

Гловели Г.Д., Ореховский П.А., Смотрицкая И.И. Государственный патернализм и корпоративный сектор в истории экономической мысли (очерки). Научный доклад, препринт. М.: Институт экономики РАН, 2021. с.

В докладе представлены очерки становление российского корпоративного сектора и взаимоотношений крупного бизнеса с государством. Выделены три периода — последняя треть 19 в. – конец 1920-х гг., советский период, постсоветский период (1992 г. – 2020 г.).

В течение первого периода государственная экономическая политика изменялась от фритредерства до «воспитательного протекционизма» в духе немецкой исторической школы. Либеральная политика Е.Ф. Канкрин в отношении железнодорожного строительства закончилась провалом, в конце концов железные дороги стали рассматривать как «естественные монополии» и национализировали, что привело к ускорению экономического развития. Осуществлялась поддержка синдицирования. Однако по мере роста противоречия между крупным бизнесом и абсолютистским политическим режимом обострялись.

В СССР становление крупных предприятий сопровождалось возложением на них всё большего количества социальных функций. Ведомства и министерства стали выступать в качестве своеобразных протогосударств, конкурируя между собой за контроль над ресурсами территорий. Эта конкуренция привела к растрате ресурсов, экономической стагнации, государство не сумело предотвратить экономический крах.

Последующее развитие предполагало приватизацию и создание современных акционерных обществ, альянсов промышленности и банков. В 1990-е гг. либеральная политика привела к формированию модели «зависимого развития», а рамках которой государство действовало в интересах прежде всего крупного бизнеса, игнорируя запросы других социальных групп. Однако в 00-ые гг. влияние российского государства на экономику постепенно восстановилось. В дальнейшем возможна гармонизация отношений государства и крупного бизнеса, однако в качестве альтернативы возможно и становление модели «кумовского капитализма», характерной для стран Юго-Восточной Азии.

Ключевые слова: *корпорации, патернализм, крупный бизнес, государство, железные дороги, синдикаты, тресты, градообразующие предприятия, ведомства, приватизация, либеральная экономика, зависимое развитие, частно-государственное партнерство.*

JEL: B41, N6, G38, P31.

Gloveli G.D., Orekhovsky P.A. Smotritskaya I.I. State Paternalism and the Corporate Sector in the History of Economic Thought. Scientific report, preprint. Moscow: Institute of Economics RAS, 2021. p.

The report presents essays on the formation of the Russian corporate sector and the relationship between big business and the state.. Three periods are distinguished: the last third of the 19th century – late 1920s, Soviet period, post-Soviet period (1992 - 2020).

During the first period, state economic policy changed from free trade to «educational protectionism» in the spirit of the German historical school. Kankrin's liberal policy on railroad construction ended in failure, eventually the railways came to be regarded as «natural monopolies» and nationalized, which led to the acceleration of economic development. Syndication support was provided. However, as the growth of the contradictions between big business and the absolutist political regime intensified.

In the USSR, the formation of large enterprises was accompanied by the imposition of more and more social functions on them. Departments and ministries began to act as a kind of proto-states, competing with each other for control over the resources of the territories. This competition led to waste of resources, economic stagnation, the state failed to prevent economic collapse.

Subsequent development involved the privatization and creation of modern joint stock companies, alliances of industry and banks. In the 1990s. liberal policy led to the formation of a model of "dependent development", and within which the state acted in the interests of, first of all, big business, ignoring the requests of other social groups. However, in the 00s. the influence of the Russian state on the economy gradually recovered. In the future, the harmonization of relations between the state and big business is possible, however, as an alternative, the emergence of the model of "godfather capitalism" characteristic of the countries of Southeast Asia is also possible.

Keywords: *corporations, paternalism, big business, government, railways, syndicates, trusts, city-forming enterprises, bureaucracy, privatization, liberal economy, dependent development, public-private partnership.*

JEL Classification: B41, N6, G38, P31.

Оглавление

Введение (история понятий и цель работы)	2
Между фритредерством и «воспитательным протекционизмом»: начало российского корпоративного строительства	5
Советский патернализм: формы и степени (по Я. Корнаи). Вертикали, хозяйственные уровни и корпоративная борьба	13
Российский корпоративный сектор: от либеральной модели к государственному доминированию	20
Заключение	27
Литература	28

Корпорация – хитроумное изобретение для получения личной прибыли без личной ответственности.

А. Бирс

Введение (история понятий и цель работы)

История понятий — большой раздел в современной философии и социологии (История понятий..., 2010; Куренной, 2017). Понимание любого сравнительно общего понятия трансформируется, переопределяется и употребляется в целях, которые могут очень сильно различаться в разные исторические периоды. Корпорацией (от лат. *corpus* — тело, группа людей) когда-то называли различные религиозные и/или профессиональные объединения (ремесленников, купцов и т.д.). Существенной частью таких корпораций был «корпоративный дух» — общие нормы поведения и ценности, которые, таким образом, оказывались в центре внимания в первую очередь. Особенность частной корпорации, как юридического лица, отвечать по своим обязательствам имуществом, обособленным от имущества её учредителей (правоспособность корпорации), появляется уже в Древнем Риме. Однако по сравнению с «*корпоративным духом*» (будь-то религиозными орденами, будь-то — гильдиями или другими социальными группами), проявляющимся, среди прочего, даже в *форме одежды*, особенности корпорации именно как юридического лица представляются историкам античности и Средних веков менее значимыми.

