1992 г. авторы сделали вывод, что распределение рент между организациями, способными на насилие, помогло создать стимулы к снижению реального уровня насилия.<sup>3</sup> Таким образом, проведение сравнительного институционального анализа позволяет по-новому взглянуть на институты «естественного государства» – и возможно, отказаться от взгляда на них как «неэффективные».

В качестве примера того, как создание системы рент обеспечивает снижение уровня насилия, можно привести ситуацию в Чечне 1990-2000 гг. Вооруженный

---

<sup>1</sup> Demsets H. Information and efficiency: another viewpoint // Journal of law and economics. – 1969. - № 1. – P. 2.

<sup>2</sup> Норт, Д, Дж. Уоллис. Б. Вайнгаст. В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности // Вопросы экономики. – 2012. - № 3. – С. 4-31.

<sup>3</sup> Норт, Д, Дж. Уоллис. Б. Вайнгаст. В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности. – С.4.

конфликт 1994-1996 привел к тому, что на территории Чеченской республики фактически перестали действовать законы России, произошла децентрализация насилия и правоприменения (инфорсмента). Реальной силой стали полевые командиры («локальные гаранты»), каждый из которых контролировал лишь незначительную часть территории республики. Конкуренция правоприменения (инфорсмента) не приводила к повышению его качества, лишь увеличивая масштабы распространения насилия. В то же время, стремление федерального центра («правителя») добиться монополии на применение насилия путем подавления «локальных гарантов» (инфорсеров) оказалось труднодостижимым. В этой ситуации федеральный центр сделал ставку на кооптацию ряда «локальных гарантов» (инфорсеров). Данные «локальные гаранты» (инфорсеры) отказались от независимого применения насилия, выстраиваясь в доминирующую коалицию и получая взамен политический ресурс. В результате бизнес-структуры, создаваемые при участии данных «локальных гарантов» (инфорсеров), получают привилегированное отношение со стороны государства. Так, сотовый оператор Вайнах-телеком, который по официальной информации принадлежит Р.С. Черхигову - министру транспорта и связи Чеченской республики, оказался в 2010 году единственным неподконтрольным "Связьинвесту" оператором, выигравшим конкурс на частоты в диапазоне 2,3-2,4 ГГц (1 из 40 лицензий). Затем, «в виду исключительной социальной значимости сети Вайнах Телеком», оператор получил разрешение на оказание услуг LTE от Минкомсвязи и Роскомнадзора до того, как Минпромторг присвоил его оборудованию статус "российского".<sup>1</sup> В августе 2013 г. в связи со скандалом на интернет-голосовании «Россия 10» (выбирались «символы России», голосовать можно было в интернете или через SMS) глава Чеченской Республики Р. Кадыров призвал жителей республики переходить на «Вайнах Телеком». «Мы не намерены и далее кормить «МегаФон» и «Билайн», — заявил он в социальной сети Instagram. Одновременно с этим офисы Билайна и Мегафона в г. Грозном были атакованы хулиганами, в

---

<sup>1</sup> Сидоров Д. «Вайнах Телеком» дожид до запуска // Comnews. – 20 августа 2013. – URL: <http://www.comnews.ru/node/76354>.

результате чего Билайн на короткий срок закрыл все офисы на территории республики. Вышеописанная ситуация является вполне типичной для Чечни и Дагестана: бизнесы, связанные с представителями политической элиты этих республик пользуются неприкрытой поддержкой, а их федеральные конкуренты зачастую просто физически не допускаются на территорию республик.

Как мы уже отметили, вышеописанное институциональное решение (кооптация «локальных гарантов» с предоставлением их политического ресурса) не является оптимальным: предоставление политического ресурса ухудшает качество правоприменения (инфорсмент), выступающего в качестве перегружаемого общественного блага. В то же время, данное решение более предпочтительно для общества, чем конкуренция многих «локальных гарантов» (инфорсеров), ведущая к широкому распространению децентрализованного насилия.

*Выводы.* В рамках данной главы нами были проанализированы основные подходы к проблеме власти в рамках современной новой институциональной экономической теории, определены причины, в силу которых власть оказывает влияние на экономическую систему общества, выделены факторы возникновения особого вида экономического ресурса – ресурса политического и дана экономическая характеристика данного ресурса. Мы пришли к следующим выводам:

1. В ситуации недостижимости монополии на применение насилия и существования проблемы надежных гарантий, оказываются недостижимы как модель мира, описанная в «политической теореме Р. Коуза», так и ситуация «всеобъемлющего интереса «правителя» М. Олсона. В результате, важное значение на функционирование экономики начинает оказывать проблема власти – ситуация асимметрии потенциала применения насилия.

2. Проблема власти приводит к формированию системы нерасчлененных политико-экономических трансакций, объектом которых становится политический ресурс - контролируемый государством ресурс легитимного насилия. Доступ к политическому ресурсу обеспечивает экономическим

субъектам привилегированное положение в системе правоприменения (инфорсмент), обеспечиваемого «правителем».

3. В большинстве стран мира, в том числе и в России, политический ресурс реализуется на гибридных политико-бюрократических рынках. Субъектами данного рынка являются «правитель», «политизированные бюрократы» (бывшие «локальные гаранты», интегрированные в доминирующую коалицию, выстроенную «правителем») и «политизированные предприниматели» (собственники финансового ресурса и ресурса предпринимательских способностей).

4. Извлечение ренты «локальными гарантами» (инфорсерами) требует от них объединения доступного им политического ресурса с финансовым ресурсом и ресурсом предпринимательских способностей. Таким образом, политический ресурс становится ресурсом бизнеса, он облегчает экономическим субъектам мобилизацию других ресурсов и увеличивает отдачу от них.

## **Глава 2. Природа бизнес-группы: институционально-экономическая характеристика**

В Главе 1 нами было дана экономическая характеристика политического ресурса, были объяснены причины, в силу которых власть оказывает влияние на экономическую систему общества. Глава 2 диссертационного исследования посвящена анализу последствий существования политического ресурса для институциональной организации фирм. В первой части главы мы рассмотрим теоретические подходы к анализу фирмы в рамках современной экономической теории, и дадим оценку в какой мере, эти подходы позволяют объяснить существования бизнес-группы как особой формы организации бизнеса. Затем нами будет предложена теоретическая модель бизнес-группы, основанная на расширении трансакционной теории фирмы за счет включения в рассмотрение политического ресурса.

Во второй части главы, мы рассмотрим характерные особенности бизнес-группы как формы организации бизнеса и проанализирует три примера бизнес-групп. Это позволит нам не только проиллюстрировать специфические черты данной организационной формы, но и протестировать предложенную нами теоретическую модель.

### **2.1 Бизнес-группа как результат интернализации трансакций политическим ресурсом**

Одной из наиболее значимых особенностей экономик развивающихся стран является доминирование в их национальных экономиках особых организационных форм, представляющих собой совокупности формально независимых фирм, функционирующих, как правило, в несвязанных отраслях, контролируемых собственниками, обычно представляющими собой клановую или семейную группу. Данные организационные формы получили в научной литературе название *бизнес-групп* (business groups). Само их существование является отклонением от целого ряда «правильных» институтов и общепризнанных на Западе бизнес-практик:

Во-первых, в рамках современного стратегического менеджмента предполагается, что компания должна концентрироваться на своих ключевых компетенциях (core competence), в противном случае она теряет конкурентоспособность<sup>1</sup>.

Во-вторых, в рамках теории правильного корпоративного управления (good corporate governance) предполагается, что необходимо разделение собственности и управления, предпосылкой чего являются развитые институты защиты интересов акционеров (особенно миноритарных) и кредиторов фирмы<sup>2</sup>.

В-третьих, нормой взаимоотношений между бизнесом и структурами государства в развитых странах является лоббизм – давление на органы представительства со стороны организаций, представляющих отраслевые или региональные группы интересов. В развивающихся странах, взаимоотношения между государством и крупным бизнесом в лице крупнейших бизнес-групп выражается в *персонифицированной* поддержке конкретных бизнес-структур, в том числе на уровне административных и судебных решений, что описывается западными исследователями в нормативной терминологии коррупции и «капитализма приятелей» (crony capitalism).

Наиболее известное определение бизнес-группы принадлежит американскому социологу М. Грановеттеру. Он определил ее как *«совокупность фирм, связанных между собой устойчивыми формальными и неформальными связями»*<sup>3</sup>. Нетрудно заметить, что это определение является очень широким и охватывает два типа объединений – сети и структуры, в основе которых лежит неформальная иерархическая координация. Именно этим определением пользуется значительная часть социологов: У. Пауэлл и Л. Смит-Дор, М. Кастельс, Ф. Фукуяма.

Другие исследователи, среди которых доминируют ученые-экономисты, сужают определение, понимая под бизнес-группой прежде всего иерархические

---

<sup>1</sup> Rumelt R.P. Diversification Strategy and Profitability // Strategic Management Journal. – 1982. - № 3(4). – PP. 359 - 369.

<sup>2</sup> Johnson S., Porta R.L., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. Tunneling // The American Economic Review. - 2000. - № 90(2). – PP. 22 - 27.

<sup>3</sup> Granovetter M. Business Groups and Social Organization– Handbook of Economic Sociology / Neil Smelser and Richard Swedberg. – Princeton University Press and Russell Sage Foundation, 2005. – P. 429.

структуры (напр. Т. Ханна и Й. Йафех, Р. Ланглуа, Р. Кали, С. Гуриев и А. Рачинский). К этой же группе можно отнести обширную литературу по корпоративному управлению, берущую свое начало в работах А. Шляйфера и др., в которой, как правило, используется термин «пирамида» в значительной степени тождественный термину «бизнес-группа» в его узком понимании (имеется в виду запутанная пирамидальная структура собственности, присущая бизнес-группам).

Таким образом, уже на уровне определения проявляется своеобразное разделение труда между экономистами и социологами, отражающее различные теоретические подходы: в то время как социологи базируются на теории сетевых форм организации и социальной «укорененности» организационных форм, экономисты, как правило, основывают свои исследования на базовых для экономической теории фирмы концепциях собственности и контроля. В результате фокус социологических исследований оказывается шире, так как базовые социологические подходы применимы ко всем организационным формам (напр. и рынки, и иерархии могут быть представлены при помощи базисных аналитических конструкций сетевого анализа: узлов и связей), а экономические, хотя и позволяют применять детально разработанный теоретико-методологический аппарат (напр. теорию агентских отношений), основываются на жесткой явной или имплицитной дихотомии рынков и иерархий.

Исследования бизнес-групп в русскоязычной научной литературе, также испытали на себе влияние двух вышеописанных теоретических подходов. Как отмечает С. Б. Авдашева и др., термин «бизнес-группа» в русскоязычной научной литературе «охватывает два типа объединений – сети и группы, в основе которых лежит иерархическая координация»<sup>1</sup>. При этом, структуры и того, и другого рода описываются в научной литературе как бизнес-группы (или финансово-промышленные группы (ФПГ), интегрированные бизнес-группы (ИБГ), что неизбежно ведет к путанице.

---

<sup>1</sup> Авдашева С. Б. Крупные новые компании («бизнес-группы») в российской переходной экономике: состояние проблемы в экономической литературе. – М.: ГУ ВШЭ, 2005. – URL: [https://www.hse.ru/data/2010/05/04/1216402595/WP1\\_2005\\_09.pdf](https://www.hse.ru/data/2010/05/04/1216402595/WP1_2005_09.pdf).



Особенностью ситуации в российской экономики, является тот факт, что на начальном этапе формирования российского крупного бизнеса определяющую роль играли именно сетевые формы координации, а выстраивание жестких иерархических структур стало важнейшей тенденцией развития российского крупного бизнеса в конце 1990-х – начале 2000-х гг.

Советская экономика характеризовалась огосударствлением всех средств производства и централизованной административной координацией, сверхцентрализацией, при которой сотни предприятий по всей огромной стране действовали как единый хозяйственный организм. В то же время, при формальной государственной собственности, реальным контролем над предприятием обладал директор, а плановая координация дополнялась сетями директората - неформальными связями между директорами предприятий, а также директорами с одной стороны, и партийными и государственными органами с другой.

Отказ от централизованной координации означал разобщение высокоспециализированных активов, что привело к тому, что границы компаний совпали с формальными границами советских предприятий, но не с эффективными границами фирм. Дезорганизация привела к формированию многочисленных двухсторонних монополий – ситуаций безальтернативности продавца и покупателя, что резко увеличило трансакционные издержки, так как рыночные трансакции не могли стать эффективным средством координации в данных условиях. Для снижения трансакционных издержек требовалось как выделение из компаний старых подразделений, так и включение в структуру компаний новых производств. Данный процесс требовал времени и, таким образом, новая иерархическая система координации не могла быстро возникнуть.

В результате, в начале 1990-х гг. важную роль играли сетевые структуры, во-первых, унаследованные от советской экономики сети директората, а во-вторых, структуры, названные Я.Ш. Паппэ управленческими интегрированными бизнес-группами (ИБГ). В отличие от имущественных ИБГ, в которых центральный элемент концентрирует в своих руках объем прав собственности, достаточный для контроля над любым из участников группы, превращаясь таким

образом в центр принятия управленческих решений, управленческие ИБГ основываются на системе явных или имплицитных договоров между участниками группы и центральным элементом. Каждый из участников управленческой ИБГ имел крупных и влиятельных собственников за пределами группы, а центральный элемент (в качестве которого, как правило, выступал банк) выполнял по отношению к ним некоторые дефицитные на тот момент управленческие услуги<sup>1</sup>.

Как отмечают Я. Ш. Паппе и Я. С. Галухина, уже в первой половине 2000-х гг. управленческие ИБГ в России фактически исчезли, так как сложилась достаточно развитая система финансовых и торговых посредников, предлагающих свои услуги на конкурентном рынке<sup>2</sup>. Даже в период своего расцвета управленческие ИБГ представляли собой временные нестабильные структуры, обреченные либо на распад, либо на трансформацию в имущественные ИБГ. Исследование управленческих ИБГ в значительной мере утратило свою актуальность и представляет в настоящее время скорее исторический интерес. Именно иерархические структуры - имущественные ИБГ, в рамках которых центральный элемент концентрирует своих руках достаточно прав собственности для контроля над каждой компанией-участником группы - являются сейчас доминирующей формой российского крупного бизнеса.

Таким образом, в данной работе под бизнес-группой понимается *совокупность формально независимых фирм, функционирующих, как правило, в несвязанных между собой отраслях, контролируемых собственниками, тесно связанными родственными или «приятельскими» связями* (см. Таблицу 3). Важно подчеркнуть, что, несмотря на юридически независимый статус частей бизнес-группы, с экономической точки зрения она является единой фирмой, что позволяет в ее анализе использовать инструментарий теории фирмы. Это создает определенную сложность для нас в использовании терминологии: с одной стороны, мы описываем компанию западного типа как модель институциональной организации фирмы, альтернативную бизнес-группе, с другой стороны – за

---

<sup>1</sup> Галухина Я. С., Паппе Я. Ш. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009. – С. 28.

<sup>2</sup> Там же. – С. 32.

отсутствием другого термина мы вынуждены называть компаниями и формально независимые фирмы, входящие в состав бизнес-группы.

Таблица 3

## Отличия бизнес-группы от компании

	<b>Бизнес-группа</b>	<b>Компания</b>
<b>Принцип построения</b>	Диверсификация в несвязанные отрасли	Концентрация на «ключевой компетенции» - некой товарной группе или технологической цепочке
<b>Структура собственности</b>	Ситуативная, специально запутанная, нераскрываемая, характерно использование пирамидальных структур, позволяющих осуществлять контроль узкой группе собственников	Стабильная, дисперсная, значительная роль институциональных инвесторов
<b>Механизм принятия решений</b>	Принципиально непрозрачен	Стремление к выполнению правил «good corporate governance» - надлежащего корпоративного управления

*Источник:* составлено автором.

В отличие от компаний, входящих в состав бизнес-групп, типичная компания западного типа характеризуется а) высокой дисперсией акций (контрольные пакеты, как правило, менее четверти всех акций), б) тем, что публичные компании как правило не владеют акциями друг друга, в) независимостью в управлении (Рисунок 6).

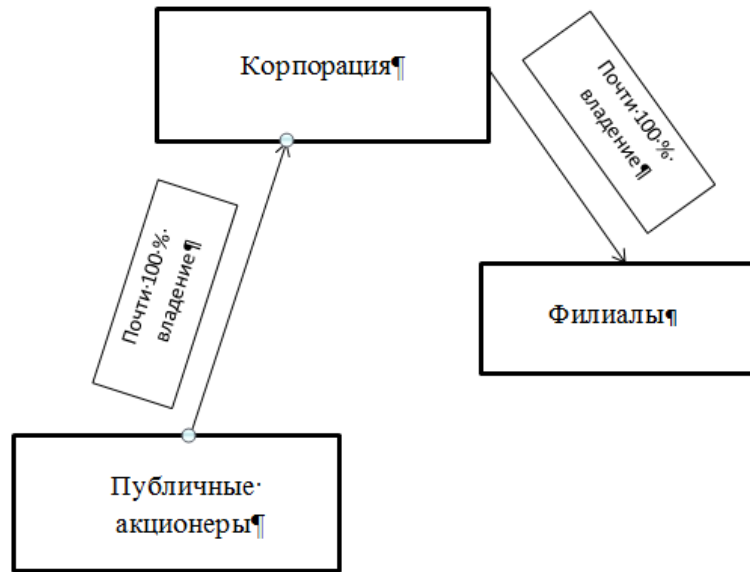


Рисунок 6. Типичная компания западного типа

В современной экономической науке важнейшее место в объяснении причин существования фирмы и ее развития заняла транзакционная теория фирмы, развивающаяся в рамках новой институциональной экономической теории. Ее возникновение и развитие является одним из важнейших достижений экономической теории в XX в. Стартовой точкой как контрактной теории фирмы, так и новой институциональной экономической теории принято считать знаменитую статью Р. Коуза «Природа фирмы»<sup>1</sup>, опубликованную в 1937 г. За XX век транзакционная теория фирмы прошла значимые этапы в своем развитии и стала одной из важнейших частей современного экономического мейнстрима.

Применение теории фирмы к анализу такой организационной формы как бизнес-группа должно позволить нам дать ответ на *основополагающие вопросы*, впервые сформулированные применительно к фирме вообще Р. Коузом:

1. Существование: почему существуют бизнес-группы? Почему обмены в не осуществляются через рыночный механизм или в рамках компании западного типа?

2. Границы: что определяет границы бизнес-группы?

<sup>1</sup> Coase R. H. The Nature of the Firm // *Economica*, - 1937. - № 4(16). – PP. 386 - 405.

3. Организация: почему структура бизнес-групп такова, какова она есть, как взаимодействуют формальная и неформальная структуры?

Несмотря на доминирование транзакционной теории фирмы, в XX в. происходило параллельное развитие различных теорий фирмы, что в значительной степени объясняется различными подходами этих теорий к самому понятию «фирма», различными *предметами* этих теорий. Как отмечает В.Л. Тамбовцев, «различные теории фирмы выделяют...разные стороны, элементы и взаимодействия между ними, строят различные модели фирмы, что и обуславливает нетождественность предметов этих теорий»<sup>1</sup>.

В рамках различных теоретических подходов фирма может быть представлена как:

- Производственная единица – неоклассический подход;
- Процесс принятия решения – поведенческая теория фирмы;
- Контрактное решение – транзакционный подход.

В рамках неоклассического подхода фирма понимается как производственная единица, снабжающая рынок продуктами и услугами, описывается производственной функцией, фирма воспринимается в качестве «черного ящика», преобразующего факторы производства в продукты и услуги. В отличие от неоклассической экономики, в рамках теории организации, экономисты стремятся объяснить процессы, происходящие внутри фирмы, а также ее взаимоотношения с внешней средой. С точки зрения данного подхода (поведенческой теории фирмы), координация отдельных подразделений и индивидов является важнейшей функцией фирмы. Эффективная координация не происходит автоматически, она определяется решениями управленцев, определяющих структуру организации, механизмы контроль, стимулы и цели организации и ее членов. Поэтому изучение того, как менеджеры принимают решения является критическим для анализа организации и ее реального поведения (см. Таблицу 4).

---

<sup>1</sup> Тамбовцев В. Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие // Российский журнал менеджмента. – 2010. - № 8(1). – С. 7.

## Теоретические подходы к понятию «фирма»

<b>Теория фирмы</b>	<b>Определение фирмы</b>	<b>Роль фирмы</b>	<b>Сфера применимости теории</b>
Неоклассическая	Производственная функция	Снабжение ресурсами и услугами	Производственные издержки и рыночная власть
Поведенческая	Процесс принятия решений, ведущий к действию	Координация специализированных подразделений через информационных процесс	Эффективное соответствие внутренней структуры окружению
Контрактная	Переплетение контрактов	Структура управления контрактами	Общие издержки, особенно трансакционные и агентские

*Источник:* Vecerra M. Theory of the firm for strategic management: economic value analysis. – New York: Cambridge University Press, 2009. – P. 23.

Классик теории организации Г. Саймон определил организацию как «модель коммуникации и отношений внутри группы людей, включая процесс принятия и выполнения решений»<sup>1</sup>. А. Р. Сайерт и Дж. Марч определили организацию как «процесс принятия решений»<sup>2</sup>. Ученые обратили внимание, что что максимизация прибыли не является наиболее важной целью, определяющей поведение управленцев, как это подразумевается в неоклассической теории фирмы. Менеджеры руководствуются противоречивыми целями, и обладают ограниченной рациональностью.

В настоящее время общепризнанным стало признание ограниченности неоклассической теории фирмы, и одной из причин этого стала неспособность неоклассики объяснить существование конгломератных структур, подобных бизнес-группам – согласно неоклассике, такие фирмы просто не должны

<sup>1</sup> Simon H. A. A Behavioral Model of Rational Choice // The Quarterly Journal of Economics. – 1955. - № 69(1). – PP. 112.

<sup>2</sup> Cyert R. M., March J. G. A behavioral theory of the firm. – Blackwell, 1992. – P. 202.

существовать. Поведенческая теория фирмы во многом интегрировалась в транзакционную теорию фирмы, оказав на нее значительное влияние.

Современная транзакционная теория рассматривает фирму как крайняя градация единой шкалы механизмов координации (*governance mechanisms*), отличаясь от другой крайней градации - рынка – типом доминирующего контракта: если внутри рынка доминируют классические и неоклассические контракты купли-продажи, то внутри фирмы – отношенческий контракт найма. Ключевыми понятием контрактной теории фирмы являются транзакционные издержки. Понятие транзакционных издержек впервые были введено Р. Коузом, именно это позволило ему дать ответ на вопрос, который до Р. Коуза даже не ставился: почему фирмы существуют в экономике. Его ответ заключался в том, что обмен может происходить как внутри организации, так и за ее пределами с помощью рыночного механизма. Используя традиционный принцип оптимизации, фирмы интернализируют те обмены, издержки осуществления которых ниже внутри фирмы. Применяя данный подход, мы должны понять, какие именно транзакции интернализируются в рамках бизнес-групп, а также ответить на вопрос, что делает невозможным реализацию данных транзакций на рынке с использованием классических или неоклассических контрактов.

Исследовательские подходы, берущие начало в работах Р. Коуза могут быть условно разделены на две группы: теория прав собственности (А. Алчиан, Х. Демсец, М. Дженсен, У. Меклинг) и выросшая на ее основе теория агентских отношений (Ю. Фама) и экономика транзакционных издержек (ТСЕ) О. Уильямсона.

Теория прав собственности делает акцент на правах в организации, установленных контрактами. Фирма рассматривается как «юридическая фикция» представляющая собой совокупность контрактов по поводу факторов производства<sup>1</sup>. В классической теории, агент, который персонифицирует фирму, это предприниматель, который является одновременно и менеджером и

---

<sup>1</sup> Jensen M. C., Meckling W. H.. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure // Journal of Financial Economics. – 1976. – № 3(4). – P. 310.

носителем остаточного риска. Данный подход не был способен объяснить большие современные корпорации в которых контроль над фирмой в руках менеджеров, отделенных от держателей ценных бумаг. Ситуация изменилась с формированием теории агентских отношений, сформировавшей теорию современной корпорации как структуры, разделяющей две ключевые функции предпринимателя – управление и взятие на себя риска. Таким образом, разделение собственности и контроля является эффективной формой экономической организации в рамках концепции «сети контрактов»<sup>1</sup>.

Другой ветвью контрактной теории фирмы является экономика транзакционных издержек О. Уильямсона. Подход О. Уильямсон является междисциплинарным, он использует концепции из экономической теории, права и теории организации. Он часто использует термин «иерархия», описывая фирму как *механизм управления транзакциями*, подчеркивая отношения подчинения внутри организации. В самом деле, члены организации не обращаются в суды для разрешения споров, а обращаются к более высокой позиции в иерархии.

Возможно наиболее важный вклад О. Уильямсона в транзакционную теорию фирмы заключается в его анализе того, почему и при каких обстоятельствах можно ожидать, что транзакционные издержки будут выше при использовании рыночного механизма или внутри иерархии. В издержки управления (бюрократии) О. Уильямсон включал снижающееся внимание менеджеров к новым видам деятельности, бюрократические задержки и другие издержки, связанные с использованием иерархической формы координации. Фирма интернализирует те транзакции, которые могут более эффективно управляться не через рыночные обмены, а внутри иерархии, т.е. когда рыночные транзакционные издержки выше, чем бюрократические издержки управления этими транзакциями внутри фирмы.

Таким образом, иерархии являются ответом на различные типы провалов рынка, которые могут быть объяснены высокими рыночными транзакционными

---

<sup>1</sup> Fama E. F. Agency Problems and the Theory of the Firm // The Journal of Political Economy. – 1980. - № 88(2). – P. 289.



издержками. К примеру, вертикальная интеграция возникает в результате провала рынка на рынке промежуточных товаров и рынке рабочей силы. Напротив, многодивизиональная структура может рассматриваться как институциональную субститут для провала на рынке капитала и может способствовать несвязанной диверсификации.

Согласно О. Уильямсону наиболее частыми провалами рынка являются:

1. Ограниченная рациональности и неопределенность среды. Так, Г. Саймон<sup>1</sup> отмечал, что «человек в своем поведении стремится быть рациональным, но является таким лишь в органиченной степени». Человек обладает ограниченной способностью к обработке информации, а сложность и неопределенность среды так велика, что невозможно оптимизировать каждое решение. Это означает, что невозможно заключение полных контрактов, регулирующих все отношения между независимыми акторами. Сложные трансакции со значительной неопределенностью имеют тенденцию интернализироваться внутри фирмы.

2. Оппортунизм, определенный О. Уильямсоном как эгоистичное поведение с использованием обмана. Некоторые индивиды ведут себя оппортунистически, когда у них возникает такая возможность, в частности, когда в контрактах остаются пробелы. Фирмы возникают, чтобы решать данную проблему в тех ситуациях, когда угроза оппортунизма сравнительно выше.

3. Специфичность активов (*asset specificity*). Специфические активы — это те, которые являются результатом специализированной инвестиции и которые не могут быть перепрофилированы для использования в альтернативных целях или альтернативными пользователями без потерь в их производственном потенциале. Наличие специфических активов способствует возникновению двусторонней зависимости, создает проблему шантажа (*hold-up problem*), т.к. вторая сторона может диктовать свои условия после того как первая проинвестировала в высокоспецифические активы. Уильямсон подчеркивал, что специфичность

---

<sup>1</sup> Simon H. A. A Behavioral Model of Rational Choice // The Quarterly Journal of Economics. – 1955. - № 69(1). – PP. 101.

активов является важнейшим фактором, предопределяющих трансакционные издержки. Поэтому подобные инвестиции осуществляются лишь в тех случаях, когда они могут привести к снижению издержек производства или обеспечить дополнительные доходы<sup>1</sup>.

Сравнительные преимущества трансакционной теории заключаются в том, что она убедительно раскрыла место фирмы как одного из типов экономической координации, при этом ее инструментарий продемонстрировал свою работоспособность для объяснения реалий развития фирм в странах с развитой рыночной экономикой. В то же время, необходимо отметить, что неявной предпосылкой трансакционной теории является принятие в качестве «нормы» базовых параметров институциональной среды стран с развитой рыночной экономикой, в первую очередь англосаксонских. В этой связи возникает вопрос, в какой степени ее инструментарий применим для анализа развития бизнес-структур в странах, где сложились качественно иные параметры институциональной среды и другие формы организации бизнеса.<sup>2</sup>

В рамках трансакционной теории фирмы сформировались два основных подхода, позволяющие объяснить существование и особенности развития бизнес-групп, при этом первый имеет своей базой теорию агентских отношений, а второй – экономику трансакционных издержек О. Уильямсона. Первый из них – это анализ бизнес-групп с позиции корпоративного управления, в рамках которой бизнес-группы рассматриваются как «пирамиды». В концепции «пирамид», предложенной А. Шляйфером и др. бизнес-группы выступают в качестве приспособлений, с помощью которых узкие группы собственников контролируют активы, оттесняя других акционеров (данный процесс обозначен термином tunneling). В рамках данного направления работают А. Шляйфер, С. Джонсон, Р. Порта, М. Берtrand, С. Мулаинатан, С. Классенс, С. Дьянков, Л. Ланг, Ф. Лопез-де-Силанес.

---

<sup>1</sup> Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. – Санкт-Петербург: Лениздат, 1996. – С. 889.