Всё меняется в эпоху Модерна. Корпорация в качестве *юридического лица* позволяет аккумулировать капиталы, осуществлять крупные проекты. Такие известные корпорации, как Британская и Голландская Ост-Индские торговые компании, становятся, по сути, квази-государствами¹. И хотя в правовом отношении в качестве корпорации можно рассматривать, по сути, любое юридическое лицо, большая часть авторов, использующих это понятие, начиная с таких литераторов, как Т. Драйзер и У. О.Генри, заканчивая авторами антимонопольного законодательства и историком Б. Селигменом, пишут о

¹ Части таких корпораций впоследствии действительно становились государствами. Например, такова эволюция одного из подразделений Голландской Ост-Индской компании — Капской колонии (нынешняя ЮАР).

корпорациях как: 1) крупном бизнесе, 2) акционерных компаниях. И это, конечно же, очень небольшая часть истории рассматриваемого понятия.

Ещё сложнее выглядит история понятия «государство». Отметим, что в византийскую эпоху понятие государства на какое-то время стало сливаться с понятием корпорации² (собственно, откуда и пошло представление о том, что всё имущество жителей империи является собственностью императора). Представление о том, что «государство» и «общество» есть *два отдельных* политических субъекта, появляется только в Новое время (причём часть историков и философов связывает разделение этих субъектов с работами Т. Гоббса и Дж. Локка, а некоторые с «гражданским обществом» по Г. Гегелю (XIX в.), здесь нет места для характеристики этих дискуссий). Нам представляется важным выделить для целей нашей работы понятие государства как *состояния народа* (отметим, что существовали и существуют народы *без своего государства*), в котором последний осуществляет «контроль за территорией» и создаёт необходимые государственные учреждения (институты). Это — своеобразное «первичное понятие», и оно может характеризовать как глубокую древность, так и сравнительно недавнюю форму народовластия, которую принято характеризовать как «тоталитарную»; «общество» как политический субъект при этом отсутствует. И — второе, гораздо более распространённое в наше время понимание государства как *системы учреждений* (институций) и институтов, включая административный аппарат и его служащих. В этом случае государство регулирует, «опекает» жизнь общества — будь-то в экономическом, будь-то в социальном отношениях.

Ещё раз оговоримся — данный экскурс в историю понятий «корпорации» и «государства» крайне фрагментарен и не претендует на то, чтобы представить сколь-нибудь полную характеристику дискурсов, в которых использовались эти понятия. Однако он необходим для того, чтобы дать введение в проблематику нашей работы, целью которой является описание *истории взаимоотношений между российским государством и крупным бизнесом*. Крупный бизнес в России далеко не всегда имел акционерную форму, а государство, в свою очередь, применяло очень различные концепции экономической политики. Поэтому, если строго придерживаться понятий, *доминирующих сегодня*, то «историю экономической мысли» государственного патернализма и корпоративного сектора следует начинать, по-видимому, только с 2004 г. (так называемого «дела ЮКОСа»). До этого переломного момента в России – СССР — Российской Федерации либо не было государственного патернализма (как типа сознательно осуществляемой экономической политики), либо — крупного капитала в форме акционерных обществ, акции которых торговались бы на бирже.

Если же согласиться с обозначенной выше постановкой проблемы *именно* как взаимоотношений государства и крупного бизнеса, то в такой истории выделяется три больших, различающихся между собой этапа. На каждом таком этапе существенно менялись понятия *и* государства, *и* бизнеса.

Первый этап охватывает вторую половину XIX в. до 1917 г. — и после него вплоть до начала реализации первого пятилетнего плана. В это время в экономической мысли — и в экономической политике государства — происходят «развороты» от фритредерства к меркантилизму и обратно. Наряду с университетскими профессорами, общественный дискурс по отношению к крупному бизнесу (прежде всего, к железным дорогам) формируют и высокопоставленные деятели царской администрации.

Как ни странно, такая ситуация сохраняется первое время и после событий революций 1917 г. и гражданской войны в России. Синдикаты, тресты, концессии в 1920-х гг., даже по большей части будучи государственными (или находясь, так или иначе под государственным контролем) сохраняют свою самостоятельность в отношении цен и зарплат, объёмов выпуска товаров и услуг, выбора поставщиков и покупателей. При этом

² В 1960-е – 1970-е гг. подобное описание «государства – корпорации» (*Japan Incorporated*) часто применялось экономистами в отношении Японии, но уже применительно к её «корпоративному духу».