<sup>2</sup> Levin S.N., Kislitsyn D.V. Business groups: challenges for transactional theory of the firm // Journal of Siberian Federal University: Humanities & Social Science. – 2012. - № 10. – P. 1400.

Другим направлением исследования бизнес-групп стала концепция институционального вакуума (*institutional voids*), предложенная Т. Ханна и др. В рамках данной концепции, которой придерживаются Т. Хана, К. Палеру, Дж. Ривкин, Й. Йафех, бизнес-группа рассматривается как неоптимальный способ решения проблемы отсутствующих или неправильно функционирующих институтов: защиты прав собственности, рынка капитала, рынка управленцев. Таким образом, с позиции данных авторов, наиболее оптимальным решением является прямое заимствование институтов западного типа, но в период их отсутствия или неправильного функционирования бизнес-группа исполняет их функции (т.е. бизнес-группа выступает в качестве второго по оптимальности решения (*second-best decision*)). То есть бизнес-группа *интернализует* транзакции определенных типов, которые в другой институциональной среде осуществлялись бы на рынках.

Показательно, что и в концепции «вывода активов» (*tunneling*) и в концепции заполнения институционального вакуума (*institutional voids*) бизнес-группа рассматривается как отклонение от «нормы» с той лишь разницей, что в рамках первой концепции бизнес-группы рассматриваются как однозначно отрицательное явления для национальной экономики, а в рамках второй – как в целом положительное.

В то же время, предложенные объяснения пока еще нельзя считать адекватным ответом на вызов, поставленный перед транзакционной теорией фирмы существованием бизнес-групп. Бизнес-группы рассматриваются как некие отклонения, которое не вписывается в общую типологию фирм, предложенную в рамках транзакционной теории.

### *Модель бизнес-группы*

Мы рассматриваем бизнес-группу в контексте теории транзакционных издержек (О. Уильямсон) и контрактной теории фирмы (Ю. Фама, А. Алчиан, Х. Демсец, М. Дженсен, У. Меклинг, О. Харт, С. Гроссман). Базовой единицей данного подхода является транзакция – добровольная, взаимовыгодная сделка (передача прав собственности). Контракты в рамках данного подхода являются

способами управления правами собственности. При этом существуют различные способы управления транзакциями, наиболее сложные из них требуют делегирования права управления. В зависимости от специфичности ресурса, контракты могут быть как классическими (краткосрочные сделки рыночного типа, без делегирования права управления), так и отношенческими (долгосрочные отношения в рамках гибридных организаций и иерархий, с делегированием права управления). В условиях институциональной среды стран с развивающимися рынками политический ресурс приобретает специфический характер и, как следствие, реализуется не через классические, а через отношенческие контракты, таким образом, транзакции им интернализируются в рамках бизнес-групп.

Пусть существует собственник политического ресурса  $a$  (локальный гарант в Главе 1) и множество собственников ресурсов менеджерских компетенций (сюда мы включаем предпринимательские способности и накопленный человеческий капитал)  $E = \{e_1, e_2, \dots, e_n\}$ . При этом существует упорядоченное множество отраслей  $I = \{\dots, i_{n-2}, i_{n-1}, i_n, i_{n+1}, i_{n+2}, \dots\}$ . Ресурс менеджерских компетенций является специфическим для отрасли, иначе говоря, отдача от него максимальна в одной из отраслей (например  $i_n$ ) и снижается в случае его применения в других отраслях (в отраслях  $i_{n+1}$  и  $i_{n-1}$  она меньше, чем в  $i_n$ , а в отраслях  $i_{n+2}$ ,  $i_{n-2}$  – соответственно меньше, чем  $i_{n+1}$  и  $i_{n-1}$  и т.д.). Политический ресурс неспецифичен для отрасли, может одновременно применяться в нескольких отраслях, при этом характеризуется убывающей отдачей в каждой конкретной отрасли. Таким образом, собственник политического ресурса предпочитает инвестировать его в несколько отраслей, как правило, не связанных между собой (Рисунок 7).

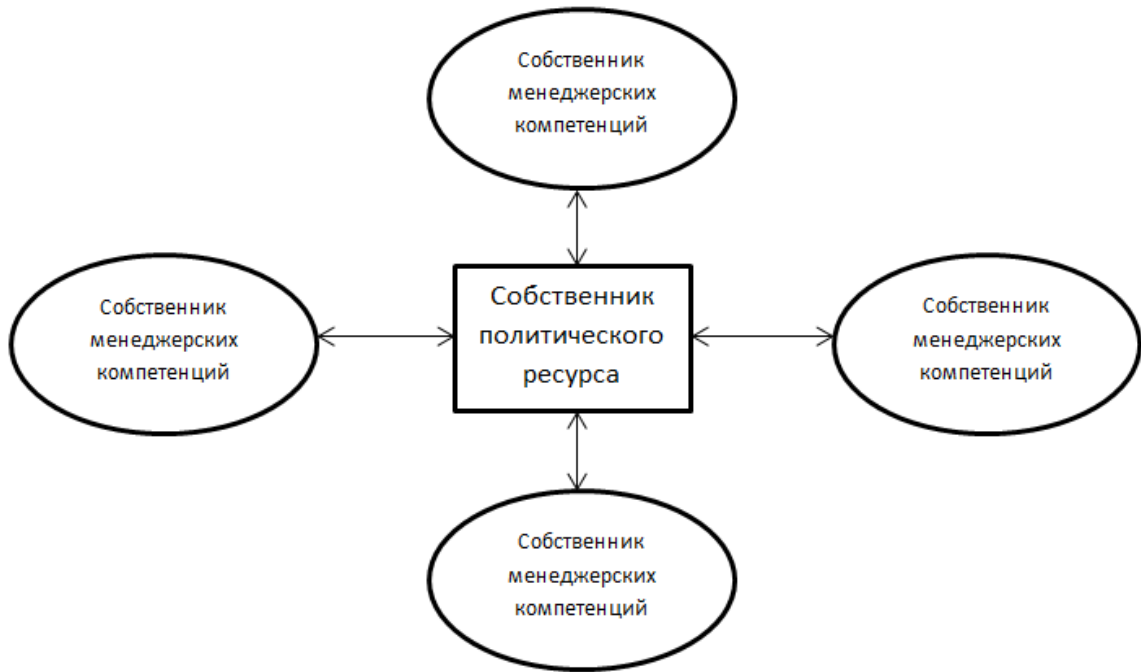


Рисунок 7. Несвязанная диверсификация в рамках бизнес-групп

Чтобы проанализировать особенности распределения собственности и контроля<sup>1</sup>, возникающие в рамках бизнес-группы, разовьем нашу модель, используя подход, разработанный в рамках теории неполных контрактов (Дж. Гроссман, О. Харт). Рассмотрим взаимоотношения между собственником политического ресурса  $a$  и одним из собственников ресурса менеджерских компетенций  $e$ , обозначим их активы  $s_a$  и  $s_e$ . Предположим, что решение о сотрудничестве принимается в отрасли  $i$ , оптимальной для  $e$  (т.е. той, в которой его менеджерские компетенции дают наибольшую отдачу). Предположим, что сотрудничество протекает в два этапа: этап  $ex\ ante$  и этап  $ex\ post$ . На первом этапе принимается решение об инвестировании (обозначим инвестиции  $x_a$  и  $x_e$ ), на втором реализуются выгоды от торговли  $V(x_a, x_e)$ . При этом инвестиции не наблюдаемы и не верифицируемы, поэтому невозможно заключение полного контракта на этапе  $ex\ ante$ . В результате необходимо предоставление так называемых «остаточных прав собственности» – одна из сторон приобретает право осуществлять контроль, над использованием активов, а также право на ту

<sup>1</sup> Здесь и далее мы следуем подходу Гроссмана и Харта и не разделяем собственность и контроль. Собственность понимается как право осуществлять контроль.

часть выгод от торговли, права на которую не закреплены явно за другой стороной.

Возможны три варианта распределения прав собственности:

1. Отсутствие интеграции:  $\omega(a) = [s_a]$ ,  $\omega(e) = [s_e]$ .
2. Контроль собственника политического ресурса:  $\omega(a) = [s_a, s_e]$ ,  $\omega(e) = \emptyset$ .
3. Контроль собственника ресурса менеджерских компетенций:  $\omega(e) = [s_a, s_e]$ ,  $\omega(a) = \emptyset$ .

При отсутствии интеграции возможна ситуация, когда выпуск не возможен без объединения ресурсов, тогда выигрыш каждого из участников  $V_a(x_a) = V_e(x_e) = 0$ , однако более реалистичной является ситуация, когда ресурс менеджерских компетенций может быть использован без политического ресурса, а политический ресурс без ресурса менеджерских компетенций – нет:  $V_a(x_a) = 0$ ,  $V_e(x_e) > 0$ . Это ослабляет переговорную силу собственника политического ресурса по вопросу распределения выгод от торговли в ситуации, если будет достигнуто соглашение об объединении ресурсов путем рыночной трансакции: собственник политического ресурса не может обойтись без собственника ресурса менеджерских компетенций, в то время как собственник менеджерских компетенций может обойтись без собственника политического ресурса. Таким образом, в ситуации рыночной трансакции, у собственника политического ресурса отсутствуют стимулы осуществлять инвестиции. Ситуация сохраняется, если права собственности закреплены за собственником менеджерских компетенций – это позволяет ему защитить свои инвестиции, но не создает стимулов для инвестиций со стороны собственника политического ресурса.

В результате, наиболее оптимальной с точки зрения обеспечения инвестиций будет распределение прав собственности, при которой контроль получает собственник политического ресурса. Это соответствует логике О. Уильямсона, О. Харта и Дж. Гроссмана, в рамках которой контроль над деятельностью фирмы необходим собственнику наиболее специфического ресурса.

Таким образом, с нашей точки зрения бизнес-группа является системой контрактов между двумя ключевыми группами участников: «менеджерами» (обладателями ресурса предпринимательских способностей и накопленного человеческого капитала) и локальными гарантами (обладателями политического ресурса). На формальном уровне права собственности локальных гарантов могут быть не отражены или искусно замаскированы через целую сеть подставных фирм, как правило зарегистрированных в офшорных юрисдикциях. Таким образом, можно говорить о том что интернализация политического ресурса одновременно означает «размывание» частной собственности. Как уже отмечалось, в неинституциональной экономической теории (модель Гроссмана-Харта) признаками собственника актива является владение «связкой» из двух правомочий: на конечный контроль (права на принятие любых решений об использовании актива за вычетом тех, которые в явном виде не заданы законом и не переданы в соответствии с контрактом другими лицам) и остаточный доход (доход, остающийся после расчетов со всеми остальными сторонами).<sup>1</sup> Представители властных структур выступают на уровне реальных прав собственности как совладельцы прав на остаточный доход и конечный контроль.

Участие в бизнесе политически влиятельных акторов позволяет им извлекать значительную ренту, владельцы капитала и предпринимательских способностей как правило играют роль младших партнеров, хотя их статус в контрактных взаимоотношениях зависит от дефицитности ресурсов, которыми они располагают. Например, в ситуации падения способности государства субсидировать политически влиятельные бизнес-группы (как, например, в Юго-Восточной Азии в период кризиса 1998 г.), роль собственников политического ресурса падает, а роль владельцев финансового ресурса растет.<sup>2</sup>

Если в странах, где утвердились открытые политические рынки, предприниматели стремятся влиять на систему правоприменения через

---

<sup>1</sup> Grossman S.J., Hart O.D. The costs and benefits of ownership: a theory of vertical and lateral integration // Journal of political economy. – 1986. – No. 4. – P. 691-719.

<sup>2</sup> Кислицын Д.В. Интернализация политического ресурса в рамках бизнес-групп // Научные труды Донецкого национального технического университета. – 2012. – Выпуск 41. - С. 101.

коллективное действие – давление на органы представительства со стороны организаций, представляющих отраслевые или региональные группы интересов (лоббизм), то в странах с гибридными формами управления политическими транзакциями предприниматели инвестируют в доступ к политическому ресурсу. В ситуации, когда предприниматели стремятся сохранить контроль над бизнесом, они формируют персонифицированные связи с владельцами политического ресурса (см. Рисунок 8). Однако даже если предприниматели к такому контролю не стремятся, они также инвестируют в политически влиятельные бизнес-структуры, рассчитывая на большой доход. В результате, бизнес-группы, как правило, получают доступ к финансированию (как фондовому, так и банковскому) на лучших условиях, чем фирмы, не обладающие политическим влиянием (более подробно см. Главу 3). Таким образом, доступ к политическому ресурсу становится для компаний источником индивидуальных конкурентных преимуществ, в отличие от стран с открытыми политическими рынками, где результат инвестиций предпринимателей в политическое влияние является общественным благом, обеспечивая благоприятные рамочные условия предпринимательской деятельности.

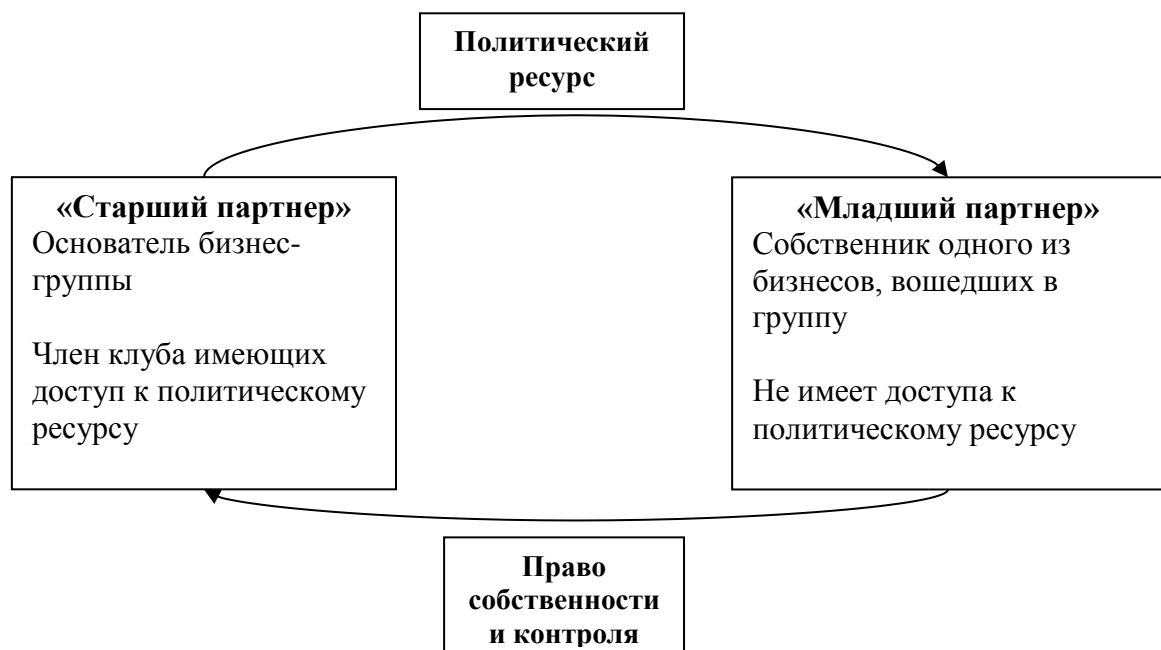


Рисунок 8. Интернализация «политического ресурса» внутри бизнес-группы



Проведенный нами анализ дает нам возможность наметить теоретические подходы, позволяющие дать ответы на вызов, который создает транзакционной теории фирмы существование бизнес-групп. С нашей точки зрения, полноценным ответом на этот вызов является, во-первых, расширение предмета ее исследования за счет включения в анализ собственников интернализированного политического ресурса, а во-вторых, анализ роли бизнес-группы, как важнейшей составляющей института, обеспечивающий решения проблемы надежных гарантий. Бизнес-группа – сеть контрактов между локальными гарантами и собственниками финансовых ресурсов и ресурса предпринимательской способности - позволяет первым извлекать ренту из доступного им политического ресурса, что снижает их стимулы к применению насилия и делает их гарантии Правителю достоверными.

Как и любая теория, предложенная теоретическая модель бизнес-группы, не поддается фальсификации напрямую. В то же время, мы можем сделать из данной теории ряд следствий, которые могут быть фальсифицируемы:

1. Так как политический ресурс не специфичен для отрасли, фирмы, обладающие им, будет в среднем характеризоваться значительно большей несвязанной диверсификацией, чем фирмы, им не обладающие. Формулируя иначе, если основой бизнес-группы является интернализация политического ресурса, одной из наиболее заметных отличительных особенностей данной организационной формы должна стать многоотраслевая структура.

2. Если в основе бизнес-группы лежат внезаконные контракты между «политизированными бюрократами» и «политизированными предпринимателями», то должно наблюдаться расхождение между формальной и реальной структурой прав собственности. Очевидно, что анализ реальной структуры прав собственности является сложной задачей, но существует ряд косвенных признаков, свидетельствующих о стремлении реальных собственников скрыть свой статус: создание сложной пирамидальной системы права собственности, активное использование оффшорных компаний, а также трастовых фондов со скрытыми бенефициарами.

3. Так как политический ресурс выступает как клубное благо – отдача от него уменьшается при росте числа потребителей – взаимодействие «политизированных бюрократов» и «политизированных предпринимателей» должно носить закрытый характер, собственники бизнес-группы должны представлять собой закрытую общность.

4. Выгоды, которые бизнес-группа извлекает из владения политическим ресурсом, связаны с получением привилегированного отношения со стороны государства. Иначе говоря, если предложенная нами теория верна, бизнес-группы в среднем, должны чаще получать выгоды от решений, принимаемых органами государственной власти. Опять же, тестирование данного предположения является очень сложной задачей – несмотря на то, что политическая влияние крупнейших бизнес-групп часто рассматривается в качестве безусловного факта, это всего лишь отрывочные сведения (anecdotal evidence), а статистические исследования политической влияния бизнес-групп крайне затруднены.

В оставшейся части диссертационного исследования, мы протестируем данные предположения. Для этого мы используем два метода: кейс-стади отдельных бизнес-групп и эконометрическое исследование влияния аффилированности с бизнес-группами на получение фирмами привилегированного положения.

## **2.2 Бизнес-группа как форма организации крупного бизнеса**

В рамках данного параграфа, мы проанализируем доступные нам данные о бизнес-группах как форме организации крупного бизнеса, а также подробно проанализируем кейсы нескольких бизнес-групп. Это позволит нам проиллюстрировать предложенную в рамках предшествующего параграфа теоретическую модель бизнес-группы, выявить характерные особенности данной организационной формы, а также протестировать ключевые следствия из предложенной нами теоретической модели.

*Роль бизнес-групп в национальных экономиках*

Исследования бизнес-групп как правило посвящены роли бизнес-групп в развивающихся странах, так как именно в этих странах бизнес-группы являются важнейшей особенностью организации бизнеса. Нередко даже утверждается, что бизнес-группы полностью отсутствуют в развитых странах, что не совсем так. В то же время, исследования показывают, что бизнес-группы малочисленны в странах англосаксонского капитализма, не играют важной роли в европейских странах, но приобретают важное значение в большинстве стран Южной, Юго-Восточной Азии и Латинской Америки (см. Приложение 2). Кроме того, важнейшее отличие европейских бизнес-групп от бизнес-групп в развивающихся странах, заключается в том, что европейские бизнес-группы – это форма существования, главным образом малого и среднего бизнеса, крупнейшие компании не входят в бизнес-группы, а бизнес-группы в развивающихся странах – это форма существования, прежде всего крупного бизнеса.

В Европе и США присутствуют два вида структур, которые на первый взгляд могут показаться схожими с бизнес-группами, но при этом отличаются от них по важнейшим характеристикам. Во-первых, это констелляции компаний, образованные финансовым капиталом. В США, как правило, ключевую роль в образовании подобного рода структур играют институциональные инвесторы, в Европе – банки. Финансовый капитал так же, как и политический ресурс не специфичен для отрасли, поэтому он также может быть использован для создания высокодиверсифицированных бизнес-структур. Однако в отличие от политического ресурса, вложения финансового капитала наблюдаемы и верифицируемы, а значит, допускают составление полных контрактов. В этой ситуации, собственники политического ресурса не заинтересованы осуществлять контроль над компаниями, акциями которых они владеют (их инвестиции и так защищены), непосредственный контроль осуществляется менеджерами. Во-вторых, это классические конгломераты. С точки зрения отраслевой структуры и особенностей управления, они схожи с бизнес-группами, но характеризуются крайней неустойчивостью. Структуры подобного типа возникают, как правило, в

период экономического бума, в кризисный период нередко происходит их распад. Кроме того, если бизнес-группы в развивающихся странах получают привилегированный доступ к капиталу (более это будет рассмотрено в Главе 3), но западные конгломераты, как правило, дискриминируются финансовым рынком. Так, капитализация конгломератов в среднем на 13-15% ниже, чем у компаний, действующих лишь в одной отрасли, при этом данный дисконт увеличивается в случае уменьшения степени связанности диверсификации.

Как мы уже отмечали, в состав бизнес-групп в развивающихся странах, как правило, входят наиболее крупные компании, таким образом, доля предприятий, аффилированных с бизнес-группами в национальном ВВП оказывается больше их доли среди всех фирм. Существует множество исследований доли крупнейших групп в национальных экономиках, однако проведение межстрановых сравнений остается сложной задачей: данные приводятся за разные годы и по различному числу групп, используется различная методология расчета, поэтому, как правило, результаты исследований оказываются не вполне сопоставимы. Одним из немногих исследований, представляющих собой попытку сравнить роль бизнес-групп в различных странах, является работа М. Гуиллена «Ограничения конвергенции»<sup>1</sup>. Монография содержит данные о доле продаж 10 крупнейших бизнес-групп по 9 странам в 1995 г. (См. Таблицу 5).

*Таблица 5*

Продажи 10 крупнейших бизнес-групп в 1995, в % от ВВП

<b>Страна</b>	<b>Продажи 10 крупнейших бизнес-групп (% от ВВП)</b>
Аргентина	11,1
Бразилия	7,5
Колумбия	27,9
Индия	5,8

<sup>1</sup> Guillén, M. F. The limits of convergence: globalization and organizational change in Argentina, South Korea, and Spain. – Princeton University Press, 2003.

Индонезия	24,5
Южная Корея	48,6
Мексика	10,4
Испания	4,9
Тайвань	18,6

*Источник:* Guillén, M. F. The limits of convergence: globalization and organizational change in Argentina, South Korea, and Spain. – Princeton University Press, 2003. – P. 72.

Таким образом, доля продаж 10 крупнейших бизнес-групп составляет в среднем 17,7 % ВВП, данные значительно колеблются от 4,9 % в Испании до 48,6% в Южной Корее.

В России в 2003 г. по данным исследования С. Гуриева и А. Рачинского<sup>1</sup> 10 крупнейших групп контролировали 28,3% всех годовых продаж (см. Таблицу 6).

*Таблица 6*

Доля крупнейших бизнес-групп в общей занятости и продажах в России в 2003 г.

Тип собственника	Доля всей занятости (2003)	Доля всех годовых продаж (2003)
10 крупнейших групп	30,3%	28,3%
«Олигархи» (22 крупнейших бизнес-группы)	42%	39%

*Источник:* Guriev S., Rachinsky A. The Role of Oligarchs in Russian Capitalism // The Journal of Economic Perspectives. – 2005. - № 19(1). – P.133.

Другим исследованием, дающим представление о роли крупнейших групп в национальных экономиках развивающихся и новых индустриальных стран является работа С. Клаессенса, С. Дьянкова и Л. Ланга «Разделение

<sup>1</sup> Guriev S., Rachinsky A. The Role of Oligarchs in Russian Capitalism // The Journal of Economic Perspectives. – 2005. - № 19(1). – P. 131 - 150.

собственности и контроля в корпорациях Юго-восточной Азии»<sup>1</sup>. Данная работа свидетельствует о том, что доля 15 богатейших семей в ВВП девяти национальных экономик Юго-восточной Азии колеблется от 2,1% в Японии до 84,2% в Гонконге. Так как бизнес-группы формируются узкими группами собственников, как правило, связанных родственными связями, эти данные коррелируются с ролью крупнейших бизнес-групп в соответствующих экономиках (см. Таблицу 7).

Таблица 7

Доля ВВП, контролировавшаяся 15 богатейшими семьями в 1996 г.

Страна	% ВВП (1996)	Среднее число фирм на одну семью
Гонконг	84,2	2,36
Индонезия	21,5	4,09
Япония	2,1	1,04
Корея	12,9	2,07
Малайзия	76,2	1,97
Филиппины	46,7	2,68
Сингапур	48,3	1,26
Тайвань	17,0	1,17
Таиланд	17,0	1,17

*Источник:* Claessens S. The separation of ownership and control in East Asian Corporations / S. Claessens, S. Djankov, L.H.P Lang // Journal of Financial Economics. – 2000. – P. 108.

В то же время, необходимо обратить внимание, что авторы рассчитывают долю семей исходя из стоимости контролируемых ими компаний, т.е. используется совершенно другая методология, чем в работах М. Гуиллена. Главным минусом данной методологии является то, что итоговые данные

<sup>1</sup> Claessens S. Djankov S., Lang L.H.P. The separation of ownership and control in East Asian Corporations // Journal of Financial Economics. – 2000. – P. 81 - 112.

оказываются не вполне сопоставимы по странам, т.к. решающим образом зависят от уровня развития фондового рынка в стране (этим объясняется, например фантастический результат Гонконга – 10 богатейших семей контролируют 84, 2 % ВВП).

Таким образом, проанализированные нами исследования позволяют сделать вывод, что, во-первых, бизнес-группы широко распространены в экономиках стран с развивающимися рынками и даже являются доминирующей формой существования крупного национального бизнеса в данных странах. В этой связи, ошибочным является широко распространенный подход, в рамках которого отдельные страновые формы бизнес-группы рассматриваются как некое уникальное явление (например, в ряде работ западных исследований корейские чеболи представлялись как уникальное явление определяемое своеобразием корейской культуры<sup>1</sup>, российские «олигархические структуры» в 1990-е в научной и публицистической литературе также зачастую описывались как не имеющие аналогов в мире). Россия также не является исключением, и сложившаяся в России структура крупного бизнеса является не неким «извращением», отклонением от нормы, а типичной для стран с таким уровнем дохода на душу населения. Безусловно, каждая страновая форма бизнес-группы обладает значительными особенностями, однако преувеличение значимости данных особенностей не позволяет выделить наиболее важные, типичные особенности бизнес-группы как организационной формы, а значит, не позволяет понять причины возникновения бизнес-групп и особенности их развития.

*Влияние аффилированности с бизнес-группами на экономическую эффективность компаний*

Другой важнейшей исследовательской проблемой, привлекающей внимание многих исследователей бизнес-групп, является влияние аффилированности с ними на эффективность функционирования компаний, которые входят в их состав. В конечном счете, это вопрос о влиянии бизнес-групп на экономическое развитие стран, в экономике которых они играют ключевую роль: являются ли

---

<sup>1</sup> См. напр. Amsden A.H. Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization. - Oxford University Press, 1992.

бизнес-группы «моторами» экономического развития или основным фактором отставания. В стратегическом менеджменте общепринятым является представление о том, что несвязанная диверсификация отрицательно влияет на прибыльность. Данное утверждение многократно подтверждалось эмпирическими исследованиями, основанными, главным образом, на материале фирм, функционирующих в экономике США<sup>1</sup>.

Литература по влиянию аффилированности с бизнес-группами на эффективность функционирования обширна по отдельным странам (см. по Индии – Т. Ханна, К. Палеру, по Центральной Америке – Х. Страхан, по Китаю – Л. Кайстер, по Чили – Т. Ханана, по Индонезии – Р. Робисон) и крайне узка по межстрановым сравнениям. Одним из немногих исключений является уже упомянутая работа Т. Ханны и Дж. Ривкина «Оценка эффекта бизнес-групп на эффективность функционирования предприятий в странах с развивающимися рынками». Как уже отмечалось, исследование содержит данные по 14 странам: Аргентине, Бразилии, Чили, Индии, Индонезии, Израиле, Мексике, Перу, Филиппинам, Южной Африке, Южной Корее, Тайваню, Таиланду и Турции. В 12 странах влияние аффилированности на прибыльность фирм оказалось статистически значимым. В большинстве случаев аффилированность с группами повышала прибыльность: в Индии, Индонезии и Тайване – значительно, в Израиле и Перу – влияла позитивно, но исследователям были доступны только слишком маленькие выборки. Значительно негативно аффилированность влияет на аргентинские предприятия, скорее негативно, но статистически незначимо – в Чили и на Филиппинах. В ЮАР – позитивный средний эффект и негативный медианный (малое число высокоприбыльных предприятий) (см. Таблицу 8).

---

<sup>1</sup> См. Rumelt R. P. Diversification strategy and profitability // Strategic Management Journal. – 1982. - № 3. – P. 359-369.



## Влияние аффилированности с бизнес-группами на прибыльность фирм

<b>Влияние аффилированности с бизнес-группами на прибыльность компаний</b>	<b>Страны</b>
Значительное позитивное	Индия, Индонезия, Тайвань
Незначительное позитивное	Израиль, Перу
Значительное негативное	Аргентина
Незначительное негативное	Чили, Филиппины

*Источник:* составлено автором на основе Khanna T., Rivkin J.W. Estimating the Performance Effects of Business Groups in Emerging Markets // Strategic Management Journal. – 2001. -№ 22(1).

Работа С. Гуриева и А. Рачинского «Роль олигархов в российском капитализме»<sup>1</sup> также посвящена анализу влияния аффилированности с 22 крупнейшими бизнес-группами («олигархические» объединения) на эффективность функционирования предприятий, но использует эконометрическую модель, основанную не на финансовых показателях предприятия, а на общей производительности факторов. Результаты регрессии свидетельствуют о том, что в 2002 г. крупнейшие бизнес-группы превосходили по производительности другие формы собственности (за исключением иностранных собственников), демонстрируя прирост общей факторной производительности равный 8% (см. Таблицу 9).

## Влияние типа собственности на изменение общей факторной производительности

<b>Тип собственности</b>	<b>Изменение общей факторной производительности</b>
22 крупнейшие бизнес-группы	0.08
Иностранные собственники	0.11
Федеральная собственность	-0.01

<sup>1</sup> Guriev S., Rachinsky A. The Role of Oligarchs in Russian Capitalism // The Journal of Economic Perspectives. – 2005. - № 19(1). – P.131 - 150.

Собственность региональных правительств	-0.10
---	-------

*Источник: Guriev S., Rachinsky A. The Role of Oligarchs in Russian Capitalism // The Journal of Economic Perspectives. – 2005. - № 19(1). – P.144.*

Таким образом, эффект аффилированности на прибыльность значительно варьируется от одной страны к другой. К сожалению, анализ причин, определяющих эту вариабельность нам недоступен, но мы можем предположить, что политическая влияние бизнес-групп является фактором, увеличивающим их прибыльность, в то время как неэффективное управление, связанное с распылением внимания высшего менеджмента в связи с несвязанной диверсификацией снижает экономическую эффективность данной организационной формы. Какой именно фактор перевешивает – зависит от параметров институциональной среды и степени конкурентности рынков страны. В этой связи, наивным является как представление бизнес-групп как самой совершенной формы организации бизнеса (чеболи и другие бизнес-группы из стран Юго-Восточной Азии), так и описание их в качестве главной причины отставания национальных экономик России и стран Латинской Америки.

Представление об особенностях диверсификационных стратегий групп, их структуры собственности и управления, а также отношениях с государством способны предоставить исследования-кейсы отдельных групп, например исследование крупнейшей индонезийской группы Salim (см. Приложение 5), корейского чеболя Lucky Goldstar, филиппинской группы Ayala, тайваньской Formosa, индийской Tata (см. Приложение 7). Данный подход достаточно уязвим для критики, так как выводы по отдельным группам не вполне корректно распространять на данную организационную форму в целом. В то же время, формальные количественные исследования характеристик собственности и управления представляют значительную сложность, так как доступ к данной информации крайне затруднен. В результате, эконометрические работы, посвященные распространенности конкретных паттернов собственности и управления крайне редки, среди немногих исключений можно отметить уже

упоминавшуюся работу С. Клаессенса, С. Дьянкова и Л. Ланга «Разделение собственности и контроля в корпорациях Юго-восточной Азии», а также исследование А. Шляйфера и др. «Корпоративное управление в мире», впервые убедительно доказавшее, что модель разделения собственности и управления, присущая американским корпорациям, в мировом масштабе является исключением из правил, а не нормой<sup>1</sup>. Таким образом, в силу немногочисленности количественных исследований, посвященных структуре собственности и управления, присущим бизнес-группам, приходится полагаться на исследования конкретных групп и на отрывочные сведения (anecdotal evidences).

Сводка многочисленных исследований конкретных групп является таблица из работы Т. Ханна и Й. Йафех (см. Приложение 3). Из нее очевидно, что, во-первых, в основании бизнес-групп лежат тесные личные связи кланового или этнического характера, а во-вторых, все бизнес-группы в своем развитии в той или иной степени пользовались поддержкой государства, часто в контексте экспортноориентированной или импортозамещающей политики развития.

#### *Кейс группы «СДС»*

«СДС» (официальное название «ЗАО холдинговая компания «Сибирский Деловой Союз») – это региональная бизнес-группа, возникшая в Кемеровской области. Основателям группы «СДС» стали М.Ю. Федяев и В.Г. Гридин. История группы началась с приобретения контроля над разрезом «Черниговский» в 1999 г. Приобретение «Черниговца» было тесно связано с борьбой ставшего губернатором Кемеровской области в 1997 г. А.Г. Тулеева с группой «МИКОМ». На момент назначения А.Г. Тулеева губернатором данная бизнес-структура контролировала крупнейшие предприятия области, в том числе Западно-Сибирский и Кузнецкий металлургический комбинат, при этом она пыталась активно противодействовать А.Г. Тулееву, стремясь провести своих людей в региональный парламент. Противостояние губернатора и «МИКОМА» было

---

<sup>1</sup> Porta R.L., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. Corporate Ownership around the World // The Journal of Finance. – 1999. – № 54(2). - P. 471 - 517.

длительным и тяжелым, разрез «Черниговский» выступал как одна из площадок противостояния. В этой ситуации основатели «СДС» В.Г. Гридин и М.Ю. Федяев являлись по сути участниками анти-МИКОМовской коалиции, формируемой Тулеевым. М.Ю. Федяев, являвшийся на тот момент исполнительным директором «МирИнвеста» - структуры В.Е. Варшавского (выходца из Кузбасса, депутата Госдумы от «Единой России») - купил 13% акций "Черниговца" у менеджеров разреза. В.Г. Гридин на тот момент работал в московском офисе "МирИнвеста", занимаясь экспедированием. М.Ю. Федяев и В.Г. Гридин решили объединить свои усилия, В.Г. Гридин позже комментировал это таким образом: «У меня был опыт продаж, а у М.Ю. Федяева - акции "Черниговца", с которыми ничего нельзя было сделать».<sup>1</sup> Помимо опыта продаж, важным активом В.Г. Гридина было личное знакомство с губернатором с 1982 года, когда начальник Новокузнецкого отделения Кемеровской железной дороги А.Г. Тулеев пригласил молодого специалиста коммунальщика В.Г. Гридина возглавить Новокузнецкую дистанцию гражданских сооружений, то есть, по сути, все коммунальное хозяйство железной дороги. А.Г. Тулеев, которому был необходим «дружественный» собственник на «Черниговце» был готов предоставить свою полную поддержку партнерам.

В.Г. Гридин и М.Ю. Федяев стали наращивать свой пакет акций «Черниговского», при этом корпоративный конфликт сопровождался судами и «войной» в СМИ. Профсоюзные лидеры «Черниговца» на пресс-конференциях рассказывали о попытках незаконного захвата предприятия «полукриминальными структурами, которые были созданы под патронажем вице-преьера Н. Аксененко и «красного» губернатора А. Тулеева». В ответ подконтрольные губернатору СМИ опубликовали копию «секретного протокола», из которого следовало, что директор действует в интересах владельцев «МИКОМа» братьев Живило в обмен на 30-процентное участие в прибыли разреза. В итоге 22 декабря 1999 г. при поддержке кемеровского ОМОНа М.Ю. Федяеву и В.Г. Гридину удалось "зайти" на «Черниговец».

---

<sup>1</sup> Хренников И. Санитары Кузбасса // Smart money. – 2007. - № 40. - <http://www.vedomosti.ru/smartmoney/article/2007/10/22/4171>.

Вторым важнейшим этапом построения группы стало создание транспортной компании «Новотранс». И вновь, важную роль сыграли политический факторы и влияние А.Г. Тулеева. В 1998 г. губернатор Кемеровской области и глава МПС Н.Е. Аксененко подписали соглашение о сотрудничестве, по которому на перевозки из Кузбасса в адрес российских портов устанавливались исключительные (пониженные) тарифы. Например, перевозка угля до Туапсе стала стоить \$11 за 1 т вместо прежних \$30, делавших экспорт невыгодным. В.Г. Гридин создал собственную транспортную компанию "Новотранс" и торговую компанию Mir Trade. Позже, в рамках реформы МПС был взят курс на создание частных операторских компаний с собственным парком вагонов. «Новотранс» получил лицензию оператора одним из первых.

Таким образом, ядром бизнес-группы стали предприятия в транспортной отрасли и добыче угля. Однако с самого начала своего развития, бизнес-группа приобретала активы в самых различных отраслях, поэтому после официального создания ЗАО «Холдинговая компания «Сибирский деловой союз» в августе 2004 г, управление этими активами было организовано через отраслевые холдинги «СДС-Уголь», «СДС-Маш», «Новотранс», «СДС-Строй», «СДС-Алко», «СДС-Медиа Холдинг», «СДС-Энерго».

Серьезные изменения в отраслевой структуре группы произошли в 2011 г., когда «СДС» приобрел «СИБУР-Минудобрения», в том числе крупнейшее химическое предприятие в Кемерово «Азот», и «Ангарский азотно-тукововый завод». М.Ю. Федяев комментировал приобретение нового для группы направления следующим образом: «Аммиачная селитра необходима для села и для ведения взрывных работ на разрезах. У нас есть завод по производству взрывчатых веществ, а основной компонент там – селитра. Кроме того, «СДС» рассматривает свои новые активы как крупный бизнес».<sup>1</sup> Нетрудно заметить, что объемы производства селитры на «Азоте» и нужды сельскохозяйственных

---

<sup>1</sup> СДС приобрел кемеровский «Азот» // Деловой Кузбасс. – 22.12.2011. – URL: <http://www.delkuz.ru/content/view/14829>.

активов «СДС» и его завода по производству взрывчатых веществ не сопоставимы.

Экспансия «СДС» вновь получила поддержку областной администрации, заместитель губернатора по промышленности транспорту и предпринимательству С.Н. Кузнецов, оценивая смену собственника крупнейшего химического предприятия области, заявил, что "СДС – это региональная компания, с которой налажено хорошее взаимодействие, которая активно участвует в инвестировании производства, социальной жизни области. Мы считаем, что это лучшее, что могло произойти с «Азотом».<sup>1</sup>

Уникальным эпизодом в истории «СДС» является приобретение компании «Прокопьевскуголь» в 2007 г. Весной 2006 г. года Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК) потратил \$99 млн. на покупку данной компании, год спустя был вынужден продать ее муниципалитету Прокопьевска за 1 доллар. Администрация области не позволила НЛМК оптимизировать производство на предприятии, так как это было бы связано с закрытием шахт и увольнением работников, в этой ситуации НЛМК не смог вывести компанию на безубыточность и решил избавиться от данного актива. В результате «Прокопьевскуголь» был передан «СДС», данная сделка освещалась в СМИ как «просьба губернатора» и проявление «социальной ответственности» «СДС».

Можно отметить, что система отраслевых холдингов, созданная после регистрации ЗАО ХК «СДС» в 2004 году для организации разрозненных активов группы, оказывается неспособна «переварить» все увеличивающееся разнообразие активов, поэтому с течением времени все большее число активов остается вне ее рамок (см. Приложение 4). «СДС» не является публичным и не публикует отчетность, поэтому данные по объему продаж и прибыли нам доступны только по 12 крупнейшим организациям, входящим в состав группы (см. Таблицу 10).

---

<sup>1</sup> СДС приобрел кемеровский «Азот» // Деловой Кузбасс. – 22.12.2011. – URL: <http://www.delkuz.ru/content/view/14829>.

## Крупнейшие организации, входящие в СДС

Название компании	Отрасль	Объем продаж в 2013 г., млн.р.	Чистая прибыль в 2013 г., млн. р.	Год получения контроля	Глава компании
Азот	Химическая и нефтехимическая промышленность (производство удобрений)	27 802,0	1 049,2	2011	Михаил Федяев
Алтайвагон	Железнодорожное машиностроение	19 176,4	1 321,8	2009	Борис Коротков
Черниговец	Угольная промышленность	13 537,8	563,2	1999	Алексей Тихонский
ХК «СДС-Уголь»	Угольная промышленность	13 513,0	996,5	Образован в 2006 году из разрозненных активов группы	Юрий Дерябин
ТК «Новотранс»	Транспорт и логистика	10 798,0	-1 105,6	Создана в 2000	Александр Фомичев
СДС-Трейд	Сервис (обеспечение поставок материально технических ресурсов)	7 739,6	14,3	Создана в 2006	Антон Бодренков
САЛЕК	Угольная промышленность	7 296,7	40,3	Создана в 2004	Игорь Исавнин
Разрез «Киселевский»	Угольная промышленность	5 331,9	1,1	2004	Константин Рыжков
Северо-Кузбасская энергетическая компания	Энергетика	4 215,8	94,7	Создана в 2003	Дмитрий Волков
Черниговский НПЗ	Химическая и нефтехимическая промышленность	3 408,0	56,8	Завод введен в эксплуатацию в 2007	Андрей Барабаш
Ангарский азотно-туковый завод	Химическая промышленность (производство удобрений и азотных соединений)	2 892,1	601,6	2011	Максим Пружина
СДС-Алко	Производство и реализация алкогольной продукции	2 683,7	19,0	Создана в 2007 г. как эксклюзивный дистрибьютор продукции принадлежащих группе алкогольных заводов	Ксения Третьякова

*Источник:* составлено автором.

Мы можем увидеть, что основным направлением СДС по-прежнему остается добыча угля, однако активная политика диверсификации приносит свои плоды: химический активы создают значительную долю прибыли.

Анализ структура собственности «СДС» является еще более сложной задачей, чем анализ его отраслевой структуры. По определению, холдинг – это пирамидальная система управления, в которой материнская компания владеет пакетами акций дочерних компаний, а они в свою очередь – акциями внучатых и прочих родственных компаний. Однако из кейсов других бизнес-групп мы знаем, что бизнес-группы активно используют практику перекрестного владения акциями между своими компаниями, образуя сложные и запутанные схему. Практикует ли подобные схемы «СДС», мы не знаем. Владеют ли менеджеры интегрируемых предприятий акциями этих предприятий и получают ли они статус «младших партнеров» в рамках бизнес-группы нам также не известно.

Политическая влияние группы проявляется не только в поддержке со стороны власти проводимых группой сделок слияний и поглощений, но и в участии видных представителей бизнес-групп в политике. Так, на выборах в Госдуму 2011 г. в список «Единой России» по области, который возглавил и лично формировал А.Г. Тулеев, попали два представителя «СДС» В.Г. Гредин и П.М. Федяев, сын М.Ю. Федяева.

Попытка количественной оценки политического ресурса «СДС» и других субъектов крупного бизнеса в Кузбассе была реализована в работе С.Н. Левина, Е.С. Каган и Д.В. Кислицына<sup>1</sup>. Политический ресурс оценивался под двум показателям: «объективному» - использовалась позиция компании в рейтинге «Эксперт-Сибирь» по объему продаж и данные по количеству занятых на предприятии, и «субъективному». Оценка «субъективного» политического ресурса производилась на основе:

А) участия предприятия в системе соглашений о социально-экономическом сотрудничестве с администрацией Кемеровской области;

---

<sup>1</sup> Левин С.Н., Каган Е.С., Кислицын Д.В. Интернализированный политический ресурс крупного бизнеса в Кузбассе // Журнал ЭКО. – 2014. - № 1. – С. 85-95.



Б) данных по составу советов директоров компаний. Советы директоров в российских условиях выступают не столько как органы непосредственного управления, сколько в статусе «статусного» органа, который включает доминирующих собственников компании и аффилированных с ними лиц, как правило, имеющих доступ к политическому ресурсу.

Члены советов директоров по своему политическому статусу были разбиты на следующие группы:

- независимые директора, вводимые для соответствия формальным критериям, принятым на мировых финансовых рынках, исключались из анализа как носители «нулевого» политического ресурса

- «технические» директора – менеджеры, представляющие в советах директоров интересы бизнес-групп федерального уровня. Они имеют опосредованный доступ к политическому ресурсу, которым обладают собственники этих групп

- собственники и топ-менеджеры бизнес-групп федерального уровня, которые в свой «федеральный» политический ресурс трансформируют в «близость к власти» на региональном уровне;

- политически связанные с региональной администрацией директора, к ним были отнесены те, кто входит (или входил) в состав Областного совета народных депутатов, является (или был) действующим региональным чиновником, а также те, кто имеет родственника – члена Федерального собрания, бывшего депутатом или регионального чиновника.

Результаты оценивания показали, что «СДС» обладает самым высоким субъективным политическим ресурсом в области, а по объективному отстает только от «Евраз» – федеральной структуры, владеющей крупнейшими за Уралом Западно-Сибирским и Кузнецким металлургическими комбинатами, а также угольными и другими активами. Интересно, что контроль над металлургическими заводами «Евраз» получил в рамках тяжелой корпоративной войны с «Микомом», также являясь частью антиМИКОМовской коалиции, созданной А.Г. Тулеевым.

Итак, суммируя, применительно к группе СДС мы можем отметить следующие типичные для бизнес-группы черты:

- 1) широчайшая несвязанная диверсификация,
- 2) непрозрачность структуры собственности и управления,
- 3) политическая влиятельность группы.

*Кейс группы ЮКОС (Menapen)*

Российские бизнес-групп существуют очень короткий исторический период, их формальная структура собственности носит запутанный характер, что осложняет осуществление квалифицированных кейс-стади, посвященные российским группам. Впрочем, в качестве такого кейса может рассматриваться приговор по делу ЮКОСа<sup>1</sup> –судебные документы содержат большой объем информации о структуре собственности и управления в данной группе, и данная информация прошла определенную проверку. Так, в судебных документах описывается сложная трехуровневая структура собственности: на первом уровне находятся собственно предприятия, принадлежащие группе, над ними – офшоры, в совокупности владеющие пакетами их акций, а также акциями друг друга, и на последнем третьем уровне – группа связанных между собой физических лиц, реальных собственников. При этом данные физические лица занимали ключевые посты на предприятиях первого слоя. Такого рода структура собственности является характерной для российских бизнес-групп. Она способна обеспечить любую степень непрозрачности и динамичности, которая кажется целесообразной реальному собственнику. Непрозрачность обеспечивается не только сложность системы связей между формальными собственниками, но и тем, что использование офшоров выводит бизнес из сугубо российского правового поля, динамичность – тем, что построение из «пустых» юридических лиц цепочек любой необходимой длины и запутанности является делом юридической техники,

---

<sup>1</sup> Приговор М. Б. Ходорковскому и П. Л. Лебедеву. – URL:  
[http://khodorkovsky.ru/files/\\_docs\\_/20ac84a43628a035f172b334f4f60bd4/2010.12.27.\\_Prigovor\\_MBH-PLL.doc](http://khodorkovsky.ru/files/_docs_/20ac84a43628a035f172b334f4f60bd4/2010.12.27._Prigovor_MBH-PLL.doc).

причем с малыми транзакционными издержками<sup>1</sup>. Данная структура была названа в работах Я. Ш. Паппэ «рассеянным холдингом»<sup>2</sup>.

Особенностью структуры управления, присущей ЮКОСУ, было создание искусственной вертикали управления, никак не связанной с вертикалью собственности. В 1998 г. были созданы три управляющие компании: «ЮКОС эксплорейшн энд продакшн», «ЮКОС рифайнинг энд маркетинг» и «ЮКОС-Москва». Первой были переданы функции исполнительных органов добывающих дочек, второй – перерабатывающих, третьей – самой материнской компании. При этом все три структуры являлись самостоятельными юридическими лицами и не владели никакими значимыми активами.

В рамках исследования «Российский крупный бизнес. Первые 15 лет» Я.Ш. Паппэ и Я.С. Галухина отмечают, что особенности собственности и управления, присущие российскому крупному бизнесу, позволяли ему решать следующие задачи:

1. Обеспечивали необходимую мобильность при приобретении, консолидации и структурировании активов;

2. Предоставляли возможность нахождения взаимоприемлемых компромиссов с государством там, где «работа строго по правилам» могла привести к разрушительным конфликтам;

3. Были мощным препятствием для попыток административного передела собственности, в частности для пересмотра итогов приватизации<sup>3</sup>.

Отраслевая структура бизнес-группы, выстроенной М.Б. Ходорковским кардинально менялась за время ее существования. По выражению Я.Ш. Паппэ, за, примерно, десять лет существования она прошла путь от финансово-торговой к финансово-промышленной, а затем к промышленно-финансовой с четкой нефтяной специализацией<sup>4</sup>. Бизнес-группа начиналась как группа банка Менатеп, затем стала группой Менатеп-Роспром-ЮКОС, затем на короткое время ЮКОС-

---

<sup>1</sup> Галухина Я. С., Паппэ Я. Ш. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009. – С. 68.

<sup>2</sup> Паппэ Я. Ш. «Олигархи»: Экономическая хроника, 1992-2000. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000.

<sup>3</sup> Галухина Я. С., Паппэ Я. Ш. Российский крупный бизнес. – С. 74-75.

<sup>4</sup> Паппэ, Я. Ш. «Олигархи»: Экономическая хроника, 1992-2000. – С. 201.

Менатеп. В результате событий 1998 г. бизнес-группа свелась в основном к связке двух нефтяных компаний (ЮКОСА и ВНК). Несмотря на эти кардинальные изменения, команда ключевых менеджеров-собственников оставалась прежней, первым лицом был М.Б. Ходорковский, вторым - Л.Б. Невзлин.

В процессе массовой приватизации Менатеп приобрел крупные пакеты акций, как минимум, нескольких десятков промышленных предприятий. В середине 1996 г. банк впервые представил в СМИ развернутую информацию о предприятиях, которыми он владеет, и заявил свои приоритеты в сфере промышленности. Менеджеры Менатепа сообщили тогда о том, что помимо нефтяной промышленности (которая всегда была приоритетом номер один) банк выделяет четыре стратегических направления.

- Пищевая промышленность (Колос, Моспищекombинат, Детчинский комбинат овощных концентратов, а также предприятия Ерднеевское, Сладость, Геркулес, Супермак);

- Текстильная промышленность (Московская ситценабивная фабрика, Парижская коммуна, Сибволокно, Шелк, Нитрон, Собитекс(объединены в ФПГ Консорциум Русский текстиль);

- Строительство и промышленность стройматериалов (Центр-академстрой, Монтажспецстрой, Моспромстройматериалы, Мосасботермостекло, Союзстекломаш, Заречье, Гис)

- Горная химия (АО Апатит).<sup>1</sup>

Таким образом, вы видим, что отраслевая структура ЮКОВ, как и других российских бизнес-групп характеризовалась крайней изменчивостью и высочайшей степенью несвязанной диверсификации. В то же время, не вполне корректно сравнивать отраслевую структуру российских бизнес-групп 1990-х гг. и таких бизнес-групп как Tata и Salim. Если отраслевая структура Tata и Salim формировалась эволюционным путем, то российские бизнес-группы в 1990-х гг. просто захватывали доступные им активы, «переваривание» этих активов: банкротство наименее рентабельных, продажа тех, которых не вписывались в

---

<sup>1</sup> Паппэ, Я. Ш. «Олигархи»: Экономическая хроника, 1992-2000. – С. 202.

стратегию развития группы, и выстраивание отраслевых компаний из оставшихся, произошло в 2000-е гг.

Утверждение о политической влиятельности российских «олигархических объединений» в 1990-е гг. стало общим местом, символом этого явления стали залоговые аукционы 1995 г. - один из механизмов приватизации, серия сделок, приведшая к переходу госпакетов акций крупнейших российских отраслевых компаний в руки ряда коммерческих банков (Таблица 11).

Таблица 11

## Залоговые аукционы

<b>Предприятие</b>	<b>Доля, %</b>	<b>Средства, поступившие в бюджет, млн. долл.</b>	<b>Победители аукциона</b>
Норильский никель	51	170,1	ОНЭКСИМ Банк
Северо-западное речное пароходство	25,5	6,05	Банк МФК
АО «Мечел»	15	13	ТОО «РабиКом»
Лукойл	5	141	Лукойл-Империал
Сиданко (теперь ТНК-ВР)	51	130	Банк МФК (фактически — консорциум из МФК и «Альфа-групп»)
Новолипецкий металлургический комбинат	14,87	31	Банк МФК (фактически — «Ренессанс Капитал»)
Мурманское морское пароходство	23,5	4,125	ЗАО «Стратег» (фактически — банк МЕНАТЕП)
ЮКОС	45	159	ЗАО «Лагуна» (фактически — банк МЕНАТЕП)
Новороссийское морское пароходство (Новошип)	20	22,65	Новороссийское морское пароходство (Новошип)
Сибнефть	51	100,3	ЗАО «Нефтяная финансовая компания» (гарант — Столичный банк сбережений)

Сургутнефтегаз	40,12	88,9	НПФ «Сургутнефтегаз» (гарант — ОНЭКСИМбанк)
АО «Нафта-Москва»	15	20,01	ЗАО «НафтаФин» (фактически — менеджмент самого предприятия)

*Источник:* составлено автором.

В докладе Счётной палаты России "Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993—2003 годы"<sup>1</sup>, опубликованном в 2004 году, отмечается, что «в результате проведения залоговых аукционов отчуждение федеральной собственности было произведено по значительно заниженным ценам, а конкурс фактически носил притворный характер», и приводится ряд нарушений в ходе проведения аукционов, в частности:

- «в большинстве случаев состязательность при проведении аукционов не предполагалась. Из 12 аукционов лишь в четырех сумма кредита существенно превысила начальную цену».

- «[...] банки фактически «кредитовали» государство государственными же деньгами. Минфин России предварительно размещал на счетах банков — участников консорциума средства в сумме, практически равной кредиту, а затем эти деньги передавались Правительству Российской Федерации в качестве кредита под залог акций наиболее привлекательных предприятий. В результате банки, „кредитовавшие“ государство, смогли непосредственно либо через аффилированных лиц стать собственниками находившихся у них в залоге пакетов акций государственных предприятий».

- «Вопреки Правилам проведения аукционов [...] банки не направляли кредитные средства на счёт в Центральном банке [...], средства оставались в тех же коммерческих банках, но на специальных счетах».

<sup>1</sup> Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993—2003 годы (экспертно-аналитическое мероприятие) / Руководитель рабочей группы — Председатель Счетной палаты Российской Федерации С. В. Степашин. — М.: Олита, 2004.

Осенью 2011 года Роман Абрамович в лондонском суде под присягой заявил, что фактически залоговый аукцион по приватизации «Сибнефти» носил фиктивный характер: сговор Березовского и его партнёра Бадри Патаркацишвилис другими участниками торгов позволил им избежать конкуренции и купить компанию за стартовую цену.<sup>1</sup> Таким образом, само формирование крупнейших российских бизнес-групп было напрямую связано с политическим капиталом, которым обладали данные группы.

Итак, суммируя, можно отметить, что для Юкоса были характерны следующие особенности:

- Неразделенность фактических отношений собственности и управления;
- Непрозрачность, запутанность и ситуативность формальных отношений собственности и управления. Гибкость *формальной* структуры собственности при устойчивости *реальной*;
- Высокая степень зависимости от государства: невозможность выполнения формально зафиксированных правил в отношениях с ним, неформальный торг по поводу обязательств<sup>2</sup>;
- Контроль над предприятиями бизнес-группы со стороны группы лиц, как правило, тесно связанных дружескими, родственными или этническими связями;
- Высокая несвязанная диверсификация.

*Выводы.* Глава 2 кандидатской диссертации была посвящена подробному анализу бизнес-группа как формы организации бизнеса. Основываясь на транзакционной теории фирмы, мы предложили теоретическую модель бизнес-группы, в основе которой лежит интернализация политического ресурса. В силу своей специфичности, политический ресурс не продается на рынке, а транзакции им интернализируются в рамках фирмы.

---

<sup>1</sup> Оверченко М., Дмитриенко Д. Абрамович признал, что аукцион по «Сибнефти» был фикцией. // Ведомости. – 02.11.2011 (архивированная версия документа доступна по адресу <http://www.webcitation.org/65EAtJxd4>)

<sup>2</sup> Галухина Я. С., Паппэ Я. Ш. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. – С. 67.

Как и любая теория, предложенная теоретическая модель бизнес-группы, не поддается фальсификации напрямую. В то же время, мы можем сделать из данной теории ряд следствий, которые могут быть фальсифицируемы:

1. Так как политический ресурс не специфичен для отрасли, фирмы, обладающие им, будет в среднем характеризоваться значительно большей несвязанной диверсификацией, чем фирмы, им не обладающие.

2. Если в основе бизнес-группы лежат внезаконные контракты между «политизированными бюрократами» и «политизированными предпринимателями», то должно наблюдаться расхождение между формальной и реальной структурой прав собственности. Очевидно, что анализ реальной структуры прав собственности является сложной задачей, но существует ряд косвенных признаков, свидетельствующих о стремлении реальных собственников скрыть свой статус: создание сложной пирамидальной системы права собственности, активное использование оффшорных компаний, а также трастовых фондов со скрытыми бенефициарами.

3. Так как политический ресурс выступает как клубное благо – отдача от него уменьшается при росте числа потребителей – взаимодействие «политизированных бюрократов» и «политизированных предпринимателей» должно носить закрытый характер, собственники бизнес-группы должны представлять собой закрытую общность.

4. Выгоды, которые бизнес-группа извлекает из владения политическим ресурсом, связаны с получением привилегированного отношения со стороны государства. Иначе говоря, если предложенная нами теория верна, бизнес-группы в среднем, должны чаще получать выгоды от решений, принимаемых органами государственной власти.

Проанализированные нами эмпирические исследования подтверждают высказанные нами предположения. В частности, все три, проанализированные нами кейса, несмотря на то, что они представляли различные национальные формы бизнес-группы, обладали предсказанными в параграфе 2.1. особенностями:



1. Многоотраслевая структура, с отсутствием технологической логики в наборе отраслей.