понятие «государства» уже начинает меняться, и для «корпоративного духа» и «общества» остаётся всё меньше места.

Второй этап: 1930-е — 1980-е гг. Если подходить к этому периоду с критерием «акционерного капитала», то обсуждение корпоративного сектора станет невозможным. Более того, традиционное понимание государства как системы учреждений здесь тоже ставит исследователя в тупик — собственно, вся социально-экономическая жизнь становится «государственной», «корпоративного сектора» здесь нет. Однако возникают свои ведомства, обладающие весьма высокими лоббистскими возможностями, причём формирующие свой «корпоративный дух». А уже в 1960-е гг., как чёрт из табакерки, на историческую сцену выходит «советское общество», отличающее свои интересы от интересов «государства рабочих и крестьян». И, несмотря на официально провозглашённую социальную однородность (бесклассовое общество!), в этом обществе нарастают социально-экономические противоречия, которые приводят к распаду государства и его учреждений, ликвидации большинства советских ведомств, с последующей приватизацией входивших в них хозяйственных единиц.

Наконец, третий этап: 1990-е гг. — наше время. Уверенность в правильности заимствованной либеральной политики постепенно сменяется сомнениями (среди прочего, можно особо отметить такое знаменательное событие, как бомбардировки НАТО Югославии в 1999 г.). В начале 2000-х гг. напряжённость в отношениях между государством и крупным бизнесом возрастает, приводя к эксцессу в «деле ЮКОСа». Понимание того, каким должно быть взаимодействие государства и крупного бизнеса, в очередной раз меняется уже в 2010-е гг., в том числе и под воздействием международных санкций после крымских событий 2014 г.

Первый раздел был подготовлен Г.Д. Гловели, второй — П.А. Ореховским, третий — И.И. Смотрицкой.

Между фритредерством и «воспитательным протекционизмом»: начало российского корпоративного строительства

Согласно ряду видных учёных, писавших ещё в XIX в., вторая половина того столетия (особенно, если, с поправкой из XX в., рассматривать XIX в. как «долгий» (1789-1914) с поворотным пунктом в 1848 г.) была эпохой создания мирового рынка в полном смысле этого слова и глобального производства, покоящегося на базе этого рынка (*Гловели*, 2013а. С. 96). Новая институциональная экономика относит к этому периоду формирование в западных странах-лидерах системы «открытого доступа к корпоративным формам экономической и социальной жизни» (*Норт, Уоллис, Вайнгаст* 2011. С. 327).

Россия, исчерпавшая к середине XIX в. потенциал имперско-петровской модели модернизации, вступила со 2-й половины 1850-х в полосу новой модернизации, *всемирно-историческим контекстом* которой было стремительное увеличение роли государств из великого западного «угольного пояса» в мировом промышленном производстве, где доля «большого квартета» (UQ, USA, Germany, France) в 1900 превысила 50% (*Болотин*, 2003. С.549). Для экономистов того времени было очевидно значение минерально-ресурсной базы для роста крупного промышленного производства и национальных конкурентных преимуществ. Ещё в начале 1850-х гг. Ж.А. Бланки (автор понятия «промышленная революция» и убеждённый фритредер-«манчестерец») отмечал, что Англия опередила весь остальной мир в производительности, капитале, конкуренции и кредите благодаря своему «неисчислимому» угольному и железорудному богатству, сочетаемому со свободой предпринимательства и превосходными портами (*Blanqui*, 1860). Столь же очевидными были в последующие десятилетия блестящие перспективы США ввиду их мощного угольно-металлургического пояса, вскоре дополненного нефтяными скважинами; вхождение в «первый эшелон» индустриального развития маленькой новоявленной Бельгии с её счастливым сочетанием каменноугольных и железорудных месторождений; относительное отставание Франции из-за отсутствия подобного сочетания; промышленный спурт Германии после того, как такое сочетание было создано имперским объединением и аннексией Лотарингии (*Гловели*, 2013б. С. 190-191, 205). Тогда как Россия получила ощутимый удар по великодержавному престижу после того, как её европейское лидерство в чёрной металлургии XVIII в. на основе древесного угля сменилось неуклонным сползанием в яму промышленной отсталости в течение всего правления Павловичей (1801-1855).

Неудача Крымской войны и осознание новым императором Александром II необходимости реформирования имперской модели экономики с отказом от её главных прежних опор — крепостничества и рекрутчины — повлекли не только подготовку и проведение крестьянской и других великих реформ, но и гласность, вызвавшую дружный гул голосов либеральной общественности (и буржуазных политэкономов-западников, и славянофилов, и социалистов) о главном «экономическом чуде века» — железных дорогах — и о тех великих переменах, которые неизбежно принесёт железнодорожное строительство в России. Общественное мнение придавало железнодорожному строительству в России значение, сопоставимое с отменой крепостного права.

В Западной Европе размах железнодорожного строительства вызвал к жизни новую институциональную форму — акционерных банков для долгосрочных промышленных инвестиций. Первые такие банки — *Societe Generate de Belgique* и *Banque de Belgique* — возникли в Бельгии (1830-е) и содействовали инвестиционному буму в промышленности этой страны, ставшей самой высокоразвитой на континенте. Опыт бельгийских инвестиционных банков послужил образцом для французского *Societe Generate de Credit Mobilier* (1852-1867), специализировавшегося именно на финансировании национальной железнодорожной сети и вдохновившего аналогичные банки почти во всех остальных странах Западной Европы (*Камерон*, 2001. С. 285-286, 385-392).

Известный противник железных дорог покойный министр финансов протекционист и «камералист» Канкрин, дабы не допустить «искусственного возбуждения» промышленности, противился не только «предположению покрыть Россию сетью железных дорог», но и созданию частных акционерных банков и обществ. Хотя формально первая российская железная дорога (Царскосельская) дорога строилась частным акционерным обществом, почти все акции были приобретены двоюродным братом царя (внуком Гр. Орлова) и мужем ближайшей подруги царицы графом Бобринским, известным также как вельможа-предприниматель, придавший размах русской крепостнической свеклосахарной промышленности. Следующие ж.-д. АО появились только через 20 лет, когда с активизации ж.-д. строительства правительство Александра II, принимая во внимание опыт и законодательства об акционерных компаниях железных дорог Бельгии и Франции, и госучастия в ж.-д. строительстве Пруссии (Карпенко, 2013), начало масштабные экономические реформы. На покойного же Канкринна излилась волна обвинений в теоретическом невежестве и практической заскорузлости, игнорировании «величайшего экономического переворота у всех народов Западной Европы» и достижений политической экономии (Вернадский, 1858. С. 202-203; Безобразов, 1867. С. 37).

Под «достижениями политической экономии» подразумевались либеральные концепции английской классической школы, чей теоретический авторитет резко возрос благодаря явному мировому промышленному первенству Англии в середине века и практическим успехам британских фритредеров. «Классическая школа политэкономии была отождествлена с манчестерской школой» *laissez faire* (Гольцев, 1885. С. 61. Соболев, 1898). Причём во Франции манчестерство несколько парадоксально переплелось с банковского-инженерским прожектёрством бывших последователей Сен-Симона – провозвестника идеи централизованного кредита как средства планомерной индустриализации. Причём на первый план в русских переводах экономической литературы вышли именно популярные и учебные книги французских авторов по политэкономии и банковскому делу, проповедовавшие фритредерство и совмещение комиссионерских операций банков с кредитованием и участием в прибылях торговых и промышленных фирм (Курсель-Сенель, 1862).

К французским заправилам *Credit Mobilier* и решено было обратиться, хотя его русские неофиты вполне осознавали неоднозначные последствия французского грюндерства. Будущий академик В. Безобразов четко расписал в статье «Движимый кредит» две стороны в деятельности *Credit Mobilier* — промышленную («ссуды предприятиям для первоначального обзаведения или для текущих расходов») и спекулятивную («беспрестанные обороты приобретёнными бумагами») (Цит. по: Левин, 2010. С. 129). Тем не менее по подобию *Credit Mobilier* и на его капиталы, с правлением в Париже, было создано Главное общество российских железных дорог, получившее от царского правительства концессию на создание 4000-вёрстной ж.-д. сети в России с гарантией 5% дохода на вложенный капитал. Намеченная ж.-д. сеть должна была соединить через Москву хлеботородные приволжские губернии, часть новороссийский и центральные черноземные губернии с Ригой как главным портом балтийского экспорта зерна. Однако, пока Безобразов и другие теоретики, объединившиеся в политико-экономические комитеты при императорских Географическом и Вольном экономическом обществах, расписывали достоинства «смитианской» торговой и промышленной «свободы», прожжённые заграничные практики, привлекая к участию и представителей русской влиятельной знати, дали образец грюндерства-мошенничества, оставив две недостроенные дороги и принятый на себя правительством долг, погашение которого обошлось очень дорого (Корнилов, 1993).

Оправившись от этой неудачи, правительство едва не решило, что «свободное предпринимательство» скомпрометировало себя. Глава нового Министерства путей сообщения П.П. Мельников предлагал строить ж.-д. казённым способом, всемерно усилив надзор, а также учитывать прежде всего стратегические соображения и добавить линию к новороссийским каменноугольным копиям, чтобы обеспечить все построенные дороги