2. Расхождение между формальной и реальной структурой прав собственности. Наличие ряда косвенных признаков, свидетельствующих о стремлении реальных собственников скрыть свой статус: создание сложной пирамидальной системы права собственности.

3. Закрытый характер бизнес-группы, собственники представляют собой замкнутую семейную, этническую или дружескую группу.

4. Привилегированное отношение со стороны государства. Во всех проанализированных нами кейсах мы видим явные признаки особого положения бизнес-групп, которые находились в центре нашего внимания, в национальных экономиках.

### **Глава 3. Политический ресурс бизнеса в России: содержательная и количественная оценка**

Один из главных выводов из предложенной в Главе 2 теоретической модели, объясняющей причины возникновения бизнес-группы как формы организации бизнеса интернализацией бизнес-группой транзакций политическим ресурсом, является предположение, что бизнес-группы должны пользоваться устойчивым привилегированным отношением со стороны государства. Несмотря на то, что кейс-стади отдельных групп подтверждают это, возникает необходимость использования более строго экономического инструментария, прежде всего эконометрики. Однако данная задача сопряжена с целым рядом сложностей, как технических (связанных со сбором данных), так и методологических. Данные сложности будут подробно описаны в Главе 3, кроме того, мы проанализируем ряд работ, которым успешно удалось эту сложность преодолеть, а затем представим нашу эконометрическую модель, которая позволяет продемонстрировать корреляцию между аффилированностью предприятия с крупнейшими российскими бизнес-группами и вероятностью получения привилегированного отношения со стороны государства.

#### **3.1 Исследовательские подходы к эконометрическому анализу роли политического ресурса**

Политические связи между бизнесом и представителями государственной власти, а также те выгоды, которые отдельные фирмы извлекают из своих особых отношений с властью, всегда привлекали значительное внимание исследователей. В то же время, работы, в рамках которых удалось количественно оценить влияние политического ресурса на экономические результаты фирмы, остаются редкостью. Существуют многочисленные свидетельства о конкретных случаях политических связей между бизнесом и государством (так называемые anecdotal evidences), но исследования, как правило, не выходили за рамки исследования конкретных случаев (case study). Причиной этого является, во-первых, невозможность измерения политического ресурса напрямую, что требует его

*операционализации* (поиска переменных, которые были бы тесно связаны с политическим ресурсом и при этом были бы измеряемыми – так называемых прокси-переменных), а во-вторых, проблема *эндогенности* – переменные эндогенно порождаются процессом, а не задаются извне. В результате, количественное измерение политического ресурса превращается в нетривиальную исследовательскую задачу, для которой не существует универсального решения, она может быть решена только *локально* – для каждого конкретного эмпирического исследования.

В качестве прокси политического ресурса значительная часть исследований использует наличие родственных или дружеских связей между собственниками или менеджерами компании и высшими государственными чиновниками. Такой подход кажется логичным с позиции здравого смысла, но его применение сталкивается с очевидными сложностями сбора такого рода данных. Кроме того, данный подход применим лишь в том случае, если политическая система исследуемой страны стабильна и высокоцентрализованна. Примером исследования данного подхода является пионерная работа Р. Фишмана<sup>1</sup>, использующая данные по Индонезии эпохи Сухарто – страны с устойчивой и централизованной политической структурой, что позволило автору выстроить вызывающий доверие индекс политических связей. Показательно, что автор учитывал аффилированность с бизнес-группами при составлении индекса и построении эконометрической модели, т.к. политическими связями обладает группа в целом, а не отдельные входящие в нее предприятия.

В работах М. Фасцио<sup>2</sup>, компания считается политически влиятельной, если хотя бы один из ее крупнейших акционеров (контролирующих более 10% акций) или топ-менеджеров 1) является членом парламента, 2) является министром или главой государства или 3) тесно связан с чиновником высшего ранга (прежде всего имеются в виду дружеские или родственные связи). М. Фасцио

---

<sup>1</sup> Fisman R. Estimating the Value of Political Connections // The American Economic Review. – 2001. – No 91(4). – P. 1095 - 1102.

<sup>2</sup> Faccio M. Politically connected firms // American Economic Review. – 2006. – No 96 (1). – P. 369-386; Faccio M., Masulis R., McConnell J. Political Connections and Corporate Bailouts // Journal of Finance. – 2010. -Vol. 61. No 6. – P. 2597-2635.

продемонстрировала, что политически влиятельные фирмы получают господдержку с гораздо большей вероятностью, чем фирмы, не обладающие политической влиятельностью. Кроме того, политически влиятельные фирмы диспропорционально часто получают помощь со стороны государства в случае, если МФВ или Всемирный банк предоставляет финансовую поддержку данной стране.

А. Хвайа и А. Миан<sup>1</sup> анализировали влияние политического ресурса на вероятность получения кредита на материале Пакистана, используя данные по займам, предоставленным более чем 90 тыс. фирм за период между 1996 и 2002 годы. Фирму относили к «политически влиятельным», если ее топ-менеджеры участвовали в национальных или региональных выборах в качестве кандидатов. Результаты показали, что «политически влиятельные фирмы» получали на 45% большие объемы заимствований и имели на 50% более высокий уровень дефолтов в этих займах. При этом такого рода привилегированное отношение они получали только со стороны государственных банков. Помимо этого, исследование показало положительную связь между принадлежностью фирмы к бизнес-группе и вероятностью получения политически мотивированного кредитования, при этом, чем больше бизнес-группа, тем больше вероятность получения займов (см. Таблицу 12).

---

<sup>1</sup> Khwaja A. I., Mian A. Do Lenders Favor Politically Connected Firms? Rent Provision in an Emerging Financial Market // The Quarterly Journal of Economics. – 2005. - No 4. – P. 1384.

Связь размера займа с вероятностью получения  
политически мотивированного кредитования

	Политические займы	Неполитические займы	Разница
Средний размер группы	1,68 (0,11)	1,37 (0,07)	0,31 (0,04)

Шкала: 1 – одиночные фирмы, 2 – группы, состоящие из 2-50 формально независимых фирм, 3 – группы, включающие более 50 фирм. В скобках указана стандартная ошибка.

*Источник:* Khwaja A. I., Mian A. Do Lenders Favor Politically Connected Firms? Rent Provision in an Emerging Financial Market // The Quarterly Journal of Economics. – 2005. - No 4. – P. 1384.

Подходы, реализованные в работах М. Фассио и работе А. Хвайа и А. Миан можно назвать исследованием «политических инвестиций» компании, к которым помимо участия собственников и высших менеджеров в политических выборах можно отнести траты на финансирование политических партий и лоббистскую деятельность, а также партийное членство менеджеров и собственников.

Сложность использования критериев «политических инвестиций» заключается в том, «инвестиции в политику» нередко могут рассматриваться не как своеобразная «покупка» конкурентных преимуществ, а как обязанность, результат принуждения со стороны государства. Так, представители НЛМК, комментируя свою финансовую помощь Единой России (34,5 млн. руб. в 2007-2009 гг.), отмечали, что помощь выделялась в ответ на письма партийной организации:

«Предприятия, входящие в группу НЛМК, являются самостоятельными юридическими лицами, они занимаются производством, а не политикой. Финансовая помощь партии, как вы понимаете, — не инициатива генерального директора, а ответ на просьбу партийной организации. То есть, конечно, такие письма приходили»<sup>1</sup> (список крупнейших жертвователей «Единой России» см. в Таблице 13).

<sup>1</sup> Шлейнов Р. За пять лет "Единая Россия" собрала пожертвований на 6 млрд руб. // Ведомости. – 20 декабря 2010.

Ситуация, когда фирмы принуждаются к инвестициям в политику, получая от них не дополнительные выгоды, а лишь отсутствие проблем ведения бизнеса, была названа Ф. МакЧейсни «извлечением ренты»<sup>1</sup> со стороны политических субъектов, в отличие от «поиска ренты» со стороны экономических субъектов в рамках классического для теории общественного выбора подхода А. Крюгер.<sup>2</sup> Можно предположить, что и приобретение парламентского статуса собственниками и высшими управленцами нередко имеет своей целью не усиление лоббистского потенциала, а получение дополнительной защиты от преследования, и в этом смысле также является вынужденными «инвестициями в политику».

Таблица 13

10 крупнейших пожертвователей «Единой России» за 2005-2009 гг.

Жертвователь	Сумма, млн. р.	Период
Евроцемент групп	253	2008-2009
Мечел	72	2005-2006
Объединенные кондитеры (Гута)	58,5	2005-2007
Мотовилихинские заводы	48,7	2007-2008
МТЗ «Рубин»	47,8	2009
Аксайская земля и Аксайская птицефабрика	45	2007-2009
НЛМК	34,5	2007-2008
Банк «Пересвет»	30	2005-2007
Новые спортивные технологии	16	2007-2008
Норникель	13	2009

*Источник:* Шлейнов Р. За пять лет "Единая Россия" собрала пожертвований на 6 млрд. руб. // Ведомости. – 20 декабря 2010.

<sup>1</sup> McChesney F. S. Money for Nothing: Politicians, Rent Extraction, and Political Extortion. – Massachusetts: Harvard University Press, 1997.

<sup>2</sup> Krueger A. O. The Political Economy of the Rent-Seeking Society // The American Economic Review. – 1974. – No 64. – P. 291 – 303.

Другой прокси политического ресурса может служить наличие представителей государства в совете директоров компании. Безусловно, это один из важнейших формальных механизмов, с помощью которых государство оказывает влияние на процесс принятия решений на уровне фирм. Однако исследования показывают, что госчиновники в советах директоров – это также «обоюдоострый меч» - они могут как способствовать извлечению фирмой выгод со стороны государства, так и приводить к принуждению фирмы к предоставлению выгод государству, в виде участия в различных государственных проектах.<sup>1</sup>

Способом обойти сложности поиска критериев «политической влияния» является то, что можно назвать анализом с точки зрения результатов принятия политических решений (Рисунок 9). Например, Слинко и др.<sup>2</sup> используют в качестве прокси для политического ресурса число региональных законов, принятых в интересах конкретных фирм. База данных исследования включала компании, которые попадали в пятерку лидеров по продажам как минимум один раз в течение 1992-2000 гг. в каждом из 72 российских регионов (кавказские субъекты федерации не были включены). Для каждой из этих фирм было оценено число региональных законов, которые предоставляли им привилегированное отношение. Под привилегированным отношением понимались следующие выгоды, полученные данными фирмами: налоговые льготы, инвестиционные кредиты, субсидии, займы под гарантии региональных бюджетов, официальные отсрочки в уплате налогов, передача государственной собственности. Использование данных критериев позволило определить, какие субъекты бизнеса получают привилегированное отношение чаще всего – т.е. обладают наибольшим политическим ресурсом.

---

<sup>1</sup> Fry T. M, Iwasaki I. Government directors and business-state relations in Russia // *European Journal of Political Economy*. – 2011. – No 27(4). – P. 642-658.

<sup>2</sup> Slinko I., Zhuravskaya E.V., Yakovlev E. Laws for Sale: An Empirical Study of the Effects of Regulatory Capture // *CEFIR Working Papers*. – 2004. – URL: <http://www.cefir.ru/download.php?id=74>.



Рисунок 9. Процесс принятия политических решений

И. Слинко и др.<sup>1</sup> исследуя роль политического ресурса в России, показали, что по сравнению с фирмами без «политического влияния», продажи и занятость фирм с влиянием росли быстрее, они больше инвестировали и получали большую прибыль, более того – их производительность росла с увеличением степени «политического влияния».

Е. Журавская и Е. Яковлев<sup>2</sup>, используя те же самые данные, что в работе И. Слинко и др., поставили в центр своего внимания вопрос о том, какими характеристиками обладают фирмы, получающие привилегированное отношение. Исследование показало, что 1) размер группы, контролирующей конечными собственниками, имеет значимый положительный эффект на вероятность получения отдельными формально независимыми фирмами привилегированного отношения (см. Таблицу 14); 2) фирмы с дисперстной структурой собственности имеют значительно меньшую вероятность получения привилегированного отношения.

<sup>1</sup> Slinko I., Zhuravskaya E.V., Yakovlev E. Laws for Sale: An Empirical Study of the Effects of Regulatory Capture // CEFIR Working Papers. – 2004. – URL: <http://www.cefir.ru/download.php?id=74>.

<sup>2</sup> Zhuravskaya E., Yakovlev E. State capture and controlling owners of firms // CEFIR Working Papers. – 2004. – URL: [www.cefir.ru/download.php?id=135](http://www.cefir.ru/download.php?id=135).



Привилегированное отношение и размер группы,  
к которой принадлежит фирма

Число фирм в группе	Число фирм	Среднее число привилегированных отношений	Средняя доля привилегированных отношений
1-5 фирм	104	0,18	0,12
6-24 фирм	91	0,27	0,13
25 фирм и больше	96	0,26	0,15
Всего в выборке	301	0,24	0,14

*Источник:* Zhuravskaya E., Yakovlev E. State capture and controlling owners of firms // CEFIR Working Papers. – 2004. URL: [http://www.cefir.ru/ezhuravskaya/research/Yakovlev\\_Zhuravskaya\\_Capture\\_Yeltsin\\_Putin.pdf](http://www.cefir.ru/ezhuravskaya/research/Yakovlev_Zhuravskaya_Capture_Yeltsin_Putin.pdf).

В то же время, анализ с точки зрения результатов принятия политических решений также встречает значительные сложности, связанные с тем, что зачастую невозможно однозначно определить основных бенефициаров конкретных политических решений, так как эффекты этих решений носят сложный отраслевой или региональный характер.

Решение проблемы эндогенности – еще более сложная задача, чем поиск прокси для политического ресурса. В полной мере, она может быть решена только в рамках *рандомизированных контролируемых испытаний (randomized control trials, RCT)* — экспериментов, в котором субъекты рандомизируются в группы, обычно называемым группами (исследуемого) вмешательства и контроля, для того чтобы над ними проводились либо не проводились экспериментальные вмешательства. Результаты оценивают путем сравнения частоты возникновения соответствующего исхода в исследуемой и контрольной группах. Рандомизированное контролируемое испытание обычно расцениваются как наиболее научно строгий метод проверки гипотезы, они являются золотым стандартом эмпирических исследований. Рандомизированные контролируемые испытания сыграли ключевую роль в успехах современной медицины, кроме того, они активно применяются в психологии и ряде других социальных наук. К

сожалению, проведение рандомизируемых контролируемых испытаний в экономике, как правило, невозможно.

Однако, возможно использование другого метода исследования – «естественных экспериментов». «Естественный эксперимент» - это эмпирическое исследование, в котором объекты исследования подвергаются некоторому внешнему воздействию, которое находится вне контроля исследователя.<sup>1</sup> Например, исследователь может использовать различия в правовом регулировании или в осуществляемой политике между странами или регионами. Таким образом, группы вмешательства и контроля формируются не исследователем, а «природой», при этом базовой предпосылкой является утверждение, что они построены «как если бы», они были сформированы случайно (“as if” random).<sup>2</sup>

В реальности, конечно же, ситуации всегда носят сложный характер, и исследователю необходимо оценить степень рандомизации и предвидеть действие каких-либо факторов, которые могут делать разделение на группы неслучайным. В результате, в отличие от рандомизированных контролируемых испытаний, «естественные эксперименты» не позволяют сделать *однозначный* вывод о причинно-следственной связи, так как исследователь не обладает контролем над ситуацией. В то же время, в абсолютном большинстве эмпирических исследований в экономике (в силу практических и этических ограничений), они являются наилучшим из доступных инструментов для оценки гипотез.

Особенностью исследований политического ресурса, построенных на эксплуатации «естественного эксперимента», является тот факт, что деление на группы осуществляется самим исследователем на основе собранной им информации о «политической влиятельности» фирм (используемые для этого прокси- переменные мы обсудили выше). Внешнее воздействие, тем не менее, играет крайне важную роль, обеспечивая необходимую вариабельность

---

<sup>1</sup> DiNardo, J. Natural experiments and quasi-natural experiments. In Durlauf, Steven N.; Blume, Lawrence E. The New Palgrave Dictionary of Economics (Second ed.). Palgrave Macmillan, 2008.

<sup>2</sup> Dunning, Thad. Natural Experiments in the Social Sciences: A Design-Based Approach. Cambridge University Press, 2012

зависимой переменной.<sup>1</sup> Такой исследовательский подход правильнее было бы называть «квази-естественным экспериментом», однако в литературе такой исследовательский подход как правило также называют «естественным экспериментом».

Таким «естественным экспериментом» в уже упомянутом исследовании Р. Фишмана<sup>2</sup>, являлись слухи об ухудшении здоровья Президента Индонезии Сухарто во время его последнего года у власти. Автор исходил из предпосылки, что данные слухи должны по-разному влиять на капитализацию фирм с различным уровнем политического ресурса. Анализ показал, что во всех случаях влияние слухов на стоимость акций «политически влиятельных» фирм было значительно выше, чем менее зависимых. Более того, магнитуа этого эффекта с высокой степенью коррелировала с изменением индексов фондовой биржи в Джакарте. По всей видимости, по влиянию на индекс биржи, инвесторы оценивали серьезность слухов. Таким образом, автор продемонстрировал, что в Индонезии данного периода политические связи в большей степени, чем такие фундаментальные показатели как производительность, являлись главным детерминантом прибыльности, и это искажило инвестиционные решения.

За работой Р. Фишмана последовал ряд исследований, в центре которых стояла количественная оценка роли политического ресурса в функционировании фирм (при этом в литературе использовались термины «политические связи», «политическая влиятельность» и т.д.), и которые исследовали «естественные эксперименты». Так, С. Джонсон и Т. Миттон<sup>3</sup> продемонстрировали, что влияние азиатского финансового кризиса в Малайзии снизило ожидаемую ценность правительственных субсидий к «политически влиятельным фирмам» (*politically favored firms*), что привело к падению капитализации фондового рынка приблизительно на 60 миллиардов долларов.

---

<sup>1</sup> Rosenzweig, M. R., Wolpin, K. I. "Natural 'Natural Experiments' in Economics". *Journal of Economic Literature*. – 2000. – No 38 (4). – P. 827–874.

<sup>2</sup> Fisman R. Estimating the Value of Political Connections // *The American Economic Review*. – 2001. – No 91(4). – P. 1095 - 1102.

<sup>3</sup> Johnson S., Mitton T. Cronyism and capital controls: evidence from Malaysia // *Journal of Financial Economics*. – 2003. – № 67(2). – P. 351-382.

Работа использует данные по Малайзии до и после введения ограничений на движение капитала – таким образом, именно ограничения на движения капитала, вызванные азиатским финансовым кризисом, являются «естественным экспериментом». Авторам удалось показать, что механизмы контроля движения капитала могут использоваться как важнейшая часть «капитализма, основанного на связях» (*relationship-based capitalism*). Для данной системы характерно, что политики дают неформальные указания банкам направлять заимствования одобренным фирмам; эту политику легче осуществлять, когда экономика сравнительно изолирована от международных потоков капитала. В результате фирмы, обладающие политическим ресурсом 1) в большей степени страдают от макроэкономических шоков, т.к. шоки снижают возможность правительства предоставлять им привилегии и субсидии, 2) выигрывают от введения мер по контролю движения капитала, т.к. это позволяет им получать более высокий уровень субсидий.

Суммируя, необходимо еще раз подчеркнуть, что эмпирическое исследование политического ресурса сталкивается с двумя сложностями, первая из которых связана с необходимостью *операционализации* политического ресурса, а вторая – с *эндогенностью* параметров. В результате, построение универсальной модели оценки политического ресурса становится невозможным, эта задача может быть решена только для каждого конкретного случая. При этом оптимальный способ операционализации политического ресурса зависит от особенностей конкретной ситуации (устойчивости политического режима и т.п.), а оптимальный способ решения проблемы эндогенности связан с использованием «естественных экспериментов».

Несмотря на то, что в данном разделе мы сконцентрировались на методологических аспектах исследований, хотелось бы также сделать ряд содержательных выводов из проанализированной нами исследовательской литературы:

Во-первых, данная литература демонстрирует, что политический ресурс позволяет фирмам получать привилегированный доступ к ресурсам, прежде всего

к капиталу, причем как к банковскому финансированию, так и к акционерному (рынок оценивает политически влиятельные фирмы дороже).

Во-вторых, исследования показывают, что формально независимые фирмы, входящие в высокодиверсифицированные структуры с большей вероятностью получают привилегированное отношение.

В-третьих, механизмы, через которые фирмы получают выгоды от использования политического ресурса, разнообразны: налоговые льготы, инвестиционные кредиты, субсидии, займы под гарантии региональных бюджетов, официальные отсрочки в уплате налогов, передача государственной собственности.

### **3.2 Бизнес-группы и политический ресурс в России:**

#### **анализ структуры «Перечня системообразующих организаций»**

Мировой экономический кризис предоставил значительный объем данных по политическому ресурсу, которым обладают крупнейшие российские бизнес-группы. В частности, значительный интерес представляют так называемые «бэйлауты» (bailouts) – программы спасения со стороны государства отдельных предприятий и бизнес-групп. Для России мировой экономический кризис может рассматриваться как внешний шок, что позволяет нам использовать методологию «естественного эксперимента».

Ключевым документом, повлиявшим на распределение государственной помощи, стал «Перечень системообразующих организаций» (далее - Перечень), утвержденный Правительственной комиссией по повышению устойчивости развития российской экономики 25 декабря 2008 г. Официально декларируемым критерием попадания предприятий в «Перечень» была «социальная значимость»<sup>1</sup> (прежде всего, численность занятых и градообразующий характер предприятия), включение в «Перечень» открывало доступ к возможности получения помощи

---

<sup>1</sup> См. напр. Правительственной Комиссией по развитию устойчивости российской экономики под председательством И. В. Шувалова были одобрены девять компаний для включения в перечень системообразующих предприятий и организаций // Интернет-портал Правительства Российской Федерации. – 12 мая 2009. (Архивированная версия документа доступна по адресу [www.webcitation.org/66MuN1wBz](http://www.webcitation.org/66MuN1wBz)).

через различные механизмы, важнейшим из которых должны были стать госгарантии по кредитам. Правовые основы предоставления госгарантий были определены в конце 2008 г., соответствующие изменения в закон о федеральном бюджете на 2008 год<sup>1</sup> были внесены через неделю после утверждения перечня системообразующих организаций. Правила предоставления гарантий были утверждены в феврале 2009<sup>2</sup>. Необходимо отметить, что ни в одном из официальных документов не указывалось явно, что включенность в «Перечень» является обязательным условием получения госгарантий, речь в них шла об «организациях, отобранных в порядке, установленном Правительством Российской Федерации». В то же время, в выступлениях и комментариях официальных лиц неоднократно отмечалось, что данный механизм ориентирован на системообразующие организации.

Правительственные меры, суть которых заключается в спасении отдельных предприятий, неизбежно вызывают подозрения в том, что на их принятие оказывают влияние политические связи заинтересованных компаний. Утверждение «Перечня системообразующих организаций» так же не было исключением, в прессе широко высказывалась точка зрения, что попадание предприятия в «Перечень системообразующих организаций» и получение государственной поддержке определялось административным ресурсом компании. При этом вопрос о реальных критериях попадания в «Перечень системообразующих организаций» представляет далеко не только исторический интерес, так как он до сих пор сохраняет свою силу, и связанный с ним механизм предоставления государственных гарантий не только функционирует, но и может быть вновь стать важнейшим элементом политики правительства, при нарастании неблагоприятных тенденций в российской экономике.

В нашей работе мы предпринимаем попытку, используя инструментарий регрессионного анализа, проанализировать, в какой мере попадание предприятия

---

<sup>1</sup> Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 324-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов».

<sup>2</sup> Постановление Правительства РФ от 14 февраля 2009 г. № 103 «О предоставлении в 2009 году государственных гарантий в порядке установленном Правительством Российской Федерации, на осуществление основной производственной деятельности и капитальные вложения».

в «Перечень» было связано с «социальной значимостью предприятия», а в какой – аффилированностью предприятия с одной из 16 крупнейших российских бизнес-групп. Для этого, в качестве факторов социальной значимости будут выделены объем продаж компании, как показатель, характеризующий значимость компании для экономики в целом, и численность занятых. Аффилированность с 16 крупнейшими российскими бизнес-группами будет представлена в виде бинарной переменной. Зависимая переменная (включенность в «Перечень») также носит бинарный характер, поэтому будет использован инструментарий логистической регрессии.

Первоначально в «Перечень системообразующих организаций» были включены 295 предприятий, на заседании комиссии 12 мая 2009 г. список был дополнен еще девятью (см. отраслевую структуру на Рис. 3.2). Основным каналом распределения государственной поддержки должны были стать государственные гарантии по кредитам. Программа предоставления госгарантий была запущена в 2009 г. в соответствии с Федеральным законом от 30 декабря 2008 г. № 324-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов», общий объем выделенных на нее средств составил 300 млрд. руб. Одна гарантия могла составить от 150 млн. до 10 млрд. руб. и предоставлялась на 0,5-5 лет. Компании могли вносить госгарантии в качестве обеспечения 50% кредита, предприятия ОПК – до 70%. К концу 2009 г. компаниям были предоставлены госгарантии на сумму 227 млрд. руб.<sup>1</sup> (отраслевую структуру см. на Рисунке 10).

---

<sup>1</sup> Казык М., Симачев Ю. Государственная гарантийная поддержка системообразующих компаний как инструмент российской антикризисной политики: особенности, проблемы, уроки на будущее // Экономическая политика. – 2010. – № 3. – С. 64-89.

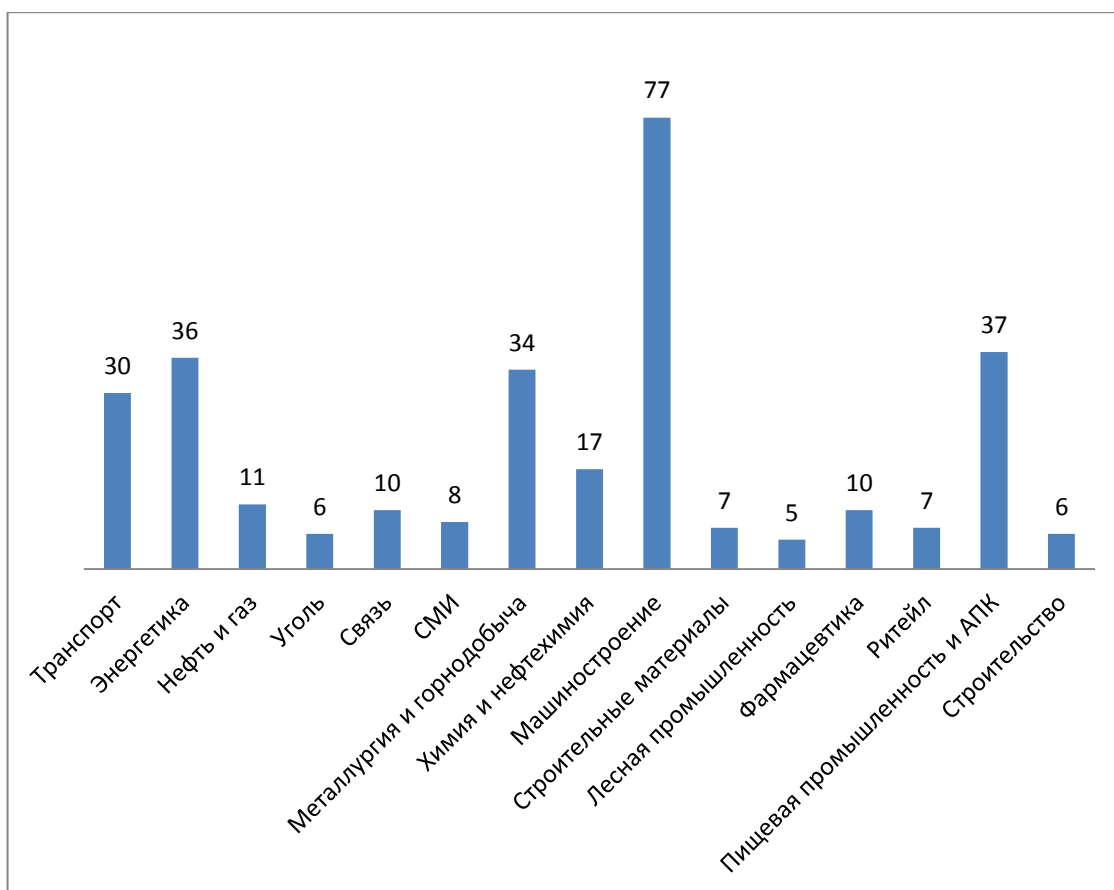


Рисунок 10. Численность «Перечня системообразующих организаций», по отраслям

*Источник:* составлено автором

Помимо госгарантий, предприятия, включенные в «Перечень», получали доступ к целому ряду механизмов получения поддержки, в том числе субсидированию процентных ставок, реструктуризации налоговой задолженности, государственному заказу. Механизмы предоставления помощи были специфичными для отраслей.<sup>1</sup> Несмотря на то, что далеко не все предприятия, включенные в «Перечень», получили финансовую помощь, само попадание в список было сигналом со стороны государства, что оно готово оказывать поддержку данным предприятиям, что создавало для них привилегированное отношение со стороны банков.