минеральным топливом, если не хватит для топлива лесов на их протяжении. Однако новый министр финансов, убеждённый приверженец *laissez faire* Рейтерн, настоял не только на том, чтобы сеть ориентировалась на подвоз экспортного зерна к Балтийскому, а также Чёрному морям, но и предоставить это дело частной инициативе, посредством сепаратного акционерного учредительства. Под предлогом недостатка капиталов для железнодорожного строительства Рейтерн с группой особ, приближённых к императору (вел. кн. Константин, морской министр Краббе и канцлер Горчаков), организовал продажу Аляски США (*Рибер*, 1992. С. 54-56); ради привлечения британских концессионеров был согласен объявить Севастополь *porto-franco*. Но в итоге для культивирования «русского предпринимательского успеха» железнодорожная концессия была предоставлена сначала остзейским немцам (как и сам Рейтерн) фон Дервизу и фон Мекку, создавшим АО Рязанской дороги размещением акций на Берлинской бирже. 5% гарантия рассчитывалась из затрат 62 тыс. руб. на версту; реально на версту линии уходило не было 40 тыс. Успех предприятия и баснословное обогащение фон Дервиза и фон Мекка «разлакомили аппетит русских предпринимателей» (*Корнилов*, 1993) и привлекли к концессионному грюндерству нескольких дельцов-евреев с хорошим знанием европейских зерновых рынков, ряд бывших винных откупщиков и их удачливых компаньонов. В результате за десятилетие 1866-1876 гг. была сооружена сеть в размерах, далеко превзошедших первоначальные ожидания правительства, а воплощением «русского предпринимательского успеха» стала группа «железнодорожных Монте-Кристо» — Дервиза, фон Мекка, Полякова, Варшавского, Кокорева, Губонина, Мамонтова и др.

Не ограничивая «безотлагательное» создание железнодорожной сети только военными и экспортно-бюджетными задачами, Рейтерн писал в докладах царю о её значении для «роста производительных сил» страны, который требует и развития «механической промышленности», т.е. металлургии и машиностроения – в том числе и для ремонта железных дорог и их обеспечения подвижным составом. Подход самого Рейтерна к решению этой задачи оставался в рамках фритредерства, соответствующих утвержденным в 1861 г. «Правилам для поощрения машиностроительного дела в России». Они предоставляли фабрикантам право «на *беспошлинный* пропуск им из-за границы чугуна и железа в количестве, необходимом для выделывания на их заведениях машин и фабричных принадлежностей» (*Троицкий*, 1997).

Как железнодорожная сеть, так и развитие металлургии и машиностроения в Российской империи требовали укрепления топливно-энергетической и железорудной базы страны, тем более что отмена крепостного права усугубила кризис её прежнего «горнозаводского» центра – «седого» Урала. Близкое к западному сочетание близости железорудных ресурсов с каменноугольными запасами, отсутствовавшее как на Урале, так и вокруг столиц, было обнаружено в новороссийских южных губерниях империи. Однако бизнес Центрального промышленного района, привыкший к высоким доходам от текстильных фабрик, не был готов к рискованным инвестициям в «тяжёлые индустрии» и новые промышленные районы. Первое горнозаводское АО общеимперского значения в южных губерниях — «Новороссийское общество каменноугольного, железного и рельсового производств» — было основано валлийцем Дж. Юзом, который обязывался построить под Екатеринославом доменные печи и рельсовые заводы, работающие на местном сырье, и довести за 2 года добычу каменного угля до 2 тыс. англ. т в сутки. Царское правительство предоставляло АО Юза землю и недра в окрестностях Азовско-Николаевской ж.д. и право беспошлинного импорта всех видов продукции, необходимых для устройства и работы на первом этапе заводов и копей, а также гарантировало в течение 10 лет получение попутной премии в 50 коп. сверх стоимости рельсов за каждые 100 тыс. пудов принятых в эксплуатацию рельсов. Позднее Юзу была выдана ещё и ссуда на 7 лет под залог акций, и как раз через эти 7 лет (1880) «Новороссийское общество», ставшее первым в империи *угольно-металлургическим комбинатом*, перешло на производство стальных рельсов. В эти годы почти 4/5 продукции рельсопрокатного цеха шло на

удовлетворение казённых заказов (*Гурушина, Поткина (1997). С. 68-69*).

Помощь Юзу содержала «типовой набор» патерналистских мер для молодой южнорусской тяжелой индустрии и была одной из первых в широко распространившейся практике долгосрочных неуставных ссуд Государственного банка для финансирования особо значимых для правительства промышленных предприятий. Госбанк, образованный в 1860 в качестве подсобного органа Министерства финансов, аккумулировал в своих 90 филиалах на вклады и текущие счета столько же денежных капиталов, сколько все возникшие с 1864 по 1873 г. частные акционерные банки страны, вместе взятые, Большую долю аккумулированных на местах средств Госбанк «перекачивал» в Петербург. Неуставные ссуды Госбанка выдавались на 3-5, иногда 10 лет или же неоднократно продлевавшихся дополнительными разрешениями на ещё большие сроки, хотя по уставу предельными сроками кредита были 6-9 месяцев, а в исключительных случаях — 12-15 месяцев. Обеспечением ссуд (также в обход устава) служили недвижимые имущества (земли, фабрики, заводы), а также паровозы. По подсчётам советского историка И.Ф. Гиндина, Государственный банк только за 1870-е выдал 123 неуставные ссуды на 53 млн руб., в том числе 41 млн руб. машиностроительным и металлургическим предприятиям и 9 млн руб. сахарозаводчикам (*Гиндин, 1959. С. 76*).

Поддержка царским правительством ключевых предприятий металлургии и машиностроения, в том числе заказами Военного и Морского министерств, не привели в «почти фритредерское» двадцатилетие к значительному прогрессу в этих отраслях. Хотя число машиностроительных заводов выросло почти в 2,7 раза, а суммарная ценность их производства — почти в 8 раз, она была примерно равна в конце царствования ценности импортируемых машин (*Розенфельд, Клименко, 1961. С. 34*). В эти же годы шло наращивание российского импорта не только рельсов, парового транспорта и каменного угля, но и чёрного металла. Железнодорожная сеть, расчлененная в 1876 г. между 52 акционерными обществами, не была единой ни в экономическом, ни в техническом, ни в административном отношении. Дороги имели различные технические условия постройки, профили и типы рельсов и т.п.; важнейшие транзитные направления состояли из участков разной технической вооруженности; была велика аварийность; были вскрыты многочисленные факты злоупотреблений «железнодорожных королей», убыточности товарных перевозок, эксплуатации железнодорожных рабочих (*Елютин, 2004. С. 50*).

Новое поколение российских университетских политэкономов под воздействием германской исторической школы пришло к выводу, что государственное невмешательство *не есть* естественное состояние, и необходимо учитывать национальное своеобразие условий хозяйствования. В этом контексте оформились новые научные направления — школа финансового права во главе с И.И. Янжулом и экономика железнодорожного транспорта, основанная А.И. Чупровым.

И.И. Янжул, опираясь на западноевропейский опыт, доказывал, что применительно к железным дорогам интересы народного блага требуют не поощрения, а скорее предупреждения конкуренции «ради устранения излишних затрат народного капитала». Так как, во-первых, акционерные общества избирают в начале строительного периода легчайшие для постройки и выгоднейшие линии, и затем в сети возникают пробелы, так как не находится предпринимателей для менее хороших дорог. Затем постройка частных дорог зависит от положения денежного рынка и происходит в большом объёме только периодически во времена спекуляций (англ. *railway-mania*), так что преждевременно строятся ненужные линии, а затем наступает полнейший застой. Наконец, сами конкуренты, убеждаясь в невыгоде бесполезного взаимного понижения цен, обыкновенно соединяются в одну компанию или устанавливают по обоюдному согласию единообразный тариф (*Янжул, 2002. С. 148-149, 151*).

Таким образом, Янжул подошёл к понятию *естественной монополии* и сделал вывод о целесообразности взятия государством в свои руки железнодорожного дела. Что позволило бы, по его мнению, построить планомерную систему, равномернее обеспечивая

страну путями, поддерживая неприбыльные линии за счёт более выгодных, сберегая на расходах по центральному управлению; обеспечивая единством эксплуатации большую быстроту, пунктуальность и простоту движения (Там же. С. 150-151).

Чупров в своих диссертациях и статьях, используя уже более не западный, а русский материал, также подводил к понятию ж.д. сети как *естественной монополии* (Чупров, Брандт, 1894) и обосновывал огосударствление российских дорог, причём таким образом, чтобы их выкуп должен производился не на основе их случайной прибыльности, а по их действительной стоимости к моменту выкупа. В результате молодой профессор был привлечён в комиссию графа Баранова (1878-1881), выработавшую единый ж.-д. устав для России, а затем упорно отстаивал в прессе «интересы населения против натиска «железнодорожных акул», добиваясь выкупа ж.д. дорог в казну на условиях менее разорительных для бюджета (Чупров, 1926).

К концу 1870-х гг. 94% из более чем 20 тыс. вёрст российских ж.д. принадлежало частным обществам, с начала 1880-х начался их выкуп в казну, сначала медленный; хотя среди огосударствлённых была такая важная для самой динамичной отрасли российской промышленности — нефтяной — ж.д. Баку – Батуми. Но в эти годы не очень значительным был и прирост ж.-д. сети. Более половины новых линий строила казна, преимущественно на восточных окраинах (Закавказская и Среднеазиатская железные дороги). Гораздо более активными стали и выкуп частных ж.д. в казну, и строительство новых казённых линий с 1892 г., с назначением министром финансов С.Ю. Витте, инженера-путейца и приверженца «воспитательного протекционизма». Убеденный в том, что «железные дороги есть первостепенное орудие государственности», Витте направлял и выкуп старых, и особенно государственное строительство новых ж.д. линий, включая самую протяжённую в мире — Транссиб. Однако «русская казенная ж.д. сеть весьма долгое время была убыточной и играла роль кровоточащей раны на бюджетном организме» (Боголепов, 1913).