Процедура получения помощи была многоступенчатой, непрозрачной и бюрократизированной, попадание в «Перечень» было лишь первым шагом к

<sup>1</sup> Более подробно см. Алексашенко С, Миронов В., Мирошниченко Д. Российский кризис и антикризисный пакет: цели, масштабы, эффективность // Вопросы экономики. – 2011. – № 2. – С. 23-49.



получению помощи. Отбором предприятий, претендующих на государственную поддержку, занималась межведомственная комиссия при Минфине и Минэкономразвия, а также правительственная комиссия под руководством первого вице-премьера Шувалова. Базовыми нормативными актами, регулирующими предоставление государственной поддержки, стали постановление правительства N 103 "О предоставлении в 2009 году государственных гарантий..." (от 14 февраля 2009), вышедшее одновременно с ним постановление N 104 о госгарантиях для предприятий ВПК и постановление N 542, уточняющее базовые правила. Компания, желающая получить госгарантии, подавала заявку во Внешэкономбанк, который получил статус "агента правительства по вопросам предоставления и исполнения государственных гарантий". ВЭБ осуществлял экспертизу финансово-экономического состояния предприятия и проверяется обоснованность поданной заявки. После этого банк готовил заключение, которое вместе с заявкой пересылалось в Минфин, где и принималось решение о предоставлении госгарантий (список компаний, получивших госгарантии можно увидеть в Таблице 15). Затем компании, получившие госгарантии, ставились на аналитический учет в ВЭБе. Специалисты банка следили за динамикой платежей и в случае необходимости оказывают помощь в пролонгировании и реструктуризации долга.

Таблица 15

Госгарантии по кредитам, полученные компаниями в 2009-2010 гг.

Компания	Отрасль	Сумма госгарантий, млрд. руб.
Металлоинвест	Металлургическая и добывающая промышленность	30,75
ГАЗ	Автомобильная промышленность	20
ТАИФ	Химическая и нефтехимическая промышленность	17,5
ПИК	Жилищное строительство	14,375
Северная верфь	Судостроение	9,5346
Интеко	Жилищное строительство	8,439
Разгуляй	Пищевая промышленность и	5

	агропромышленный комплекс	
Акрон	Химическая и нефтехимическая промышленность	4,8
КАМАЗ	Автомобильная промышленность	4,6
Алмаз-Антей	Оборонно-промышленный комплекс	4,173
АПК ОГО	Пищевая промышленность и агропромышленный комплекс	3,8
Белон	Угольная промышленность	3,7
Уралвагонзавод	ОПК и транспортное машиностроение	3,3
Амурметалл	Металлургическая и добывающая промышленность	3,3
Оборонэкспорт	Оборонно-промышленный комплекс	2,4845
Трансаэро	Транспорт	2,25
ЭФКО	Пищевая промышленность и агропромышленный комплекс	1,25
Транспортная группа FESCO	Транспорт	1,25
Уральские авиалинии	Транспорт	1,1
Аптечная сеть 36,6	Аптечные сети	0,5

*Источник:* собрано автором по публикациям в прессе.

При осуществлении данного исследования, нами были использованы следующие источники данных:

- «Рейтинг «Эксперт 400», содержащий данные по объему продаж и прибыли 400 крупнейших российских публичных и непубличных компаний, на основе данных, поданных самими компаниями. Использовались данные за 2008 гг.<sup>1</sup>

- Перечень системообразующих организаций, утвержденных Правительственной комиссией по повышению устойчивости развития российской экономики».<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Ежегодный рейтинг крупнейших компаний Эксперт-400. 2008. – URL: <http://www.raexpert.ru/ratings/expert400/2008>.

<sup>2</sup> Перечень системообразующих организаций, утвержденный Правительственной комиссией по повышению устойчивости российской экономики в декабре 2008 г. – URL: <http://base.garant.ru/12164210>.

- Данные по аффилированности предприятий с крупнейшими бизнес-группами по Я. Паппэ и Я. Галухиной.
- Данные по среднесписочной численности работников в 2008 г. из базы СПАРК.
- Информация об участии государства в правах собственности на предприятия по официальным данным Росимуществва.

В качестве источника данных об аффилированности компаний с крупнейшими российскими бизнес-группами использовалась работа Я. Паппэ и Я. Галухиной, так как она содержит, по выражению авторов, «моментальные фотографии» субъектов российского крупного бизнеса на 2008 г. – интересующий нас период времени. При этом большая часть российских бизнес-групп не имеет общепризнанного названия. Поэтому Я. Ш. Паппэ и Я. С. Галухина называли их или по основному активу (например, ИБГ НЛМК) или по фамилиям ключевых собственников (например, ИБГ Усманова-Анисимова-Скоча). К «высшей лиге» (см. Таблица 16) были отнесены шестнадцать групп, тринадцать из которых – частные, три – государственные. Их общие черты: возраст – более десяти лет (за исключением ИБГ Усманова-Анисимова-Скоча) и наличие в составе нескольких компаний, входящих в число лидеров в своих отраслях (за исключением «Татнефти» и ИБГ НЛМК).

Таблица 16

## Крупнейшие российские бизнес-группы на конец 2008 г.

	Название	Основной собственник
1.	ИБГ «Газпрома»	Государство (50,002% акций ОАО «Газпром»)
2.	ИБГ «Лукойла»	По официальной версии, 20,6% акций принадлежит В. Алекперову, 9,2% - Л. Федуну. Менее 1% - прочим менеджерам, 20% - американской ConocoPhillips, около 40% - в свободном обращении.
3.	ИБГ «Татнефти»	Правительство республики

		Татарстан
4.	Группа МДМ	А. Мельниченко, С. Попов
5.	«Северсталь-Групп»	А. Мордашев
6.	ИБГ НЛМК	В. Лисин
7.	ИБГ Усманова-Анисимова-Скоча	А. Усманов, В. Анисимов, А. Скоч
8.	«Евраз-Millhouse»	Р. Абрамович, А. Абрамов
9.	«Интеррос»	В. Потанин
10.	Группа «ОНЭКСИМ»	М. Прохоров
11.	ИБГ Уральской горно-металлургической компании	И. Махмудов
12.	«Базовый элемент – РАИНКО» («империя» О. Дерипаски)	О. Дерипаска
13.	«Ренова»	В. Вексельберг, миноритарные акционеры – А. Зарубин, В. Кремер, Е. Ольховик
14.	Консорциум «Альфа-Групп»	М. Фридман, Г. Хан, А. Кузьмичев
15.	АФК «Система»	В. Евтушенков (создатель и председатель совета директоров «Системы», 62,1% акций)
16.	Госкорпорация «Ростехнологии»	Государство

*Источник:* по Галухина Я. С., Паппэ Я. Ш. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009. – С. 242-271.

Итоговая выборка составила 356 компаний (отраслевая структура представлена на Рисунке 11), из которых 131 (36,8%) были включены в «Перечень системообразующих организаций» (Таблица 17).

Доля компаний, включенных в «Перечень», в итоговой выборке

	Число компаний	Процент компаний
Включены	131	36,8%
Не включены	225	63,2%
Всего	356	100%

*Источник:* составлено автором

Так как в анализ были включены лишь те «системообразующие» предприятия, которые вошли в 400 крупнейших компаний России по рейтингу «Эксперта» (то есть крупнейшие из системообразующих, уровень отсечения – объем продаж 11330 млн. рублей в 2008 г.), это привело к отраслевым сдвигам: в выборке присутствует меньшая доля предприятий перерабатывающих отраслей из «Перечня», по сравнению с предприятиями сырьевых отраслей. В то же время, отраслевая структура итоговой выборке очень близка к отраслевой структуре российской экономики в целом (Рисунок 11). Совокупный объем продаж компаний итоговой выборки составляет 62,3% от ВВП (в 2008 г.)

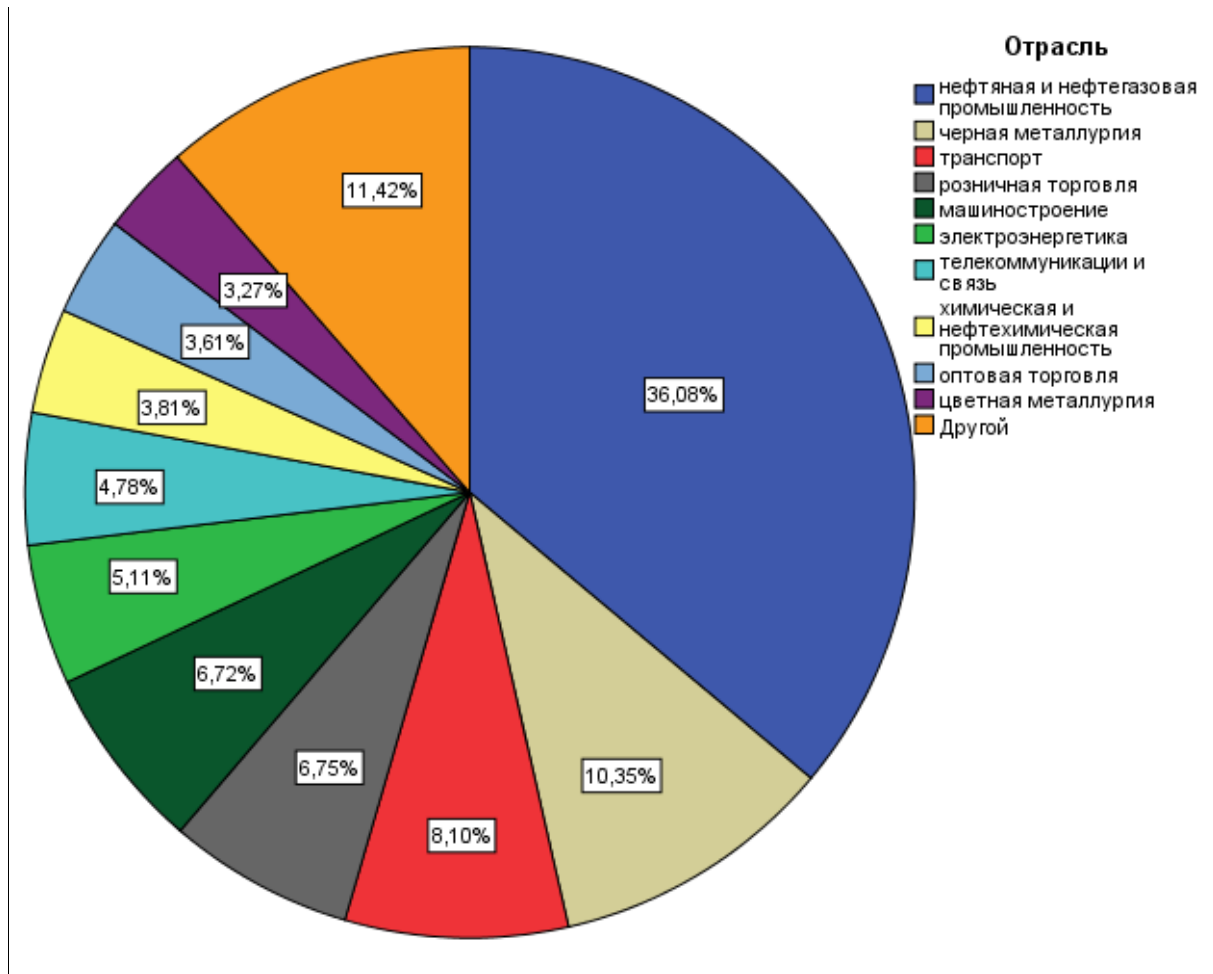


Рисунок 11. Выборка (356 компаний) – отраслевая структура по объему продаж, 2008 г.

Данные по занятости (employ2008) найти значительно сложнее, чем по объему продаж. В базе Spark-Interfax они доступны только для 123 компаний, при этом представлены в виде порядковой шкалы (см. Таблицу 18).

Таблица 18

Порядковая шкала среднесписочной численности сотрудников в 2008 г.

Ранг шкалы	Число занятых, человек	Количество компаний	Процент компаний
1	101...250	18	14,63
2	251...500	10	8,13
3	501...1000	8	6,50
4	1001-5000	47	38,21
5	5001...10000	18	14,63

6	10001...50000	17	13,82
7	50000 и более	5	4,07

*Источник:* составлено автором

Так как зависимая переменная – попадание в «Перечень» (*list*) – является дихотомической, принимает значения 1 – если предприятие попадает в «Перечень» и 0 – если нет, для исследования зависимости между факторами и вероятностью включения компании в «Перечень» нами была использована логистическая регрессия.

Были предложены две модели, разница между ними заключается в том, что в первой из них в качестве прокси для «социальной значимости» используется объем продаж (*sales2008*, в млн. рублей), а во второй – количество занятых (*employ2008*, в виде порядковой шкалы).

*Модель 1:*

$$list = \frac{1}{1 + e^{-z}} \quad (3)$$

где,

$$z = \beta_0 + \beta_1 sales2008 + \beta_2 bg + \beta_3 stateown + \beta_4 sector_i + \varepsilon \quad (4)$$

*Модель 2:*

$$list = \frac{1}{1 + e^{-v}} \quad (5)$$

где,

$$v = \beta_0 + \beta_1 employ2008 + \beta_2 bg + \beta_3 stateown + \beta_4 sector_i + \varepsilon \quad (6)$$

В качестве контрольных переменных используются отраслевая принадлежность (*sector* – *dummy*-переменная) и бинарная переменная *stateown*, отражающая участие государства в правах собственности на предприятие (Таблица 19). Включение контрольных переменных обосновывается тем, что, во-первых, кризис в различной степени повлиял на предприятия различных отраслей,

и антикризисная политика российского правительства, по-видимому, имела выраженные отраслевые приоритеты, а во-вторых, естественно предположить, что государство было готово в первую очередь поддерживать именно государственные предприятия.

Таблица 19

Доля компаний, собственником которых является государство,  
в итоговой выборке, 2008 г.

	Число компаний	Процент компаний
Участие государства в правах собственности	71	19,94%
Без участия государства в правах собственности	285	80,06%
Всего	356	100%

*Источник:* составлено автором

Бинарная переменная *bg* отражает аффилированность предприятия с одной из 16 крупнейших российских бизнес-групп, доля аффилированных компаний в итоговой выборке составила 17,42% (Таблица 20).

Таблица 20

Доля компаний, аффилированных с крупнейшими федеральными бизнес-группами, в итоговой выборке, 2008 г.

	Число компаний	Процент компаний
Аффилированы	62	17,42%
Не аффилированы	294	82,58%
Всего	356	100%

*Источник:* составлено автором.



Список переменных с их статистиками можно увидеть в Таблице 21.

Таблица 21

## Сводка статистик переменных

Панель А. Предприятия, не включенные в перечень (N=225)				
	sales2008	employ2007	bg	stateown
Среднее	27912,31	3,62	0,053	0,156
Минимум	11330,1	1	0	0
Медианна	19664,3	4	0	0
Максимум	147990	7	1	1
Панель Б. Предприятия, включенные в перечень (N=131)				
	sales2008	employ2008	bg	stateown
Среднее	15047,1	4,4359	0,3817	0,275
Минимум	11291,1	1	0	0
Медианна	41829,3	4	0	0
Максимум	3518960	7	1	1

*Источник:* составлено автором.

В рамках логистической регрессии статистически значимыми оказались объем продаж в 2008 г. и аффилированность с крупнейшими российскими бизнес группами (в обеих моделях, см. Таблицу 22). Отдельные значения переменной employ2008 (количество занятых, порядковая шкала) также оказались значимыми, но общий эффект – нет ( $p=0,2869$ ). Фактор участия государства в правах собственности оказался статистически незначимым в обеих моделях. Статистически значимо на вероятность попадания в «Перечень» влияет принадлежность предприятия к таким отраслям как агропромышленный комплекс, черная и цветная металлургия, добыча нефти, энергетика, строительство и машиностроение.

Факторы, влияющие на попадание предприятия в  
«Перечень системообразующих организаций»

Переменная	Модель 1		Модель 2	
	Коэффициент	Стандартная ошибка	Коэффициент	Стандартная ошибка
sales2008	0.0000246***	0,0000057		
employ2008				
2			4,5601**	2,3056
3			1,6119	2,5040
4			3,8047*	1,9892
5			2,7440	2,0309
6			2,9957	2,0616
bg	1,4927***	0,4851	4,6401**	1,6071
stateown	0,2598	0,4014	0,9603	0,816
Константа	-3,1530***	0,6379	-4,8783	2,1534
LR	148,19		43.29	
ПсевдоR <sup>2</sup> МакФаддена	0,3430		0,3748	
Число наблюдений	356		123	

\*p<0,1, \*\*p<0,05, \*\*\*p<0,01. Отраслевые дамми включены.

Источник: составлено автором

Может возникнуть подозрение, что показатели «социальной значимости» sales2008 и employ2008 коллинеарны аффилированности с крупнейшими бизнес-группами bg, чтобы проверить это, выполним тест, рассчитаем факторы инфляции дисперсии по формуле:

$$IF = \frac{1}{R_j^2} \quad (7)$$

где

$R_j^2$  - коэффициент детерминации j-го предиктора, относительно остальных.

Значения фактора инфляции дисперсии составили 1,09 и 1,01 для sales2008 и employ2008 соответственно, что позволяет говорить об отсутствии значимых проблем, связанных с мультиколлинеарностью в наших моделях.

Тесты на ошибки спецификации показали, что обе модели достаточно хорошо специфицированы. Критерий согласия Хосмера-Лемешева

свидетельствует, что обе модели хорошо соответствуют данным ( $p_1=0,57$ ,  $p_2=0,20$ ). Согласно таблицам классификации (Таблица 23), модель 1 верно предсказывает 80,0% результатов, а модель 2 – 81,3%.

Таблица 23

Сопоставление реальных данных и результатов,  
предсказанных моделями

Модель 1			
Предсказанные	Наблюдения		
	Включенные	Не включенные	Всего
Включенные	80	20	100
Не включенные	51	205	256
Всего	131	225	356
Модель 2			
Предсказанные	Наблюдения		
	Включенные	Не включенные	Всего
Включенные	37	11	48
Не включенные	12	63	75
Всего	49	74	123

Прим.: предсказанное значение классифицировалось как «включение в список», если  $p > 0,5$

*Источник:* составлено автором

Качество моделей можно также проанализировать с помощью ROC-кривых (кривых ошибок) – графиков, позволяющих оценить качество бинарной классификации, отображающих соотношение между долей верных положительных классификаций от общего числа положительных классификаций (true positive rate) с долей ошибочных положительных классификаций от общего числа отрицательных классификаций (false positive rate).

Количественную интерпретацию ROC дает AUC (показатель площади под ROC-кривой) – площадь, ограниченная ROC-кривой и осью доли ложных положительных классификаций. Чем выше показатель AUC, тем качественнее модель, при этом значение 0,5 демонстрирует непригодность выбранного метода классификации (соответствует случайному выбору).

ROC-кривые для обеих моделей можно увидеть на Рисунках 12 и 13, при этом значение показателя AUC составляет 0,86 для модели 1 и 0,88 для модели 2,

что позволяет охарактеризовать обе модели как обладающие хорошей предсказательной силой.

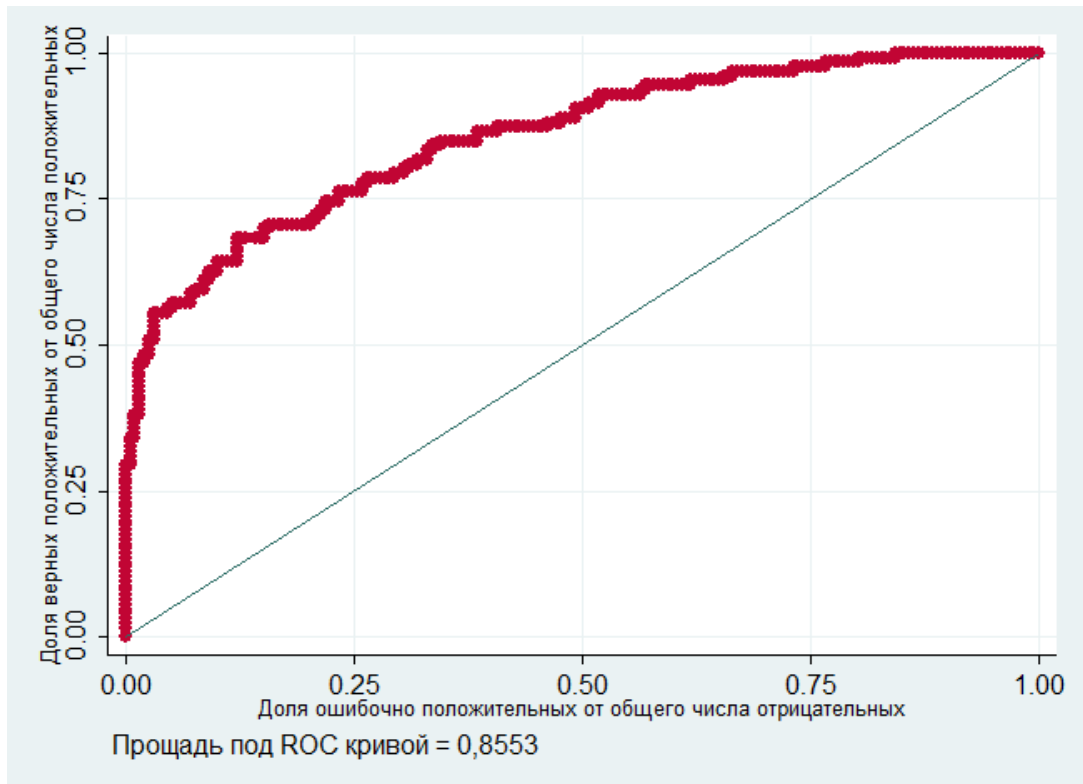


Рисунок 12. ROC-кривая для модели 1

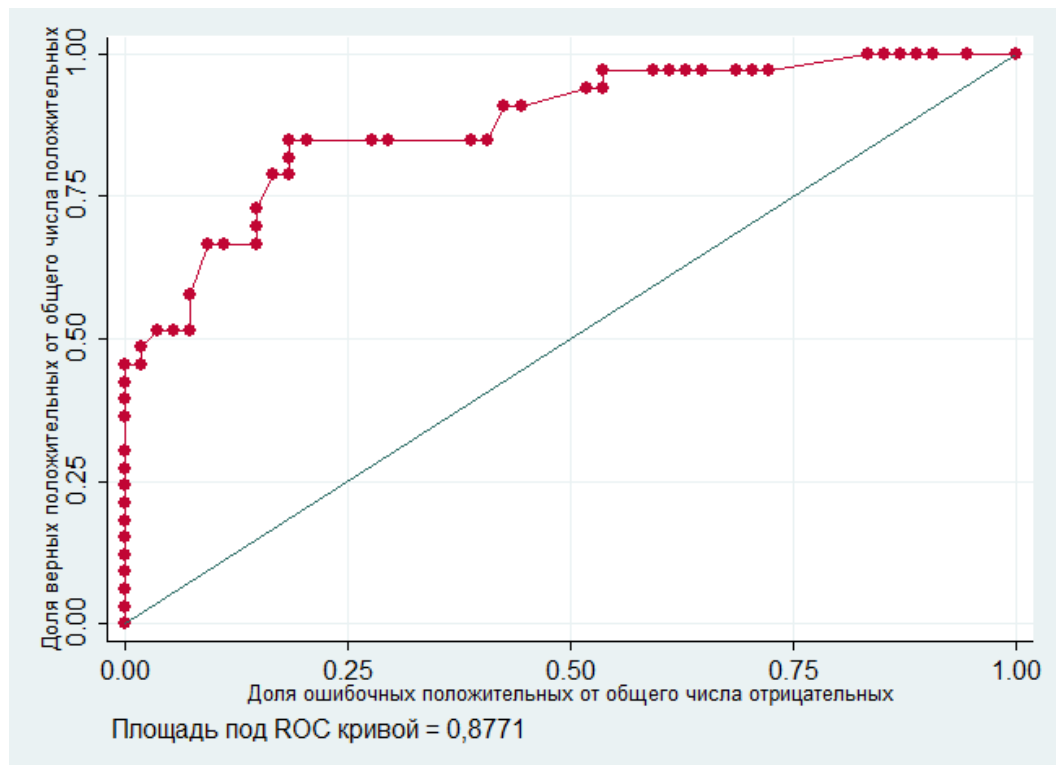


Рисунок 13. ROC-кривая для модели 2

Так как коэффициенты логистической регрессии в отличие от линейной не поддаются простой интерпретации, более информативным с точки зрения оценки количественного влияния факторов на вероятность попадания в «Перечень системообразующих организаций» является анализ предельных эффектов регрессии (см. Таблицу 24).

Таблица 24

Предельные эффекты		
	Модель 1	Модель 2
Предельный эффект sales2008	0,00000353***	
Предельный эффект employ2008		
2		0,4983**
3		0,0983
4		0,3764***
5		0,2187*
6		0,2528*
Предельный эффект bg	0,2460***	0,6003***
Предельный эффект stateown	0,0410	0,1363
Число наблюдений	304	82

\* $p < 0,1$ , \*\* $p < 0,05$ , \*\*\* $p < 0,01$ .

Источник: составлено автором

Предельный эффект аффилированности предприятия с одной из крупнейших российских бизнес-групп оказался статистически значимым в обеих моделях, первая модель свидетельствует о том, что аффилированность предприятия увеличивает вероятность попадания в «Перечень системообразующих организаций» на 0,25, вторая модель – на 0,60.

Наиболее интересующей нас переменной является аффилированность предприятия с одной из крупнейших российских бизнес-групп, поэтому мы построили график влияния данной переменной на вероятность попадания в «Перечень системообразующих организаций» по модели 1 (см. Рисунок 14). На вертикальной оси отложена вероятность попадания предприятия в «Перечень», на

горизонтальной оси – вклад других переменных, который в данном случае рассчитывается как

$$cc = \beta_1 sales2008 + \beta_3 stateown + \beta_4 sector_i \quad (8)$$

Верхняя линия – это вероятность попадания в «Перечень» для аффилированных предприятий, нижняя – для неаффилированных, мы можем сравнивать вероятности для каждого значения вклада других переменных (т.е. при прочих равных условиях). Мы видим, что влияние аффилированности на вероятность попадания в «Перечень» увеличивается при увеличении вклада других переменных.

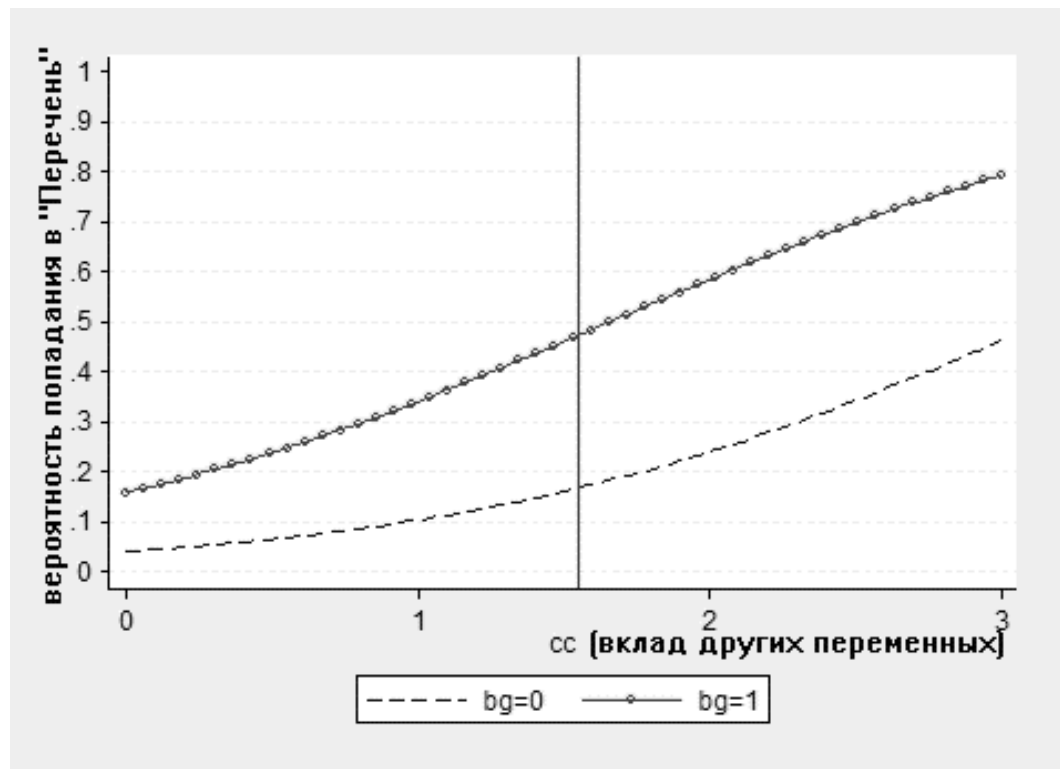


Рисунок 14. Влияние аффилированности с бизнес-группой на вероятность попадания в «Перечень»

Таким образом, и выделенные нами факторы социальной значимости, и аффилированность предприятия с одной из крупнейших российских бизнес-групп оказали значимое воздействие на вероятность включения предприятия в «Перечень системообразующих организаций». Такое сочетание наиболее важных

факторов свидетельствует о многообразии мотиваций чиновников российского правительства и компромиссном характере реализованного политического курса.