Трагедия царя-реформатора Александра II, павшего от бомбы народовольцев, развернулась на фоне ухудшающегося экономического положения и нарастающего промышленного отставания России. Что не в последнюю очередь было следствием созданной ж.-д. строительством и фритредерской политикой зависимости от глобального рынка, погрузившегося с 1873 г. в Длинную депрессию, и бюджетных издержек последней русско-турецкой войны. Сделанные русской экономической мыслью и правительственным дискурсом выводы о том, что «государственное невмешательство не есть естественное состояние», вписывались в общеевропейский поворот к протекционизму, обозначившийся с конца 1870-х гг. под воздействием курса «железного канцлера» О. Бисмарка в Германской империи и

Новый царь Александр III, не впечатлявший интеллектом, внял урокам своего наставника в политэкономии И.К. Бабста, директора Московского купеческого банка (первого акционерного банка в первопрестольной). Бабст был «глашатаем» идей немецкой исторической школы и сторонником покровительства национальной промышленности. Это покровительство и стало оказываться таможенными тарифами при министрах финансов Бунге и Вышнеградском. Но, кроме того, с начала 1880-х гг. в защиту «воспитательного протекционизма» рьяно выступал универсальный правительственный эксперт по вопросам промышленности Д.И. Менделеев, убежденный в том, что «реальный толчок всякому общему и важному народному делу определяется у нас во всех отношениях высшим государственным почином» (Менделеев, 1950. С. 58). Менделеев взял на себя подробное обоснование и истолкование запретительного таможенного тарифа 1891 г.

Своей экономической публицистикой привлекавший внимание общественности к проблеме подъёма национальных производительных сил за счёт освоения минеральных ресурсов окраин империи, Менделеев наряду с другими экспертами (как, например, основоположник горнозаводской механики И.А. Тиме), отмечал нежелание «туземного капитала» инвестировать свои высокие прибыли в новые отрасли, необходимые стране для преобразования в аграрно-индустриальную. И вместе со своим покровителем Витте

пришли к выводу о необходимости дополнить старый «воспитательный протекционизм» охранительных (и даже запретительных) пошлин обильным привлечением в Россию иностранных капиталов для разработки окраинных минеральных ресурсов. Этой цели была подчинена знаменитая денежная реформа Витте по созданию конвертируемого рубля, дополнившая формирование мощного государственного сектора в ж.д. транспорте присоединением России к международному золотому стандарту.

Как подчеркивал Витте, железные дороги особо значимы для России в силу её громадного по территории и «почти исключительно континентального» местоположения, а также невыгод рассредоточения районов добывания железа и угля (*Vumme*, 1997. С. 69-70, 74-75). В начале 1880-х казённая Екатерининская ж.-д. линия соединила главные железорудные и каменноугольные месторождения южных губерний. Иностранные капиталы через разрешительную форму акционерных компаний потекли более всего в районы вокруг Екатерининской ж.д., ставшей первой в империи по грузообороту.

Акционерные компании в России были представлены акционерными обществами и равнозначными им в юридическом отношении паевыми товариществами, в большинстве случаев семейными или полусемейными. В целях сохранения решающего влияния семьи в паевых товариществах устанавливались сравнительно крупные размеры наименьшего взноса в паевой капитал – номинальная стоимость пая, как правило – именного и непродаваемого, составляла обычно 2,5 – 5 тыс. руб. В акционерных же обществах наиболее распространённой купюрой акций были 100- и 200- рублёвые (*Шенелев*, 1959. С. 135).

Денежная реформа совпала с окончанием глобальной Длинной депрессии и началом нового мирового промышленного подъёма, в который российское хозяйство уже было втянуто «тугими нитями». И в первый год подъёма – 1896 – в России возникло беспрецедентное число иностранных акционерно-паевых предприятий (24) со столь же невиданным до того суммарным капиталом (св. 46 млн. руб.; для сравнения: 1895 – 7 АО и 15 млн. руб.), бум учредительства нарастал до 1899 (73 АО с суммарным капиталом св. 105,5 млн. руб.). Общее же число акционерных компаний в России в 1900 превысило 1000 (1893 – 432, 1861 – 60). Причём если в 1881 общее число горнопромышленных, металлургических и механических АО было в 1,5 раза меньше, чем в текстильной промышленности и в 2 с лишним раза меньше, чем в пищевкусовой, то в 1900 металлургия и машиностроение по количеству АО (210) были уже сопоставимы с главными отраслями лёгкой промышленности (226 и 217), а по суммарному капиталу уже заметно их опережали (*Шенелев*, 1959. С. 144, 152-153).