Высокий предельный эффект фактора аффилированности позволяет предположить, что политически влиятельные бизнес-структуры оказали значительное воздействие на данное направление антикризисной политики российского правительства. В то же время, необходим ряд оговорок. Несмотря на то, что мы расцениваем включение в «Перечень системообразующих организаций» как акт государственной поддержки избранных предприятий сам по себе (включение в список создавало для избранных компаний привилегированное отношение со стороны банков, облегчая для них доступ к крайне дефицитному на тот момент заемному капиталу), для дальнейших выводов необходим анализ данных о реально полученной помощи. Однако сбор такого рода данных сопряжен со значительными сложностями. Реальная поддержка предоставлялась в различных формах, специфических для отраслей (см. более подробно Алексашенко и др. (2011), между включением в список и получением господдержки существовал значительный временной лаг, предприятия нередко отказывались от получения поддержки, так как к тому времени перестали испытывать проблемы с доступом к заемному финансированию.

Интересным направлением для будущих исследований является анализ кредитной политики частных российских банков в период кризиса 2007-2008 гг.: получали ли «политически влиятельные» бизнес-структуры финансовые ресурсы на более выгодных условиях? Очевидно, что компании, включенные в Перечень, имели все основания надеяться на такое отношение, так как государство, по сути, пообещало им поддержку в случае неплатежеспособности; но эмпирическое исследование позволило бы не только подтвердить данное влияние «Перечня», но и оценить количественно данный эффект. К сожалению, нам не доступны данные, которые сделали бы возможным проведение такого анализа.

Тем не менее, мы получили убедительные свидетельства того, что аффилированность с бизнес-группами означает для предприятия привилегированное отношение со стороны государства. Это свидетельствует о

том, что бизнес-группы обладают политическим ресурсом, их политическая значимость не сводится только к масштабу данных бизнес-структур.

*Выводы.* В Главе 3 мы поставили своей целью поиск эффективных исследовательских стратегий, позволяющих произвести эмпирическую проверку теоретических моделей, предложенных в первых двух главах диссертационной работы. Несмотря на то, что прямая эмпирическая проверка данных моделей невозможна, у них есть следствия, данной проверке поддающиеся. Прежде всего, это наш вывод о том, что бизнес-группы обладают интернализованным политическим ресурсом, иначе говоря, создают для входящих в их состав предприятий привилегированное отношение со стороны государства.

В первой части главы мы проанализировали исследовательские стратегии изучения политического влияния бизнеса. Данный анализ позволил нам сделать ряд выводов, связанных как с методологией данных исследований, так и с их результатами.

Выводы на уровне методологии:

- Выбор критериев «политической влиятельности» представляет собой нетривиальную исследовательскую задачу, которая решается по-разному различными исследователями. Исследование политического ресурса требует оригинального и творческого подхода, нельзя копировать уже использовавшуюся методологию.

- Можно выделить две основные группы подходов к выбору критериев «политической влиятельности»: подходы с позиции «политических инвестиций» - действий бизнеса, направленных на получение привилегированного отношения со стороны государства, будь то финансирование избирательных кампаний, поддержка наиболее важных для власти инвестиционных проектов, прямые траты на лоббистскую деятельность, и подходы с позиции «результатов» - вывод о политической влиятельности бизнеса делается, если исследователь наблюдает осуществление государством политики в интересах данных бизнес-структур. Применение обеих исследовательских стратегий сопряжено со значительными сложностями. Главной сложностью применения подхода с позиций



«политических инвестиций» является невозможность в значительном числе случаев развести инвестиции, осознанно осуществляемые бизнесом для получения «политического влияния» и инвестиции, к которым бизнес вынуждается государством. Главная сложность подхода с позиции «результатов» - невозможность однозначно определить основных бенефициаров конкретных политических решений, так как эффекты этих решений носят сложный отраслевой или региональный характер.

- Оценка влияния «политического ресурса» затруднена проблемой эндогенности, однако эта проблем может быть минимизирована при использовании методологии «естественных экспериментов».

Выводы на уровне результатов:

- Исследования показывают, что политический ресурс позволяет фирмам получать привилегированный доступ к ресурсам, прежде всего к капиталу, причем как к банковскому финансированию, так и к акционерному (рынок оценивает политически влиятельные фирмы дороже).

- Несмотря на то, что проанализированные работы не ставили своей целью анализ бизнес-групп, целый ряд из них содержат убедительные свидетельства, что формально независимые фирмы, входящие в высокодиверсифицированные структуры с большей вероятностью получают привилегированное отношение.

- Механизмы, через которые фирмы получают выгоды от использования политического ресурса, разнообразны: налоговые льготы, инвестиционные кредиты, субсидии, займы под гарантии региональных бюджетов, официальные отсрочки в уплате налогов, передача государственной собственности.

Целью второй части главы было провести эконометрический анализ «политической влиятельности» бизнес-групп в России. Особенностью нашего подхода стало использование мирового экономического кризиса 2007-2008 г. как квази-естественного эксперимента (кризис в значительной степени представлял собой внешний шок для российской экономики), что позволяет решить проблему эндогенности. Проведенный анализ позволил нам сделать вывод о том, что на включение в «Перечень» оказывали влияние как факторы социальной значимости,

так и фактор аффилированности предприятия с одной из крупнейших российских бизнес-групп. Такое сочетание наиболее важных факторов свидетельствует о многообразии мотиваций чиновников российского правительства и компромиссном характере реализованного политического курса.

Тем не менее, высокий предельный эффект фактора аффилированности позволяет предположить, что политически влиятельные бизнес-структуры оказали значительное воздействие на данное направление антикризисной политики российского правительства. Таким образом, гипотеза о том, что российские бизнес-группы обладают интернализированным политическим ресурсом нашла свое подтверждение.

Перспективы развития политического ресурса и бизнес-групп, как организационной структуры, в основе которой лежит политический ресурс, будут тесно связаны с изменением сравнительной стоимости политического ресурса по сравнению со стоимостью финансового ресурса и ресурса предпринимательских способностей. Так, ряд исследователей (Я.Ш. Паппе, Я.С. Галухина) утверждают, что период 2000-2007 гг. стал периодом падения значимости бизнес-групп в российской экономике (а значит – и значимости политического ресурса). По мнению данных авторов, это было связано с выходом российского бизнеса на международный рынок капитала. Западные инвесторы с настороженностью относились к бизнес-группам, воспринимая их как неэффективные (в силу несвязанной диверсификации) и коррумпированные (в силу нескрываемых тесных связей с государством) структуры. В результате, российский крупный бизнес стремился соответствовать ожиданиям инвесторов, выстраивая вертикально-интегрированные и горизонтально диверсифицированные компании западного типа. При этом бизнес-группы не исчезли, а стали верхним этажом управления (множество компаний входят в состав одной бизнес-группы), но на этот этаж компаний передавались все большие управленческие полномочия, оставляя за бизнес-группой лишь самые общие вопросы управления капиталом, а также вопросы слияний и поглощений. Все это дало основания Я.Ш. Паппе и

Я.С. Галухиной утверждать, что бизнес-группы превращаются в инвестиционных фонды западного типа.

Бизнес-группы не выходили на рынок капитала непосредственно, предпочитая выводить на этот рынок отдельные компании. Единственным исключением (подтвердившим правило) является АФК Система. Выход данной бизнес-группы на IPO (первоначальное размещение акций) общепризнанно считается неудачным: стоимость бизнес-группы в целом оказалась меньше, чем стоимость двух компаний, входящих в эту бизнес-группу (МТС и Ситроникс).

Предложенная в данной диссертации модель бизнес-группы позволяет нам глубже понять природу изменений, описанных Я.Ш. Паппе и Я.С. Галухиной: российский бизнес не просто субъективно пытался «понравиться» международным инвесторам, но происходило изменение сравнительной стоимости различных видов экономических ресурсов. В ситуации, когда доступ к капиталу перестал определяться политическим ресурсом, возросла значимость финансового ресурса и ресурса предпринимательских способностей. Все это означало изменение переговорной силы сторон контракта, лежащего в основе бизнес-группы: «старших партнеров», как собственников политического ресурса, и «младших партнеров», как собственников финансового ресурса и ресурса предпринимательских способностей. Доступ к глобальному рынку капитала усилил влияние «младших партнеров», что привело в переходу значительной части управленческих полномочий на их уровень (т.е. на уровень компаний).

В то же время, 2000-е гг. стали периодом усиления государства и расширения участия государства во многих отраслях, что не могло не привести к росту значимости политического ресурса и распространения бизнес-групп в данных сферах. Одним из примеров является формирование госкорпорации Ростехнологии (позже Ростех) – типичной бизнес-группы. Особенностью Ростеха является то, что это не частная, а государственная бизнес группа (при этом в списке крупнейших российских бизнес-групп есть еще одна государственная – Газпром, также значительно усилившаяся за 2000-е гг.). Помимо усиления государственных бизнес-групп, 2000-е гг. стали периодом формирования новых

частных бизнес-групп, формирующихся, прежде всего, в окологосударственном секторе (поставка труб и оборудования для Газпрома, строительство дорог и т.д.): «империи» Г. Тимченко и братьев Ротенбергов. Таким образом, 2000-е гг. стали неоднозначным периодом для развития российского бизнеса: происходило как снижение значимости бизнес-группы, так и увеличение ее в отдельных сферах.

Кризис 2007-2008 гг. на определенный срок закрыл для российского крупного бизнеса западный рынок капитала, в результате значимость политического ресурса резко выросла. Именно бизнес-группы, а не компании, по видимому, стали участниками переговоров с властью о выделении господдержки отдельным предприятиям. В то же время, российская экономика достаточно быстро вышла из экономического спада, российские компании вновь получили доступ к международному рынку капитала, в результате влияние кризиса на организационную структуру бизнеса было незначительным. Гораздо более серьезные последствия, по всей видимости, будет иметь обострение геополитической напряженности в 2014 г. Крупнейшие российские компании вновь оказались отрезаны от международного капитала, им вновь необходимо возвращать долги в ситуации, когда они не могут перекредитоваться, при этом данная ситуация, по видимому, продлится достаточно долго. Это означает, что компаниям необходима помощь государства, и они включились в конкуренцию за доступ к государственным ресурсам. В этой ситуации возрастает значимость политического ресурса и бизнес-группы как организационной формы. Таким образом, исследование бизнес-групп и политического ресурса приобретает дополнительную актуальность.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итог диссертационного исследования, хотелось бы остановиться на основных моментах, рассмотренных в нем. В рамках выбранного и обоснованного методологического подхода была построена теоретическая модель, характеризующей институциональные условия преобладания бизнес-группы как формы организации бизнеса.

Решая поставленные задачи, мы проанализировали основные подходы к проблеме власти в рамках современной новой институциональной экономической теории. Мы обнаружили, что в ситуации недостижимости монополии на применение насилия и существования проблемы надежных гарантий, оказываются недостижимы как модель мира, описанная в «политической теореме Р. Коуза», так и ситуация «всеобъемлющего интереса Правительства» М. Олсона. В результате, важное значение на функционирование экономики начинает оказывать проблема власти – ситуация асимметрии потенциала применения насилия.

В свою очередь, проблема власти приводит к формированию системы нерасчлененных политико-экономических трансакций, объектом которых становится политический ресурс - контролируемый государством ресурс легитимного насилия. Доступ к политическому ресурсу обеспечивает экономическим субъектам привилегированное положение в системе правоприменения (инфорсмент), обеспечиваемого Правителем. Таким образом, «правитель» стратегически создает устойчиво неравные правила игры для того, чтобы кооптировать «локальных гарантов» (инфорсеров); он превращает насилие из чистой разрушительной силы в общественное благо (правоприменение) и ресурс ведения бизнеса (политический ресурс).

В большинстве стран мира, в том числе и в России, политический ресурс реализуется на гибридных политико-бюрократических рынках. Субъектами данного рынка являются «правитель», «политизированные бюрократы» (бывшие «локальные гаранты», интегрированные в доминирующую коалицию, выстроенную «правителем») и «политизированные предприниматели»

(собственники финансового ресурса и ресурса предпринимательских способностей).

Извлечение ренты «локальными гарантами» (инфорсерами) требует от них объединения доступного им политического ресурса с финансовым ресурсом и ресурсом предпринимательских способностей. Таким образом, политический ресурс становится ресурсом бизнеса, он облегчает экономическим субъектам мобилизацию других ресурсов и увеличивает отдачу от них.

Основываясь на транзакционной теории фирмы, мы предложили теоретическую модель бизнес-группы, в основе которой лежит интернализация политического ресурса. В силу своей специфичности, политический ресурс не продается на рынке, а транзакции им интернализируются в рамках фирмы. Как и любая теория, предложенная теоретическая модель бизнес-группы, не поддается фальсификации напрямую. В то же время, мы можем сделать из данной теории ряд следствий, которые могут быть фальсифицируемы:

1. Так как политический ресурс не специфичен для отрасли, фирмы, обладающие им, будет в среднем характеризоваться значительно большей несвязанной диверсификацией, чем фирмы, им не обладающие.

2. Если в основе бизнес-группы лежат внезаконные контракты между «политизированными бюрократами» и «политизированными предпринимателями», то должно наблюдаться расхождение между формальной и реальной структурой прав собственности. Очевидно, что анализ реальной структуры прав собственности является сложной задачей, но существует ряд косвенных признаков, свидетельствующих о стремлении реальных собственников скрыть свой статус: создание сложной пирамидальной системы права собственности, активное использование оффшорных компаний, а также трастовых фондов со скрытыми бенефициарами.

3. Так как политический ресурс выступает как клубное благо – отдача от него уменьшается при росте числа потребителей – взаимодействие «политизированных бюрократов» и «политизированных предпринимателей» должно носить закрытый характер, собственники бизнес-группы должны

представлять собой закрытую общность.

4. Выгоды, которые бизнес-группа извлекает из владения политическим ресурсом, связаны с получением привилегированного отношения со стороны государства. Иначе говоря, если предложенная нами теория верна, бизнес-группы в среднем, должны чаще получать выгоды от решений, принимаемых органами государственной власти.

Проанализированные нами эмпирические исследования подтверждают высказанные нами предположения. В частности, все три, проанализированные нами кейса, несмотря на то, что они представляли различные национальные формы бизнес-группы, обладали предсказанными нами особенностями:

1. Многоотраслевая структура, с отсутствием технологической логики в наборе отраслей.

2. Расхождение между формальной и реальной структурой прав собственности. Наличие ряда косвенных признаков, свидетельствующих о стремлении реальных собственников скрыть свой статус: создание сложной пирамидальной системы права собственности.

3. Закрытый характер бизнес-группы, собственники представляют собой замкнутую семейную, этническую или дружескую группу.

4. Привилегированное отношение со стороны государства. Во всех проанализированных нами кейсах мы видим явные признаки особого положения бизнес-групп, которые находились в центре нашего внимания, в национальных экономиках.

Важнейшим из следствий предложенной нами теоретической модели бизнес-группы, является предположение, что бизнес-группы должны пользоваться устойчивым привилегированным отношением со стороны государства. Несмотря на то, что, как мы показали, кейс-стади отдельных групп подтверждают это, возникает необходимость использования более строго экономического инструментария, прежде всего эконометрики. Чтобы решить эту задачу, мы проанализировали исследовательские стратегии изучения политического влияния бизнеса. Данный анализ позволил нам сделать ряд

выводов, связанных как с методологией данных исследований, так и с их результатами.

Выводы на уровне методологии:

- Выбор критериев «политической влиятельности» представляет собой нетривиальную исследовательскую задачу, которая решается по-разному различными исследователями. Исследование политического ресурса требует оригинального и творческого подхода, нельзя копировать уже использовавшуюся методологию.

- Можно выделить две основные группы подходов к выбору критериев «политической влиятельности»: подходы с позиции «политических инвестиций» - действий бизнеса, направленных на получение привилегированного отношения со стороны государства, будь то финансирование избирательных кампаний, поддержка наиболее важных для власти инвестиционных проектов, прямые траты на лоббистскую деятельность, и подходы с позиции «результатов» - вывод о политической влиятельности бизнеса делается, если исследователь наблюдает осуществление государством политики в интересах данных бизнес-структур. Применение обеих исследовательских стратегий сопряжено со значительными сложностями. Главной сложностью применения подхода с позиций «политических инвестиций» является невозможность в значительном числе случаев развести инвестиции, осознанно осуществляемые бизнесом для получения «политического влияния» и инвестиции, к которым бизнес вынуждается государством. Главная сложность подхода с позиции «результатов» - невозможность однозначно определить основных бенефициаров конкретных политических решений, так как эффекты этих решений носят сложный отраслевой или региональный характер.

- Оценка влияния «политического ресурса» затруднена проблемой эндогенности, однако эта проблем может быть минимизирована при использовании методологии «естественных экспериментов».

Выводы на уровне результатов:

- Исследования показывают, что политический ресурс позволяет фирмам



получать привилегированный доступ к ресурсам, прежде всего к капиталу, причем как к банковскому финансированию, так и к акционерному (рынок оценивает политически влиятельные фирмы дороже).

- Несмотря на то, что проанализированные работы не ставили своей целью анализ бизнес-групп, целый ряд из них содержат убедительные свидетельства, что формально независимые фирмы, входящие в высокодиверсифицированные структуры с большей вероятностью получают привилегированное отношение.

- Механизмы, через которые фирмы получают выгоды от использования политического ресурса, разнообразны: налоговые льготы, инвестиционные кредиты, субсидии, займы под гарантии региональных бюджетов, официальные отсрочки в уплате налогов, передача государственной собственности.

Выделив основные сложности эконометрической оценки политического ресурса, мы предложили оригинальное решение данной проблемы применительно к бизнес-группам в России. Особенностью нашего подхода стало использование мирового экономического кризиса 2007-2008 г. как квази-естественного эксперимента (кризис в значительной степени представлял собой внешний шок для российской экономики), что позволяет решить проблему эндогенности. Проведенный анализ позволил нам сделать вывод о том, что на включение в «Перечень» оказывали влияние как факторы социальной значимости, так и фактор аффилированности предприятия с одной из крупнейших российских бизнес-групп. Такое сочетание наиболее важных факторов свидетельствует о многообразии мотиваций чиновников российского правительства и компромиссном характере реализованного политического курса.

Тем не менее, высокий предельный эффект фактора аффилированности позволяет предположить, что политически влиятельные бизнес-структуры оказали значительное воздействие на данное направление антикризисной политики российского правительства.

Таким образом, гипотеза о том, что российские бизнес-группы обладают интернализированным политическим ресурсом нашла свое подтверждение.

В заключение хотелось бы акцентировать внимание на том, что исследование политического ресурса бизнеса представляет не только теоретический интерес. Институциональное проектирование требует построения таких институтов, которые обеспечивали бы совместимость стимулов экономических агентов. Для этого необходимо глубокое понимание «стартовой точки» - ситуации, предшествующий институциональной реформе. Реформатор должен понимать, какую роль играют функционирующие институты, не подменять позитивный анализ, нормативным, в рамках которого они описываются исключительно как «коррупция» и «ренто-ориентированное поведение».

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Авен, П. Реформа хозяйственного механизма: реальность намечаемых преобразований / П. Авен, В. Широнин / Известия СО АН СССР. – 1987. – №3. – С. 32-41. (Сер. «Экономика и прикладная социология»)
2. Авдашева, С. Б. Крупные новые компании («бизнес-группы») в российской переходной экономике: состояние проблемы в экономической литературе [Электронный ресурс] . – М.: ГУ ВШЭ, 2005. – URL: [https://www.hse.ru/data/2010/05/04/1216402595/WP1\\_2005\\_09.pdf](https://www.hse.ru/data/2010/05/04/1216402595/WP1_2005_09.pdf).
3. Авдашева, С. Б. Крупные новые компании («бизнес-группы») в российской переходной экономике: состояние проблемы в экономической литературе [Электронный ресурс] / С.Б. Авдашева, В.В. Голикова, Т.Г. Долгопятова, А.А. Яковлев // Препринты ГУ-ВШЭ. – 2005. – URL: [https://www.hse.ru/data/2010/05/04/1216402595/WP1\\_2005\\_09.pdf](https://www.hse.ru/data/2010/05/04/1216402595/WP1_2005_09.pdf).
4. Алексащенко, С. Российский кризис и антикризисный пакет: цели, масштабы, эффективность / С. Алексащенко, В. Миронов, Д. Мирошниченко // Вопросы экономики. – 2011. – № 2. – С. 23-49.
5. Алчян, А.А. Производство, стоимость информации и экономическая организация / А.А. Алчян, Г. Демсец // Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков; под общ. ред. А.Г. Слуцкого. – СПб.: Экономическая школа, 2003. – Т.5. – С. 280-317.
6. Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993—2003 годы (экспертно-аналитическое мероприятие) / Руководитель рабочей группы — Председатель Счетной палаты Российской Федерации С. В. Степашин. — М.: Олита, 2004.
7. Афонцев, С.А. Политические рынки и экономическая политика / С. А. Афонцев. – М.: Комкнига, 2010. - 384 стр.
8. Барсукова, С. Ю. Коррупция: научные дебаты и российская реальность / С. Ю. Барсукова // Общественные науки и современность. – 2008. - № 5. – С. 36-47.

9. Барсукова, С.Ю. Ресурсная экономика и сословная рента: концепция С.Кордонского. (Размышления над книгой: С.Кордонский. Сословная структура постсоветской России. - Москва, Институт Фонда «Общественное мнение», 2008) / С.Ю. Барсукова // Экономическая социология. – 2011. – № 4. – С. 112-121.
10. Бреннан, Дж. Причина правил. Конституционная политическая экономия / Дж Бреннан, Дж. Бьюкенен. – Спб.: Экономическая школа, 2005. – 272 с.
11. Бухвалов, А. А. Современные трактовки стратегий диверсификации / А. А. Бухвалов, В. С. Катькало // Российский журнал менеджмента. – 2008. - № 6(1). – С. 57-64.
12. Бьюкенен, Дж. Сочинения / Дж. Бьюкенен. М.: Таурис Альфа, 1997. – 560 с.
13. Вебер, М. Политика как призвание и профессия. Избранные произведения / М. Вебер. – М.: Прогресс, 1990. – 880 с.
14. Гайдар, Е. Т. Государство и эволюция. Как отделить собственность от власти и повысить благосостояние россиян / Е. Т. Гайдар. – СПб.: Норма, 1997. – 224 с.
15. Галухина, Я.С. Российский крупный бизнес: первые 15 лет / Я. С. Галухина, Я. Ш. Паппэ. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009. – 424 с.
16. Гоббс, Т. Левиафан / Т. Гоббс. – М.: Мысль, 2001. – 478 с.
17. Дементьев, В. В. Экономика как система власти. Монография / В. В. Дементьев. – Донецк: Друк-Инфо, 2006. – 404 с.
18. Дискин, И. Реформы и элиты: институциональный аспект / И. Дискин // Общественные науки и современность. – 1995. – №6. – С. 29-41.
19. Докинз, Р. Эгоистичный ген / Р. Докинз / пер. с англ. Н. Фоминой. — Москва: АСТ:CORPUS, 2013. - 512 с
20. Ежегодный рейтинг крупнейших компаний Эксперт-400 [Электронный ресурс]. 2008. – URL: <http://www.raexpert.ru/ratings/expert400/2008>.

21. Заостровцев, А. П. Дуглас Норт: бегство от неоклассического мейнстрима / А. П. Заостровцев // *Общественные науки и современность*. – 2013. - № 4. - С. 140-150.
22. Заостровцев, А. П. Дуглас Норт: постижение истории / А.П. Заостровцев / *Препринты. Европейский университет в Санкт-Петербурге. Серия Серия препринтов "Центр исследований модернизации"*. – 2013. – № М-32/13.
23. Заостровцев, А. П. «Политическая экономика» как вызов теории общественного выбора / А.П. Заостровцев // *Финансы и бизнес*. – 2011. – № 3. – С. 6-17.
24. Заостровцев, А. П. Конституционная политическая экономия: идейные истоки и ее место в системе экономических учений / А.П. Заостровцев // *Вестник Удмуртского университета*. – 2011. – № 3. – С. 35-42.
25. Заостровцев, А. П. Мансур Олсон об автократии, демократии и развитии / А.П. Заостровцев // В кн.: *Экономика и институты* / Науч. ред.: А. П. Заостровцев. СПб. : Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2010. С. 129-155.
26. Заостровцев, А. П. Теория общественного выбора и конституционная политическая экономия. / А.П. Заостровцев. – СПб. : Издательство СПбГУЭФ, 2009.
27. Казык, М. Государственная гарантийная поддержка системообразующих компаний как инструмент российской антикризисной политики: особенности, проблемы, уроки на будущее / М. Казык, Ю. Симачев // *Экономическая политика*. – 2010. – № 3. - С. 64-89.
28. Капелюшников, Р. И. Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности: свидетельства мониторинга РЭБ / Р.И. Капелюшников // *Российский Экономический Барометр*. – 2000. – Т. 9. - № 1. – С. 9–46.
29. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 608 с.

30. Капелюшников Р. Теорема Коуза // Отечественные записки. – 2004. - № 6. – URL: <http://www.strana-oz.ru/2004/6/teorema-kouza>.
31. Кислицын, Д. В. Интернационализация политического ресурса в рамках бизнес-групп / Д. В. Кислицын // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – 2012. – Выпуск 41. – С. 100-104.
32. Кислицын, Д. В. Структура социального капитала предпринимателей в современной экономике России как фактор интернализации политического ресурса / С.Н. Левин, Д.В. Кислицын // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – 2011. – Выпуск 40-1. – С. 15-20.
33. Кислицын, Д. В. Аффилированность с бизнес-группами как фактор получения предприятиями привилегированного отношения со стороны государства / Д. В. Кислицын. Институциональная трансформация экономики на постсоветском пространстве: барьеры и перспективы / Сборник статей международной научной конференции «Институциональная трансформация экономики на постсоветском пространстве» (Кемерово, 17-18 ноября 2011 года) / под ред. Левина С. Н. – Кемерово: КемГУ, 2011 – С. 125 – 133.
34. Кислицын, Д. В. Интегрированные бизнес-группы как субъекты модернизации экономики регионов «ресурсного» типа / С. Н. Левин, К. С. Саблин, Д. В. Кислицын // Вестник КемГУ. – 2011. – № 2 (46). – С. 199-205.
35. Кислицын, Д. В. Интернализированный политический ресурс в современной экономике России: количественная оценка для регионального крупного бизнеса [Текст] / Д. В. Кислицын // Научные труды Донецкого национального технического университета. – 2013. – № 1 (43). – С. 149-154.
36. Кислицын, Д. В. Политика господдержки предприятий в период кризиса 2008-2009 гг.: критерии отнесения к "системообразующим" [Текст] / Д. В. Кислицын. - // Вопросы экономики. – 2013. – № 6. – С. 84-99.
37. Кислицын, Д. В. Структура социального капитала предпринимателей в современной экономике России как фактор интернализации политического

ресурса / С. Н. Левин, Д. В. Кислицын // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – 2011. – Выпуск 40-1. – С. 15-20.

38. Кислицын, Д. В. Бизнес-группа в контексте современной теории фирмы / Д. В. Кислицын // Материалы XLVIII Международной научной студенческой конференции «Студент и научно-технический прогресс»: Экономика. – Новосибирск: НГУ, 2010. – С. 12 – 13.

39. Кордонский, С.Г. Рынки власти: административные рынки СССР и России / С. Г. Кордонский. – М.: ОГИ, 2000. – 240 с.

40. Крыштановская, О. В. Современные концепции политической элиты и российская практика / О. В. Крыштановская // Мир России. – 2004. – Т. 13. - № 4. - С. 3-39.

41. Курбатова, М. В. Взаимодействие власти и бизнеса на муниципальном уровне: практики, сложившиеся в Кемеровской области [Электронный ресурс] / М.В. Курбатова, Н.Ф. Апарина, С.Н. Левин // Экономическая социология. – 2005. – Т.6. – №2. – URL: <http://www.ecsoc.msses.ru/Cont.php?tom=6&number=2>.

42. Курбатова, М. В. Деформализация правил взаимодействия власти и бизнеса на региональном и муниципальном уровнях / М.В. Курбатова, С.Н. Левин // Вопросы экономики. – 2005. – №10. – С. 119-131.

43. Лакатос, И. Избранные произведения по философии и методологии науки / И. Лакатос. – М.: Трикста, 2008. – 475 с.

44. Левин, С.Н. Политико-бюрократический рынок в современной России / С.Н. Левин // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 41 – Донецк, ДонНТУ, 2012. – С.96-100

45. Локк, Дж. Два трактата о правлении / Дж. Локк / Локк Дж. Сочинения: В 3 т. – Т. 3. – М.: Мысль, 1988. - С. 137–405.

46. Найшуль, В. Либерализм и экономические реформы / В. Найшуль // МЭ и МО. – 1992. – №8. – С. 69-81

47. Норт, Д. В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности / Д. Норт, Дж. Уоллис, Б. Вайнгаст // Вопросы экономики. – 2012. - № 3. – С. 4-31.
48. Норт, Д. Институты и экономический рост: историческое введение / Д. Норт // THESIS. – 1993. – Т. 1. – Вып. 2. – С. 69-91.
49. Норт, Д. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества / Д. Норт, Д. Уоллис, Б. Вайнгаст. – М.: Институт Гайдара, 2011. – 480 с.
50. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Начала, 1997. – 180 с.
51. Нуреев, Р. М. Административный ресурс и его эволюция в постсоветской России / Р. М. Нуреев // В кн.: Есть ли место политэкономии в современной экономической науке? - М.: Институт экономики РАН, 2013. – С. 191-207.
52. Нуреев, Р. М. Политическая экономия российской власти-собственности / Р.М. Нуреев // В кн.: Институциональные аспекты взаимодействия власти, общества и бизнеса на постсоветском пространстве (постсоветский институционализм 2012) / Науч. ред.: Р. М. Нуреев, В. В. Дементьев, Е. Капогузов. – Омск: Омский государственный университет, 2013. – С. 34-59.
53. Нуреев Р. М. Политическая экономия российской вертикали власти / Р. М. Нуреев // В кн.: Экономическая свобода и государство: друзья или враги / Науч. ред.: А. П. Заостровцев. - СПб.: Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2012. – С. 87-113.
54. Нуреев, Р. М. Эволюция институтов политической власти России / Р. М. Нуреев, С. Г. Шульгин // В кн.: Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя / Под общ. ред.: Р. М. Нуреев. Ч. 3: Российское государство. М. : МОНФ, 2010. Гл. 14. С. 77-99.
55. Оверченко, М. Абрамович признал, что аукцион по «Сибнефти» был фикцией / М. Оверченко, Д. Дмитриенко // Ведомости. – 02.11.2011



(архивированная версия документа доступна по адресу <http://www.webcitation.org/65EAtJxd4>).

56. Олейник, А. Н. «Бизнес по понятиям»: об институциональной модели российского капитализма / А. Н. Олейник // Вопросы экономики. – 2001. – №5. – С. 4-25.

57. Олейник, А. Н. Издержки и перспективы реформ в России и институциональный подход / А. Н. Олейник // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 12. – С. 25-37.

58. Олейник, А. Н. Роль государства в установлении прав собственности / А. Олейник // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 7. – С. 52-61.

59. Олейник, А.Н. Расширенная версия теоремы Коуза и пределы «экономического империализма» / А.Н. Олейник // Общественные науки и современность. -2008. – № 4. – С. 147-162.

60. Олсон, М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз: пер. с англ. / М. Олсон – Новосибирск: ЭКОР, 1998. – 432 с.

61. Олсон, М. Власть и процветание. Перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры / М. Олсон. – М.: Новое издательство, 2012. – 212 с.

62. Паппэ, Я. Ш. “Олигархи”: Экономическая хроника, 1992-2000 / Я. Ш Паппэ. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 232 с.

63. Папченкова, М. Компании избавляются от кризисных кредитов под госгарантии // Ведомости. – 4 сентября 2012.

64. Пауэлл, У. Сети и хозяйственная жизнь [Электронный ресурс] / У. Пауэлл, Л. Смит-Дор // Экономическая социология. – 2003. – Т. 4. - № 3. – С. 61-105. – URL:[http://ecsoc.msses.ru/\\_pdf/data/292/588/1234/ecsoc\\_t4\\_n3.pdf](http://ecsoc.msses.ru/_pdf/data/292/588/1234/ecsoc_t4_n3.pdf).

65. Перечень системообразующих организаций, утвержденный Правительственной комиссией по повышению устойчивости российской экономики [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru/12164210>.

66. Полтерович, В. М. Трансплантация экономических институтов / В.М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2001. – №3. – С. 24-50.

67. Постановление Правительства РФ от 14 февраля 2009 г. № 103 «О предоставлении в 2009 году государственных гарантий в порядке установленном Правительством Российской Федерации, на осуществление основной производственной деятельности и капитальные вложения».

68. Правительственной Комиссией по развитию устойчивости российской экономики под председательством И. В. Шувалова были одобрены девять компаний для включения в перечень системообразующих предприятий и организаций // Интернет-портал Правительства Российской Федерации. – 12 мая 2009. (Архивированная версия документа доступна по адресу [www.webcitation.org/66MuN1wBz](http://www.webcitation.org/66MuN1wBz))

69. Приговор М.Б. Ходорковскому и П.Л. Лебедеву [Электронный ресурс]. – URL: [http://khodorkovsky.ru/files/\\_docs\\_/20ac84a43628a035f172b334f4f60bd4/2010.12.27.\\_Prigovor\\_MBH-PLL.doc](http://khodorkovsky.ru/files/_docs_/20ac84a43628a035f172b334f4f60bd4/2010.12.27._Prigovor_MBH-PLL.doc).

70. Радаев, В. В. Коррупция и формирование российских рынков: отношения чиновников и предпринимателей / В.В. Радаев // Мир России. – 1998. – №3. – С. 57-90.

71. Радаев, В. В. О роли насилия в российских деловых отношениях / В. В. Радаев // Вопросы экономики. – 1998. – №10. – С. 81-100.

72. Руссо, Ж. Ж. Трактаты / Ж. Ж. Руссо. – М.: Наука, 1969. – 710 с.

73. Тамбовцев, В. Л. Возникновение институтов: методолого-индивидуалистический подход / В. Л. Тамбовцев // Вопросы экономики. - 2011. - № 11. - С. 83-96.

74. Тамбовцев, В. Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие / В. Л. Тамбовцев // Российский журнал менеджмента. – 2010. - № 8(1). – С. 5-40.

75. Тамбовцев, В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений / В.Л. Тамбовцев // *Общественные науки и современность*. – 2001. – №5. – С.25-38.
76. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. Уильямсон. – Санкт-Петербург: Лениздат, 1996. – 702 с.
77. Уцци, Б. Источники и последствия укорененности для экономической эффективности организаций: влияние сетей [Электронный ресурс] / Б. Уцци // *Экономическая социология*. – 2007. – Т. 8. - № 4. – С. 44-60. – URL: [http://ecsoc.hse.ru/data/742/587/1234/ecsoc\\_t8\\_n4.pdf](http://ecsoc.hse.ru/data/742/587/1234/ecsoc_t8_n4.pdf).
78. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 324-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов».
79. Фукуяма, Ф. Доверие: социальные добродетели и пути к процветанию / Ф. Фукуяма. – М.: АСТ, 2004. – 730 с.
80. Фуруботн, Э.Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э.Г. Фуруботн, Р. Рихтер / Пер. с англ. под ред. В.С. Каткало, Н.П. Дроздовой. – СПб: Санкт-Петербургский университет, 2005. – С. 702.
81. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – М.: ТЕИС, 2002. – 591 с.
82. Шлейнов, Р. За пять лет "Единая Россия" собрала пожертвований на 6 млрд руб. / Р. Шлейнов // *Ведомости*. – 20 декабря 2010.
83. Яковлев, А. А. Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России [Электронный ресурс] / А. А. Яковлев // *Препринты ГУ-ВШЭ*. – 2004. – URL: [http://www.hse.ru/data/2010/05/05/1216427496/WP4\\_2004\\_01.pdf](http://www.hse.ru/data/2010/05/05/1216427496/WP4_2004_01.pdf).
84. Acemoglu, D. Why not a political Coase theorem? Social conflict, commitment, and politics / D. Acemoglu // *Journal of Comparative Economics*. – 2003. – No. 31. – P. 620-652.

85. Amsden, A.H. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization* / A.H. Amsden. - Oxford University Press, 1992. – 379 p.
86. Aoki, M. An evolving diversity of organizational mode and its implications for transitional economies / M. Aoki // *Journal of Japanese and International Economics*. – 1995. – No. 9. – C. 330-353.
87. Aoki, M. *Toward a comparative institutional analysis* / M. Aoki. – Cambridge: MIT Press, 2001. – 467 p.
88. Baker, G. *Implicit Contracts and the Theory of the Firm* [Electronic resource] / G. Baker, R. Gibbons, K. J. Murphy // *NBER Working Papers*. – 1997. – URL: [www.nber.org/papers/w6177](http://www.nber.org/papers/w6177).
89. Barzel, Y. *A Theory of the State. Economic Rights, Legal Rights and the Scope of the State* / Y. Barzel. – Cambridge: Cambridge University Press, 2002. – 289 p.
90. Bates, R. *Organizing violence* / R. Bates, A. Greif // *The Journal of Conflict Resolution*. - Vol. 46. – No. 5. – P. 599-628.
91. Becerra, M. *Theory of the firm for strategic management: economic value analysis* / M. Becerra. – Cambridge: Cambridge University Press, 2009. – 310 p.
92. Berle, A.A. *The modern corporation and private property* / A.A. Berle, G.C. Means. - Transaction Publishers, 1932. – 426 p.
93. Bertrand, M. *Pyramids* / M. Bertrand, S. Mullainathan // *Journal of the European Economic Association*. – 2003. – No 1(2). – P. 478 - 483.
94. Binmore, K. *Game theory and institutions* [Electronic resource] / K. Binmore // *Economic Learning and Social Evolution Center Papers*. – URL: <http://else.econ.ucl.ac.uk/papers/uploaded/331.pdf>.
95. Bowles, S. *Economic Institutions and Behavior: An Evolutionary Approach to Microeconomic Theory* / S. Bowles. – Princeton, 2001. – 256 p.
96. Braguinsky, S. *Postcommunist Oligarchs in Russia: Quantitative Analysis* / S. Braguinsky // *Journal of Law and Economics*. – 2009. – No. 52(2). – P. 307 - 349.

97. Calvert, R.L. Rational actors, equilibrium, and social institutions / R. L. Calvert. / *Explaining Social Institutions*. – Ann Arbor: University of Michigan Press, 1995. - P. 57-93
98. Chang, S.J. Economic Performance of Group-Affiliated Companies in Korea: Intragroup Resource Sharing and Internal Business Transactions / S.J. Chang, J. Hong // *The Academy of Management Journal*. – 2000. – No. 43(3). - P. 429 - 448.
99. Chang, S.-jin. Financial crisis and transformation of Korean business groups: the rise and fall of chaebol / S.-jin Chang. - Cambridge University Press, 2003. – 376 p.
100. Claessens, S. The separation of ownership and control in East Asian Corporations / S. Claessens, S. Djankov, L. H. P. Lang // *Journal of Financial Economics*. – 2000. – No. 11. – P. 81 - 112.
101. Coase, R. The Nature of the Firm / R. Coase // *Economica*. – 1937. – No 4(16). – P. 386 - 405.
102. Coase, R. The problem of social costs / R. Coase // *Journal of Law and Economics*. – 1960. – No. 3(1). – P. 1-44.
103. Colpan, A.M. *The Oxford Handbook of Business Groups* / A.M. Coplan, T. Hikino, J.R. Lincoln. – Oxford University Press, 2010. – P. 832 p.
104. Cyert, R.M. *A behavioral theory of the firm* / R. M. Cyert, J. G. March. – Blackwell, 1992. – 268 p.
105. Dahl, R.A. *Modern political analysis* / R.A. Dahl, B. Stinebricker. – Pearson, 2002. – 172 p.
106. Dunning, Th. *Natural Experiments in the Social Sciences: A Design-Based Approach* / Th. Dunning. – Cambridge University Press, 2012.
107. Demsetz, H. Information and efficiency: another viewpoint / H. Demsetz // *Journal of law and economics*. – 1969. - № 1. – P. 1-22.
108. Dieleman, M. *Rhythm of Strategy: A Corporate Biography of the Salim Group of Indonesia* / M. Dieleman. – Amsterdam University Press, 2007. – URL: <http://bschool.nus.edu/Departments/BussPolicy/Marleen%20papers/RhythmofStrategyCorporateBiographyofSalimGroupDieleman.pdf>.

109. DiMaggio, P. The twenty-first-century firm: changing economic organization in international perspective / P. DiMaggio. – Princeton University Press, 2003. – 288 p.
110. DiNardo, J. Natural experiments and quasi-natural experiments / in Durlauf, Steven N.; Blume, Lawrence E. The New Palgrave Dictionary of Economics (Second ed.). – Palgrave Macmillan, 2008.
111. Faccio, M. Differences between Politically Connected and Nonconnected Firms: A Cross-Country Analysis / M. Faccio // *Financial Management*. – 2010. – No 39(3). – P. 905 - 928.
112. Faccio, M. Political Connections and Corporate Bailouts / M. Faccio, R. W. Masulis, J. J. McConnell // *The Journal of Finance*. – 2006. – No 61(6). – P. 2597 - 2635.
113. Faccio, M. Politically Connected Firms / M. Faccio // *The American Economic Review*. – 2006. – No 96(1). – P.369 - 386.
114. Fama, E. F. Agency Problems and the Theory of the Firm / E. F. Fama // *The Journal of Political Economy*. – 1980. – No. 88(2). – P. 288 - 307.
115. Fisman, R. Estimating the Value of Political Connections / R. Fisman // *The American Economic Review*. – 2001. – No. 91(4). – P. 1095 - 1102.
116. Fry, T.M. Government directors and business-state relations in Russia / T. M. Fry, I. Iwasaki // *European Journal of Political Economy*. – 2011. – No 27(4). – P. 642-658.
117. Gat, A. War in human civilization / A. Gat. – Oxford: Oxford University Press, 2006. – 848 p.
118. Gerlach, M. L. Alliance capitalism: the social organization of Japanese business / M. L. Gerlach. – University of California Press, 1997. – 350 p.
119. Granovetter, M. Business Groups and Social Organization / M. Granovetter // *Handbook of Economic Sociology* / Neil Smelser and Richard Swedberg. – Princeton University Press and Russell Sage Foundation, 2005. – P. 429-450.

120. Greif, A. Coordination, commitment and enforcement: The case of the merchant guild / A. Greif, P. Milgrom, B. Weingast // *Journal of Political Economy*. – No. 102. – P. 745-776.
121. Greif, A. Cultural and Institutional Bifurcation: China and Europe Compared / A. Greif, G. Tabellini // *American Economic Review: Papers and Proceedings*. – 2010. – No. 100(2). – P. 1-10.
122. Greif, A. Cultural beliefs and organization of the organization of society: a historical and theoretical reflection on collectivist and individual societies / A. Greif // *Journal of Political Economy*. – 1994. – No.102. - P. 912-950.
123. Greif, A. Historical and comparative institutional analysis / A. Greif // *American Economic Review*. – 1998. – No. 88. – P. 80-84.
124. Greif, A. Institutions and the path to the modern economy: lessons from medieval trade / A. Greif. – Cambridge University Press, 2006. – 526 p.
125. Grossman, S. J. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration / S. J. Grossman, O. D. Hart // *Journal of Political Economy*. – 1986. –No 94. – P. 691-719.
126. Guillén, M. F. Business Groups in Emerging Economies: A Resource-Based View / M.F. Guillen // *The Academy of Management Journal*. – 2000. – No. 43(3). – P. 362 - 380.
127. Guillén, M. F. The limits of convergence: globalization and organizational change in Argentina, South Korea, and Spain / M.F. Guillen. – Princeton University Press, 2003. – 304 p.
128. Guriev, S. Ownership concentration in Russian industry [Electronic resource] / S. Guriev, A. Rachinsky // *CEFIR Working Papers*. – 2004. – URL: [www.cefir.ru/download.php?id=136](http://www.cefir.ru/download.php?id=136).
129. Guriev, S. The Role of Oligarchs in Russian Capitalism / S. Guriev, A. Rachinsky // *The Journal of Economic Perspectives*. – 2005. – No. 19(1). – P. 131 - 150.

130. Hart, O. D. Norms and the Theory of the Firm [Electronic resource] / O.D. Hart // SSRN Electronic Journal. – 2001. – URL: <http://papers.ssrn.com/abstract=269234>.
131. Hellman, J.S. Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence in Transition [Electronic resource] / J.S. Hellman, G. Jones, D. Kaufman // SSRN eLibrary. – 2000. - URL: <http://ssrn.com/paper=240555>.
132. Hurwicz, L. Toward a framework for analyzing institutions and institutional change / L. Hurwicz / Markets and democracy: participation, accountability and efficiency. – Cambridge: Cambridge University Press, 1993. – P. 51-67.
133. Jensen, M.C. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure / M. C. Jensen, W. H. Meckling // Journal of Financial Economics. – 1976. – No. 3(4). – P. 305 - 360.
134. Johnson, S. Cronyism and capital controls: evidence from Malaysia / S. Johnson, T. Mitton // Journal of Financial Economics. – 2003. – No 67(2). – P. 351-382.
135. Johnson, S. Tunneling / S. Johnson, R.L. Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer // The American Economic Review. – 2000. – No. 90(2). – P. 22 - 27.
136. Kakani, R. K. The Tata Group after the Jrd Period: Management and Ownership Structure [Electronic resource] / R. K. Kakani, T. V. Joshi // SSRN eLibrary. – 2008. – URL: <http://ssrn.com/paper=889394>.
137. Kali, R. The Nature of the Business Group: Power, Relational Contracts and Scope [Electronic resource] / R. Kali // SSRN eLibrary. – 2002. – URL: <http://ssrn.com/paper=307061>.
138. Keeley, L. H. War before civilization / L. H. Keeley. – Oxford: Oxford University Press, 1996. – 272 p.
139. Keister, L. Engineering growth: business group structure and firm performance in China's transition economy/ L. Keister // American Journal of Sociology. – 1998. – No. 10. – P. 404-440.
140. Khanna, T. Business Groups and Risk Sharing around the World / T. Khanna, Y. Yafeh // Journal of Business. – 2005. – No. 78(1). – P. 301-340.



141. Khanna, T. Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites? / T. Khanna, Y. Yafeh // *Journal of Economic Literature*. – 2007. – No. 45(2). - P. 331 – 372.
142. Khanna, T. Estimating the Performance Effects of Business Groups in Emerging Markets / T. Khanna, J. W. Rivkin // *Strategic Management Journal*. – 2001. – No. 22(1). – P. 45 - 74.
143. Khanna, T. Is Group Affiliation Profitable in Emerging Markets? An Analysis of Diversified Indian Business Groups / T. Khanna, K. Paleru // *The Journal of Finance*. – 2000. –No. 55(2). – P. 867 - 891.
144. Khanna, T. The Future of Business Groups in Emerging Markets: Long-Run Evidence from Chile / T. Khanna, K. Paleru // *The Academy of Management Journal*. – 2000. – No. 43(3). - P. 268 - 285.
145. Khatri, N. Cronyism: a cross-cultural analysis / N. Khatri, E.W.K. Tsang, T.M. Begley // *Journal of International Business Studies*. – 2006. – No. 37 (1). – P. 61-75.
146. Kim, H. The evolution and restructuring of diversified business groups in emerging markets: the lesson from chaebols in Korea / H. Kim, R.E. Hoskisson, L. Tihanyi, J. Hong // *Asia Pacific Journal of Management*. – 2006. – No. 21. – P. 25-48.
147. Kock, C. Strategy and structure in developing countries: business groups as an evolutionary response to opportunities for unrelated diversification / C. Kock, M. Guillen // *Industrial and Corporate Change*. – 2001. – No. 10 (1). – P. 77-113.
148. Khwaja, A. I. Do Lenders Favor Politically Connected Firms? Rent Provision in an Emerging Financial Market / A.I. Khwaja, A. Mian // *The Quarterly Journal of Economics*. – 2005. – No. 120(4). – P. 1371 – 1411.
149. Kislitsyn, D. V. Business Groups: Challenge for the Transactional Theory of the Firm / S. N. Levin, D. V. Kislitsyn // *Journal of Siberian Federal University: Humanities & Social Sciences*. - 2012. – No 10. – P. 1398-1408.
150. Krueger, A. O. The Political Economy of the Rent-Seeking Society / A.O. Krueger // *The American Economic Review*. – 1974. – No. 64(3). - P. 291 - 303.

151. Langlois, R.N. Business Groups and the Natural State / R.N. Langlois // *Journal of Economic Behavior & Organization*. – 2013. – Vol. 88. – P. 14–26.
152. Lopez-de-Silanes, F. Corporate Ownership around the World / F. Lopez-de-Silanes, R. L. Porta, A. Sheifer // *The Journal of Finance*. – 1999. – No. 54(2). – P. 471 - 517.
153. Masilus, R. W. Family Business Groups around the World: Financing Advantages, Control Motivations and Organizational Choices / R. W. Masilus, P. Kien Pham, J. Zein // *Review of Financial Studies*. – 2011. - № 11. – P. 3556-3600.
154. McChesney, F.S. Money for Nothing: Politicians, Rent Extraction, and Political Extortion / F.S. McChesney. – Cambridge: Harvard University Press, 1997. – 216 p.
155. Milgrom, P. The role of institutions in the revival of trade: the law merchant, private judges, and the champagne fairs / P. Milgrom, D. North, B. Weingast // *Economics and Politics*. – 1990. – No. 2. – P. 1-23.
156. Olson, M. Power and prosperity / M. Olson. – Basic Books, 2000. – 272 p.
157. Person, T. Political Economics: Explaining Economic Policy / T. Person, G. Tabellini. – Cambridge, 2000. – 553 p.
158. Robison, R. Reorganising power in Indonesia: the politics of Oligarchy in an age of markets / R. Robinson, V. R. Hadiz. – Routledge, 2004. – 328 p.
159. Rosenzweig, M. R. Natural 'Natural Experiments' in Economics / M.R. Rosenzweig, K.I. Wolpin // *Journal of Economic Literature*. – 2000. – No 38 (4). – P. 827–874.
160. Rumelt, R. P. Diversification strategy and profitability / R. P. Rumelt // *Strategic Management Journal*. – 1982. – No. 3. – P. 359-369.
161. Sato, Y. The Salim Group in Indonesia: the development and behavior of the largest conglomerate in Southeast Asia / Y. Sato // *The Developing Economies*. – 1993. – No. 31(4). – P. 408 - 441.
162. Sato, Y. The decline of conglomerates in post-Soeharto Indonesia: the case of Salim Group / Y. Sato // *Taiwan Journal of Southeast Asia Studies*. – 2004. – No. 1. – P. 19-43.

163. Schwarz, A. Indonesia after Suharto / A. Schwarz // *Foreign Affairs*. – 1997. – No. 76 (4). – P. 119-132.
164. Shotter, A. *The Economic Theory of Social Institutions* / A. Shotter. – Cambridge, 1981. – 177 p.
165. Simon, H. A. *A Behavioral Model of Rational Choice* / H. A. Simon // *The Quarterly Journal of Economics*. – 1955. – No. 69(1). – P. 99-118.
166. Slinko, I. *Laws for Sale: An Empirical Study of the Effects of Regulatory Capture* / I. Slinko, E.V. Zhuravskaya, E. Yakovlev // *CEFIR Working Papers*. – 2004. – March. – URL: <http://ssrn.com/abstract=402840> or doi:10.2139/ssrn.402840.
167. Steckel, R.H. *Stones, Bones, and States: A New Approach to the Neolithic Revolution* [Electronic resource] / R. H. Steckel, J. Wallis // *NBER Working Papers*. - 2007. – URL: <http://www.nber.org/confer/2007/daes07/steckel.pdf>.
168. Stigler, G. *The theory of Price* / G. Stigler. – New York, 1966. – 371 p.
169. Strachan, H. *Family and other business groups in economic development: the case of Nicaragua*. – New York: Praeger, 1976. – 129 p.
170. Sugden, R. *Spontaneous order* / R. Sugden // *Journal of Economic Perspectives*. – 1989. – No. 3. – P. 85-97.
171. Tilly, Ch. *War making and state making as organized crime as organized crime* [Electronic resource] / Ch. Tilly // *CRSO Working Papers*. – 1985. – URL: <http://deepblue.lib.umich.edu/bitstream/handle/2027.42/51028/256.pdf?sequence=1>.
172. Treisman, D. "Loans for Shares" Revisited [Electronic resource] / D. Treisman // *NBER Working Papers*. – 2010. – URL: <http://www.nber.org/papers/w15819>.
173. Van der Dennen, J. *The Origin Of War: The Evolution Of A Male Coalitional Reproductive Strategy* / J. van der Dennen. – Origin Press, 1995. – 863 p.
174. Vira, B. *The political Coase theorem: identifying differences between neoclassical and critical institutionalism* / B. Vira // *Journal of Economic Issues*. – 1997. – No. 3. – P. 761-779.
175. Von Neuman, J. *Theory of games and economic behavior* / J. von. Neuman, O. Morgenstern. – Princeton, 1944. – 625 p.

176. World report on violence and health: summary // World Health Organization Geneva, 2002. – 54 p.

177. Young, H.P. Individual Strategy and Social Structure: An Evolutionary Theory of Institutions / H.P. Young. – Princeton, 1998. – 208 p.

178. Zhuravskaya, E. State capture and controlling owners of firms [Electronic resource] / E. Zhuravskaya, E. Yakovlev // CEFIR Working Papers. – 2004. – URL: [http://www.cefir.ru/ezhuravskaya/research/Yakovlev\\_Zhuravskaya\\_Capture\\_Yeltsin\\_Putin.pdf](http://www.cefir.ru/ezhuravskaya/research/Yakovlev_Zhuravskaya_Capture_Yeltsin_Putin.pdf).



## ДОКАЗАТЕЛЬСТВО ОПТИМАЛЬНОСТИ КООПЕРАЦИИ В ИГРЕ «С ВЫКУПОМ» ДЛЯ ПРАВИТЕЛЯ

В игре «с выкупом» платеж Правителя при исходе кооперация всегда выше, чем при исходе «нулевой вариант».

Доказательство:

$$P(\delta p - \alpha p) - \alpha p^2 > 0$$

$$\frac{P}{p} > -1 - \frac{\delta}{\alpha}$$

Так как  $P \in (0,5;1)$ ,  $p \in (0;0,5)$ , неравенство всегда верно.

В игре «с выкупом» платеж Правителя при исходе кооперация всегда выше, чем при исходе «война».

Доказательство:

$$P(\delta p - \alpha p) - \alpha p^2 > p(\delta - \omega)$$

$$\delta > \alpha + \frac{\alpha p}{P} + \frac{\beta}{p} + \frac{\delta}{P}$$

Это неравенство всегда верно, т.к.  $P \in (0,5;1)$ .

**РАСПРОСТРАНЕННОСТЬ БИЗНЕС-ГРУПП  
В РАЗЛИЧНЫХ СТРАНАХ МИРА**

<b>Страна</b>	<b>Число фирм в выборке</b>	<b>Процент аффилированных с бизнес-группами</b>
<i>Англосаксонский капитализм</i>		
Новая Зеландия	96	7,29
Австралия	1405	6,76
Канада	1220	4,51
США	7562	3,00
Великобритания	2369	1,56
<i>Европа</i>		
Чехия	170	41,76
Португалия	78	24,36
Бельгия	164	23,17
Швеция	294	19,05
Греция	263	19,01
Италия	291	18,21
Испания	163	12,27
Франция	801	10,36
Финляндия	169	11,24
Венгрия	41	9,76
Норвегия	178	8,99
Германия	816	8,95
Ирландия	73	8,22
Польша	137	7,30
Дания	184	7,07
Австрия	103	6,80
Нидерланды	183	5,46

Швейцария	298	3,69
<i>Латинская Америка</i>		
Чили	170	41,76
Колумбия	56	39,29
Перу	143	21,68
Мексика	123	21,14
Бразилия	341	16,72
Аргентина	57	10,53
Венесуэла	32	6,25
<i>Южная Азия</i>		
Шри-Ланка	117	64,10
Индия	659	28,68
Пакистан	221	15,38
<i>Юго-Восточная Азия</i>		
Филиппины	221	44,34
Индонезия	330	25,15
Тайвань	637	23,08
Таиланд	465	21,51
Корея	1355	20,44
Гонконг	519	20,23
Малайзия	998	16,73
Сингапур	627	10,85
Япония	3233	2,54
<i>Другое</i>		
Турция	250	40,80
Израиль	73	8,22
Южная Африка	298	6,04

*Источник:* Masulis R. W. et al. Family Business Groups around the World: Financing Advantages, Control Motivations and Organizational Choices // Review of Financial Studies. – 2011. - № 11. – P. 3556-3600.



**СРАВНИТЕЛЬНАЯ ТАБЛИЦА ПРОИСХОЖДЕНИЯ БИЗНЕС-ГРУПП  
В РАЗЛИЧНЫХ СТРАНАХ**

	<b>Поддержка государства</b>	<b>Приватизация</b>	<b>Этническая политика и семейные связи</b>
<b>Бразилия</b>	Формирование групп способствовала поддержка государства, которое использовало тарифы и нетарифные барьеры, а также государственное финансирование для защиты приоритетных отраслей. В 1990-х гг. уровень поддержки снизился, в настоящее время она существует, прежде всего в виде грантов на НИОКР		Центральным элементом формирования групп всегда были семейные связи, группы по сей день находятся в собственности, а зачастую и под непосредственным управлением семей, которые основали их десятилетиями назад
<b>КНР (с 1980-х гг.)</b>	Правительство поддерживало образование многих бизнес-групп и защищало их от зарубежной конкуренции, так как считало их необходимыми для развития. Однако уровень поддержки значительно менялся в зависимости от того, насколько успешно функционировали бизнес-группы в соседних странах, в частности в Южной Корее. Кроме того, китайская народная армия исторически была вовлечена в ряд бизнес-предприятий, многие из		

	которых были образованы в виде бизнес-групп		
<b>Чили</b>	Формированию и развитию некоторых групп способствовала политика консолидации, последовавшая за кризисами 1970-х и 1980-х гг.	Формирование ряда групп способствовала приватизация во время правления режима Пиночета	
<b>Коста-Рика</b>	Государственная поддержка ряда секторов, в частности производства сахара, мяса и риса, вела в росту бизнес-групп		Семейные группы возникали как результат успеха отдельных фирм, прежде всего в сфере массового потребления
<b>Чешская республика</b>	Промышленные холдинговые компании возникли из бывших коммунистических плановых единиц, зачастую они контролировали 15-30 горизонтально или вертикально связанных предприятий и филиалов. Данные холдинги были переданы в частные руки путем осуществления приватизации и реструктуризованы с помощью правительственных субсидий. Оставшиеся доли были проданы с дисконтом новому менеджменту и консорциуму чешских банков	Ваучерная приватизация привела к созданию больших диверсифицированных инвестиционных фондов, часто управляемых банками, которые контролировали связанные между собой предприятия	
<b>Индия</b>	Отдельные предприниматели, пользующиеся государственной	Некоторые из предпринимателей, позже основавших группы, получили в	Кластеры бизнес-групп образовывались вокруг этнических, религиозных и социальных

	поддержкой, создали группы в 1960-1970-х гг. (хотя история других групп восходит к началу XX века). Данный процесс протекал вопреки существованию законодательства, направленного против крупного бизнеса (напр. Акт о монополиях и практиках, ограничивающих свободу торговли)	собственность активы, принадлежавшие до этого британцам во время движения за независимость (de facto приватизация)	сообществ.
<b>Индонезия (в период правления Сухарто)</b>	Некоторые группы управлялись членами семьи Сухарто. Ряд других также пользовался поддержкой государства (напр. группа Салим). Тесное вовлечение государства в бизнес. Поддержка монопольного положения ряда групп в некоторых секторах (напр. производство цемента).	Группа Салим получила активы, захваченные армией.	Сухарто рассматривал привлечение своих детей к управлению бизнес-группами как способ выровнять дисбаланс, связанный с преобладанием китайцев в бизнес-элите страны (хотя большинство групп являлись этнически китайскими, включая поддерживаемую государством группу Салим)
<b>Израиль</b>	Отдельные группы поддерживались государством в первые десятилетия после обретения независимости	Приватизация 1990-х гг. способствовала передаче государственных активов группам	
<b>Италия</b>	Правительство кредитовало и поддерживало некоторые группы в послевоенный период (напр. Семью Песенти, которая владела Пирели).		
<b>Корея (1960-1990)</b>	Преференциальное	Передача	

	кредитование и защита от зарубежной конкуренции для предпринимателей, следовавших правительственным указаниям. Правительство, используя свой контроль над финансовой системой, способствовало диверсификации групп, а также процессам консолидации и инвестициям в определенные отрасли.	государственных активов, до этого принадлежащих японцам, отдельным группам и предпринимателям.	
<b>Малайзия</b>	Преференциальное кредитование бизнесменов со связями. Политические партии напрямую вовлечены в бизнес. Консолидация часто использовалась как средство спасения фирм, испытывающих экономические трудности, их активы передавались малайским предпринимателям, имеющим тесные связи с политической элитой.	В период приватизации государственные активы передавались предпринимателям, тесно связанным с режимом.	Некоторые этнические китайские группы действовали в Малайзии и в соседних странах (для того, чтобы диверсифицировать политические риски).
<b>Мексика</b>	До середины 1980-х государство поддерживало бизнес-группы, осуществляя защиту многих отраслей при помощи тарифов и торговых ограничений, а также путем предоставления прямых или косвенных субсидий. Кроме того, государство поддерживало	Период (1988-1994 гг.) способствовали развитию многих бизнес-групп, одной из которых была передана государственная телефонная компания, в результате чего она получила монопольное положение в данной отрасли на 5 лет.	Семейные связи имеют основополагающее значение для бизнес-групп в Мексике. Крупнейшие промышленные конгломераты в отдельных регионах до сих пор управляются семьями, которые основали бизнес в середине XIX века.

	<p>монопольное положение ряда групп на отдельных рынках и способствовало процессам консолидации. С 1973 г. группы и конгломераты получили налоговые преференции</p>	<p>Некоторые из новых бизнес-групп были созданы в постприватизационный период 1990-х.</p>	<p>Данные конгломераты часто имеют тесные связи с государством.</p>
<b>Никарагуа</b>	<p>Правительство Сомосы (как отца, так и сына) напрямую контролировало значительное количество отраслей. В конце периода правления правительства Сандинистов многие фирмы были банкротами и некоторые групп приобрели их, осуществив консолидацию.</p>		<p>Концентрация активов в руках семейных групп восходит к колониальным временам.</p>
<b>Пакистан (начиная с 1960 г.)</b>	<p>Лицензия на осуществление операций с иностранными валютами давалась преимущественно богатым семьям.</p>		
<b>Россия</b>	<p>Некоторая (ограниченная) правительственная поддержка бизнес-групп, созданных на основе промышленных предприятий в период после крушения коммунизма. Гораздо более значимая поддержка групп, основанных крупнейшими банками, которые имеют (имели?) значительные привилегий (напр. ограничений для иностранных инвесторов) и влияние на СМИ.</p>	<p>Группы, основанные промышленными предприятиями возникли в постприватизационный период. Группы, основанные банками, возникли позже, в связи с аукционами, инициированными президентом Ельциным, в результате которых государственные активы были переданы по низким ценам «олигархам».</p>	
<b>Сингапур</b>	<p>Бизнес-группы, имеющие</p>		<p>Этнические китайские</p>

	тесные связи с государством были основаны в 1960-х и 1970-х гг. для осуществления совместных инвестиций с частными инвесторами		бизнес-группы диверсифицировали политические риски, осуществляя свои операции в различных отраслях и действуя поверх границ.
<b>ЮАР</b>			В период апартеида крупнейшие группы были созданы белыми. В период после апартеида принятие программы расширения экономических возможностей для черных (Black Economic Empowerment, BEE) способствовало переходу активов от белых к черным, и образованию конгломератов отдельными черными предпринимателями, некоторые из которых имели тесные связи с Африканским Национальным Конгрессом.
<b>Тайвань</b>	Бизнес-группы не имели значительной правительственной поддержки, их формирование происходило в силу внутренних причин. В то же время, они получили значительные налоговые преференции в начале 1960-х гг.		
<b>Таиланд</b>	История некоторых групп восходит к 1940-м гг.,		Многие группы являются этнически

	государственные чиновники и военные часто вовлечены в бизнес-группы, во многих отраслях конкуренция ограничена в пользу отдельных групп.		китайскими, некоторые из них действуют и в соседних странах.
<b>Турция</b>	Между 1923 и 1980 г. группы поддерживались преференциальным кредитованием, предоставлением лицензий на валютные операции, государственными заказами, мерами по поддержке экспорта. Кроме того, правительство поощряло диверсификацию и интернационализацию бизнес-групп, используя различные экономические стимулы.	Крупные бизнес-группы, имеющие политические связи, получили привилегии в ходе приватизации. Менее крупные семейные группы участвовали в приватизации менее крупных государственных активов.	В XIX в. бизнес-элита состояла главным образом из представителей этнических меньшинств и иностранных инвесторов. С момента образования нового турецкого государства в 1923 г., важнейшей задачей было создание этнической турецкой бизнес-элиты.

*Источник: Khanna T., Yafeh Y. Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites? // Journal of Economic Literature. – 2007. – No 45(2). – P.331 - 372.*

**НЕСВЯЗАННАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ В РАМАХ «СДС»**

Отраслевой холдинг	Организации
ОАО ХК «СДС-Уголь»	ОАО "Шахта «Южная» ООО «Шахта Киселевская» ООО "Шахта «Листвяжная» ОАО «Черниговец» ООО "Разрез «Киселевский» ЗАО «Салек» ЗАО «Прокопьевский угольный разрез» ООО «Сибэнергоуголь» ООО «Разрез Энергетик» ООО "ШУ «Майское» ООО «Азот-Черниговец» ООО "Торговый дом «СДС-Трейд» ООО «КузбассБелАвто» ООО «Центр здоровья СДС» ООО «Акельская ГРП» ООО «ТВК» ООО ОФ «Прокопьевскуголь» ООО «Черногорская автотранспортное предприятие»
ОАО ХК «СДС-Маш»	ОАО «Алтайвагон» ООО «Электропром» ООО «Подземтрансмаш»
ОАО ХК «Новотранс»	ООО «Транспортная Компания «Новотранс» ООО «Грузовая Компания «Новотранс» ООО «Дальневосточная Компания «Новотранс» ООО «Новотранс-Украина» ООО «Трансрейл Кар» ООО «Вагоноремонтное предприятие «Новотранс» ООО «Кузбасское вагоноремонтное предприятие «Новотранс» ООО «Бийское вагоноремонтное предприятие «Новотранс» ЗАО «Новотранс»



	ООО «Новотранс-МСК»
ООО «СДС-Строй»	ОАО «Крапивиноавтодор» ОАО «Проектный институт «Кузбасскоммунпроект» ООО «Базальт-Экология» ООО «Черниговский базальт» ООО «Мазуровский кирпичный завод» ООО «СДС-Жилсервис» ООО «Кемеровский ДСК» ООО «Строительная компания «Кемеровский ДСК»
ОАО ХК «СДС-Алко»	ООО «Сибирская ликеро-водочная компания» ООО Торговый дом «СДС-Алко» ООО «Сельские рынки Кузбасса» ООО «СДС-Маркет» ОАО «Новокузнецкий ликероводочный завод» ООО «Красноярский Водочный Завод»
ООО «СДС-Медиахолдинг»	ООО Европейская медиагруппа ООО «Сахалинская Медиа Группа» ЗАО ТРК «Европа Плюс Сахалин» «Русское радио Кемерово» «Русское радио Новокузнецк» «DFM-Кемерово» «Радио Шансон Новокузнецк» «Ретро FM Кемерово» «Хит FM в Кузбассе» «Европа Плюс Владивосток» «Ретро FM Владивосток» «Радио 7 Владивосток» «Дорожное радио Владивосток» «Наше Радио Владивосток» «Европа Плюс Сахалин» «Ретро FM Сахалин» «Радио Шансон Сахалин» «МК в Кузбассе» Газета «Союз»

	<p>Интернет-портал «Сибдепо»</p> <p>Телеканал «Мой город»</p> <p>Телеканал «Мой город Новокузнецк»</p>
ООО ХК «СДС-Энерго»	<p>ООО «ЭСКК»</p> <p>ООО «СДС-Тепло»</p>
Не входят в отраслевые холдинги	<p>Международный аэропорт Кемерово, волейбольный клуб «Кузбасс», спортивно-развлекательный комплекс «Арена», региональный центр дзюдо, крупнейший бассейн в Кемерово «Лазурный», животноводческий комплекс ОАО «Ваганово», комбикормовый завод ОАО «Ваганово», охотхозяйство «Шестаковское», курорт «Танай», страховая компания «Сибирский дом страхования»</p>

## КЕЙС ГРУППЫ ИНДОНЕЗИЙСКОЙ ГРУППЫ SALIM

Индонезийская группа Salim была основана Соедоно Салимом, этническим китайцем (китайское имя Льем Сиое Лионг, далее Льем). К началу 1990-х гг. продажи группы составляли 9,9 миллиардов долларов, она состояла из 427 аффилированных компаний, в ней работало 135 тыс. человек<sup>1</sup>. Как всегда, главным отличительным внешним признаком бизнес-группы является несвязанная диверсификация, и отраслевая структура группы Salim всегда была высокодиверсифицированной (см. Таблицу 1). При этом показательно, что отраслевая структура значительно менялась во времени, в зависимости от экономических приоритетов правительства: группа выступала как один из важнейших инструментов экономической политики Сухарто, и как один из ее главных бенефициаров.

*Таблица 1*

Отраслевая структура группы Salim на середину 1990-х гг.

Дивизион	Субдивизионы	Оборот, млн. долл.
Сельское хозяйство	Плантации Крупный рогатый скот Цветоводство	250
Автомобили, судоходство	Автомобили Судоходство	370
Банковские и финансовые услуги	Bank Central Asia (страхование, лизинг, операции с ценными бумагами)	11 000
Химия	Неорганическая Органическая	1 000
Компьютеры и коммуникации	Компьютеры Коммуникации	Не известен
Строительные материалы	Цемент Оцинкованная сталь	1 100
Продукты питания и товары широкого потребления	Продукты питания Мука Пищевое масло Потребительские товары	2 100
Международный бизнес	First Pacific Group KMP Group	6000

<sup>1</sup> Sato Y. The Salim Group in Indonesia: the development and behavior of the largest conglomerate in Southeast Asia // The Developing Economies. – 1993. - № 31(4). – P. 408 - 441.

Многоотраслевой	Текстиль Обувь Упаковка Противомосkitная спираль Фармацевтика Сталь	720
Природные ресурсы	Уголь Гранит Нефть и газ Лес	Неизвестен
Недвижимость и сфера развлечений	Отели Курорты и поля для гольфа Недвижимость Коммерческая недвижимость Торговые центры Промышленные парки	Неизвестен
Торговля и дистрибуция	Торговля и ритейл Дистрибуция	700

*Источник:* Dieleman M. Rhythm of Strategy: A Corporate Biography of the Salim Group of Indonesia. – Amsterdam University Press, 2007. – P. 164. – URL: <http://bschool.nus.edu/Departments/BussPolicy/Marleen%20papers/RhythmofStrategyCorporateBiographyofSalimGroupDieleman.pdf>.

Значительный интерес представляет собой структура собственности и управления, присущая компаниям, аффилированным с группой Salim. Как отмечают исследователи, можно выделить две основные модели собственности и управления в группе. Во-первых, совместное участие в собственности и управлении компании с другими местными группами. Эта модель использовалась для экспансии на рынки, где группа Salim не была лидером, в качестве компании партнера выбирался лидер рынка, например страхование (с группой Gesuri), строительство (с группой Jaya), автомобилестроение (Soebronto Laras/Atang Latief). Во-вторых, совместные предприятия так называемых Liem Investors, группы инвесторов, главных из которых было четыре: сам Льем, Джухар Сутанто (также этнический китаец, китайское имя Льем Оен Киан) и два индонезийца: Судвикатмоно и Ибрагим Рисджад. Джухар Сутанто был выходцем из того же региона, что и Льем, и носил то же самое фамильное имя. Матерью Судвикатмоно была тетя президента Сухарто, младшая сестра его отца. Активно используя свои связи, Судвикатмоно стал главным переговорщиком группы Salim с властью.

Ибрагим Рисджад работал с Джухаром Сутанто еще в 1950-х<sup>1</sup>. Другие Liem Investors были, как правило, близкими родственниками основной четверки. Таким образом, в основании группы лежало тесное переплетение личных связей: этнических, родственных и дружеские, и наличие таких же личных связей с властью стало одной из важнейших причин успеха группы (см. более подробно Приложение 6).

Группа Salim является крайне интересным примером бизнес-группы еще и потому, что для Индонезии характерно доминирование в бизнесе этнических китайцев, а в политике - индонезийцев, а это сильно упрощает выделение собственников политического ресурса и «предпринимателей» в рамках группы. Именно этнические индонезийцы играли ключевую роль в связях группы с высшей политической властью, в то время как китайцы занимались непосредственным управлением.

В этой связи, интересно проанализировать, как на структуру собственности и управления группы Salim повлияло падение режима Сухарто в 1998 г. Представление об этом способна дать Таблица 2. Мы видим, что влияние Судвикармоно, двоюродного брата Сухарто и главного переговорщика группы Salim с властью значительно упало после 1998. Впрочем, это можно сказать и основателе группы Salim Лиеме Сиое Лионге. Конечно, это лишь косвенные признаки, снижение активности этих двух инвесторов могло объясниться и другими факторами, например возрастом. Для того, чтобы делать более надежные выводы, необходимо использование более строгих методов анализ, более подробно мы рассмотрим это в Главе 3.

*Таблица 2*

Членство в советах директоров Лиём-инвесторов

<b>Имя</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Эндри Салим	3	3	3	3	2	3	3
Энтони Салим	4	5	5	5	5	5	5
Джухар Сутанто	1	2	2	2	2	2	2

<sup>1</sup> Sato Y. The Salim Group in Indonesia: the development and behavior of the largest conglomerate in Southeast Asia. – P. 429.

Франсиск Велиранг	1	2	2	3	3	3	3
Ибрагим Рисджад	2	3	3	3	3	3	3
Лиём Сиое Лионг	4	4	4	4	3	1	1
Судвикатмоно	2	3	3	4	3	2	1
Джони Джухар	1	1	1	1	1	1	1
Теди Джухар	2	3	3	3	3	2	2

*Источник:* Dieleman M. Rhythm of Strategy: A Corporate Biography of the Salim Group of Indonesia. – Amsterdam University Press, 2007. – P. 101. – URL: <http://bschool.nus.edu/Departments/BussPolicy/Marleen%20papers/RhythmofStrategyCorporateBiographyofSalimGroupDieleman.pdf>.

Итак, суммируя, применительно к группе Salim мы можем отметить типичные для бизнес-группы черты: 1) несвязанная диверсификация, 2) динамичность структуры собственности и управления (и даже отраслевой структуры), 3) политическая влиятельность группы.

**ВЫСШИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ИНДОНЕЗИЙСКОЙ ГРУППЫ SALIM****Семья Салим**

- *Льем Сиое Лионг (Соедоно Салим)*: председатель и основатель группы Salim. Родился в Фучжоу, Китай.

- *Энтони Салим*: президент и исполнительный директор группы Salim, директор многочисленных компаний группы. Сын Льема Сиое Лионга. Родился в Индонезии.

- *Эндри Салим*: возглавляет направление Сингапура и Китая в группе Salim. Сын Лиема Сиое Лионга.

- *Франсиск Велиранг*: входит в состав директоров многочисленных компаний группы Salim, зять Лиема Сиое Лионга.

**Другие Liem Investors**

- *Ибрагим Рисжад*: родился в Асехе, Индонезия. Активный член советов директоров ряда компаний группы (First Pacific, Indofood, Indocement).

- *Судвикармоно*: родился у Индонезии, двоюродный брат Сухарто. Член советов директоров ряда компаний группы (Indocement, Indofood, First Pacific, Indomobil).

- *Сутанто Джухар*: родился в Индонезии. Долгосрочный партнер Лиема, из то же клана, но также имеет собственные интересы, например, в недвижимости. Активен в нескольких компаниях группы, таких как Indocement, Indofood и First Pacific. Отец Теди Джухара.

- *Теди Джухар*: сын Сутанто Джухара и член советов директоров ряда компаний группы Salim, таких как Indocement и First Pacific.

*Источник*: Dieleman M. Rhythm of Strategy: A Corporate Biography of the Salim Group of Indonesia. – Amsterdam University Press, 2007. – P. 165. – URL: <http://bschool.nus.edu/Departments/BussPolicy/Marleen%20papers/RhythmofStrategyCorporateBiographyofSalimGroupDieleman.pdf>.

### КЕЙС ИНДИЙСКОЙ ГРУППЫ ТАТА

В отличие от группы Salim, которая не стала важным игроком на международной арене, Tata принадлежит к числу бизнес-структур из развивающихся стран, наиболее активно в настоящее время осуществляющих зарубежную экспансию. В начале 2011 г. она включала такие компании как: Tata Consultancy Services (самый большой в Азии производитель программного обеспечения), Tata Steel (крупнейшая сталелитейная компания в Индии и десятая в мире), Tata Power (крупнейшая частная электрическая компания в Индии), Tata Global Beverages (второй в мире производитель чая), а также крупнейшие в Индии гостиничные сети Taj Hotels Resorts и Palaces. Представление о гигантской несвязанной диверсификации в рамках группы дает Таблица 1, там же можно увидеть, как отраслевая структура группы менялась со временем.

*Таблица 1*

Отраслевая структура бизнеса группы Тата

Год	Создание или покупка нового бизнеса	Продажа или закрытие бизнеса
1874	Текстиль	
1902	Туристический бизнес	
1907	Сталелитейный бизнес	
1910	Энергетика	
1912	Цемент	
1931	Производство мыла и кулинарных масел	
1931	Производство бумаги, издательский бизнес	
1932	Авиация	
1939	Химия	
1940	Потребительская электроника	
1945	Локомотивы и легковые автомобили	
1952	Косметика	



1953		Авиация
1954	Кондиционеры	
1958	Фармацевтика	
1962	Чай и кофе	
1968	Программное обеспечение и информационные технологии	
1970		Локомотивы
1984	Часы	
	Финансовые услуги	
1994	Автокомпоненты	Мыло и масло
1996	Телеком	
1998	Производство автобусов	Косметика
		Фармацевтика
1999	Ритейл	Подшипники
2000		Цемент
2001	Страхование	Текстиль
2002		Красители
2006	Тяжелое машиностроение	
2007	Спецсталь	

*Источник:* Kakani, R.K., Joshi, T.V. The Tata Group after the Jrd Period: Management and Ownership Structure // SSRN eLibrary. – 2008. – URL: <http://ssrn.com/paper=889394>.

Группа Tata была основана в 1868 г. Джамшеджи Тата, представителем этнической группы парсов, выходцев из Ирана, составляющих в настоящее время 0.0069 % населения Индии. Он построил первый сталелитейный завод в Индии в 1907 г. и основал индийский Институт Науки в Бангалоре в 1911 г. Особое положение группы в индийской экономике и индийском обществе объясняется гигантской ролью, которую Tata сыграла в борьбе Индии за независимость и формировании индийской промышленности. Контроль над группой до сих пор остается в руках семьи Тата.

Структура собственности в рамках группы Tata является присущей для данной организационной формы – сложная пирамидальная структура собственности, позволяющая осуществлять контроль над компаниями группы семье Тата (см. Рисунки 1, 2).

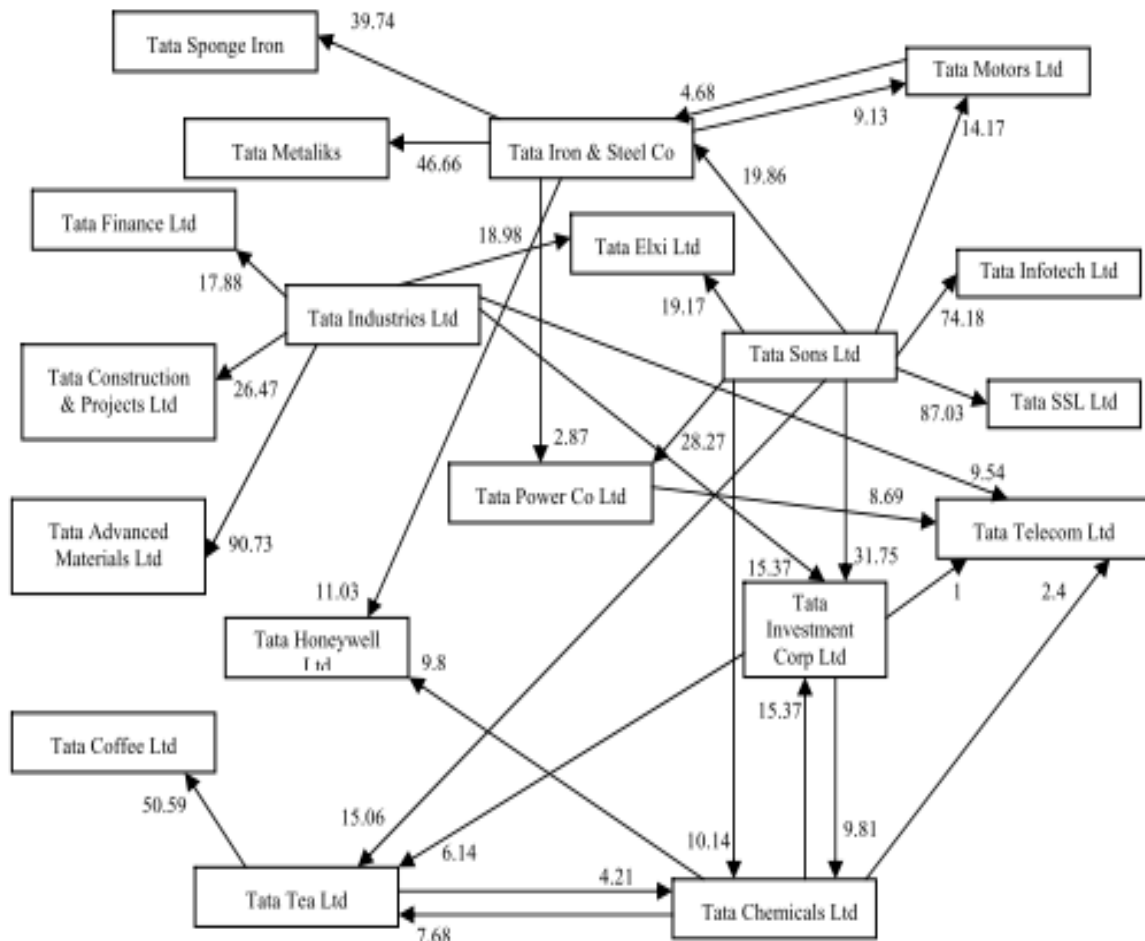


Рисунок 1. Структура собственности группы Тата в 2000 г. (только публичные компании)

*Источник:* Kakani R.K., Joshi T.V. The Tata Group after the Jrd Period: Management and Ownership Structure // SSRN eLibrary. – 2008. – URL: <http://ssrn.com/paper=889394>.

Как мы видим на Рисунках 1, 2, *формальная* структура собственности характеризуется большим динамизмом: за пять лет произошли значительные изменения в портфелях акций, которыми владеют отдельные компании группы, в то же время, *реальная* структура собственности характеризуется удивительной

устойчивостью – более полутора столетий контроль над группой остается в руках одной семьи.

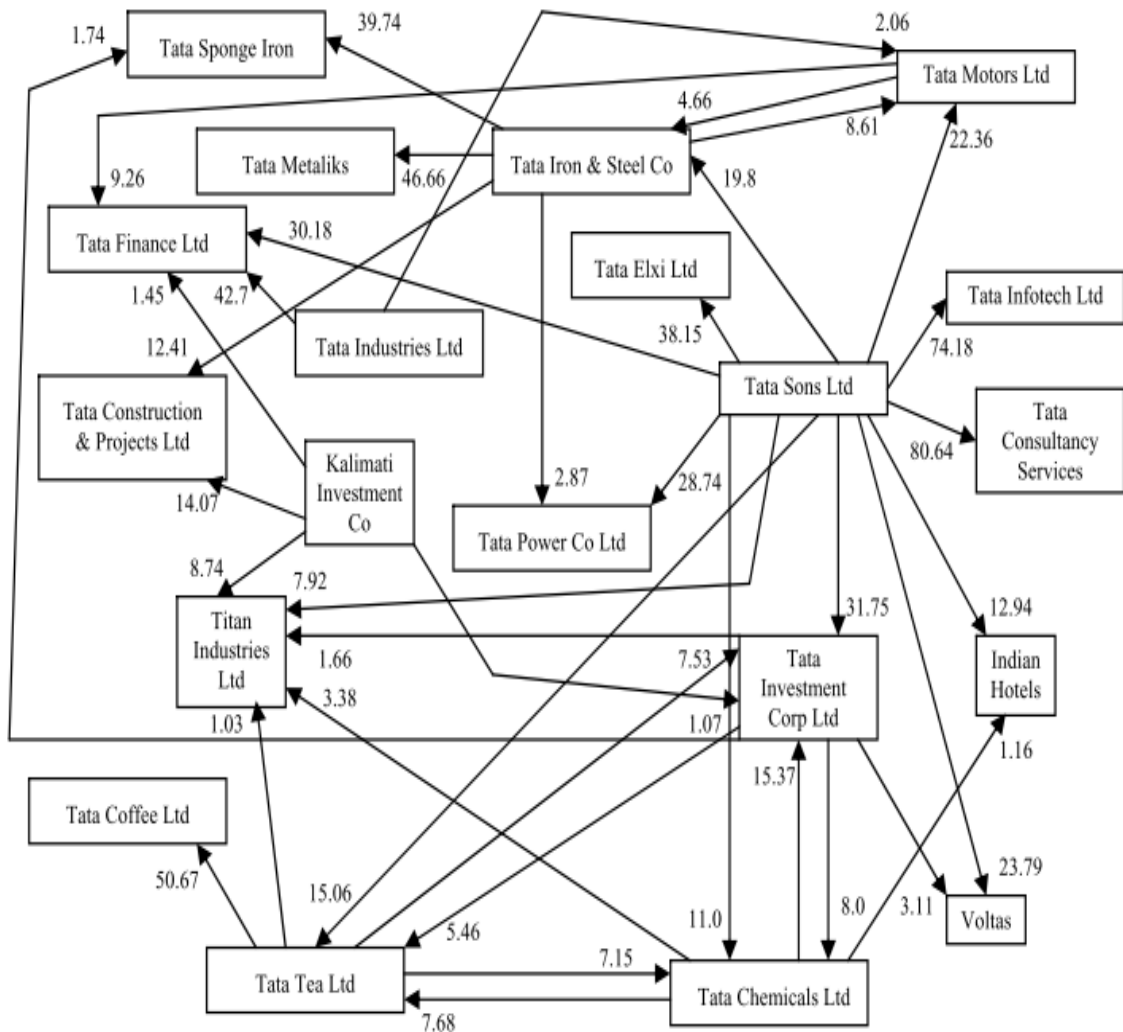


Рисунок 2. Структура собственности группы Тата в 2005 г. (только публичные компании)

*Источник:* Kakani R.K., Joshi T.V. The Tata Group after the Jrd Period: Management and Ownership Structure // SSRN eLibrary. – 2008. – URL: <http://ssrn.com/paper=889394> .

Таким образом, как и группа Salim, группа Tata обладает типичными для бизнес-группы характеристиками: 1) несвязанная диверсификация, 2) динамичность структуры собственности и управления (и даже отраслевой структуры), 3) политическая влияние группы.