Большую часть устремившихся в тяжёлую промышленность России в канун XX в. (св. 70% в 1901) капиталов и подавляющее большинство - инвестиций в южнорусскую промышленность - составили бельгийские и французские капиталы. Причём французы и бельгийцы, в отличие от вертикально интегрированного Юзовского предприятия или двух крупнейших российских отпрысков американского капитала – «Мануфактурной компании Зингер» и «Международной компании жатвенных машин в России», не игнорировали русские кадры при комплектовании корпоративного менеджмента. В руководство бельгийских и французских АО входили способные русские горные инженеры и инженеры-путейцы, получившие высшее техническое образование в петербургских институтах. Так сделали карьеру горные инженеры Н. Авдаков, А. Ауэрбах, Н. фон Дитмар, инженеры-путейцы Ф. Енакиев, И. Ясюкович. Они стали ключевыми фигурами в наиболее ранней и значительной представительной организации российских предпринимателей — Совете съездов горнопромышленников Юга России, а затем — в процессе образования синдикатов в этом регионе и далее по всей империи (*Розенфельд*, 2010. С. 215, 308-316).

Превратившийся за считанные годы в главный центр тяжёлой промышленности империи Юг России превратился и в центр институциональных новообразований — промышленных синдикатов. Объединения синдикатского типа возникли в России ещё в 1880-е гг., когда на Западе Длинная депрессия заставила промышленные корпорации

централизовать сбыт, квотировать и контингентировать производство, чтобы противодействовать падению цен. Первые российские синдикаты были связаны с правительственной поддержкой производства рельсов и железнодорожных принадлежностей (1882), а также латифундистов-сахарозаводчиков («сахарная нормировка» 1886 г.) (Кириллов, 1900). Но это были единичные случаи по сравнению с Европой и тем более — с США, где распространение синдикатов, принявших форму отраслевых трестов, охватило всю крупную промышленность. Витте откомандировал профессора Янжула на Всемирную выставку в Чикаго (1893), чтобы тот на материале США выработал рекомендацию царскому правительству по отношению к «стачкам предпринимателей». Янжул резюмировал свой анализ возникновения американских трестов выводом, что это «новая форма ликвидации старых экономических понятий о свободной конкуренции». Рекомендации правительству заключались в том, что надо законодательно регулировать и поддерживать тресты и синдикаты как возможное средство предупреждения промышленных кризисов (Янжул, 1985).

Но поворот правительства к поддержке синдикатов произошёл лишь после общемирового экономического кризиса 1900-1903 гг. — первого циклического кризиса промышленного перепроизводства, начавшегося именно в России, и для неё же оказавшегося наиболее затяжным, поскольку выход из него был задержан неудачной войной с Японией и революцией 1905-1907 гг. Крупнейшими синдикатами, возникшими на Юге России, стали «Продамет», «Продуголь», «Продвагон», «Продпаровоз», образовались также синдикаты стрелочный, трубопрокатный, цементный и др. Образование синдикатов было реакцией на кризисный обвал цен и заказов, для иных крупных предпринимателей (как, например, основателя Донецко-Юрьевского металлургического Общества А.К. Алчевского) обернувшийся крахом не только дела, но и жизни. Поэтому крупнейшие горнозаводские и машиностроительные заводы стали заключать соглашения о сбыте для противодействия падению цен и искать поддержки у правительства для получения крупных заказов на ряд лет вперёд по фиксированным ценам значительно выше рыночных. Наиболее успешной оказалась практика «Продамета», «Продвагона» и «Продпаровоза», добившихся от правительства решения «Особого совещания» под председательством графа Д.М. Сольского создать Комитет по распределению заказов на рельсы, скрепления и подвижной состав для железных дорог. Существование Комитета, изначально образованного на 3 года, по многократным ходатайствам синдикатчиков было продлено вплоть до начала мировой войны, и распределённые правительством заказы составили четверть производительности предприятий, входивших в круг участников вышеназванных синдикатов.

Последний промышленный подъём в Российской империи был связан с новой волной прилива иностранного капитала и образования на этой основе массы новых акционерных промышленных предприятий, учреждение которых сохраняло, однако (в отличие от явочного на Западе) разрешительный характер. После 1910 уже практически все обширные предприятия носили характер акционерных обществ, причём резко возросло число горнодобывающих АО (271), превзойдя количество металлургических и машиностроительных (262); уступая по количеству АО лёгкой (315) и пищевкусовой (373) промышленности, «тяжёлые индустрии» заметно превышали их по размеру суммарного капитала.

Подъём сопровождался резкими противоречиями, среди которых были рентабельное недопроизводство в условиях несовершенной конкуренции (особенно в нефтяной промышленности), провоцировавшее «топливный голод», и отрыв выросшей крупнокорпоративной промышленности от внутреннего потребительского спроса. Этот отрыв ещё более возрос во время разразившейся мировой войны, когда государственные заказы на военную продукцию предоставили дополнительные возможности образования новых и расширения старых АО. Противоречивым было и отражение процесса синдицирования промышленности в общественно-политической сфере. С одной стороны, крупный промышленный бизнес, сливаясь с банковской олигархией обеих столиц, стал

переходить к многоотраслевым монополиям, и добивался, в том числе через свою главную представительную организацию (уходящую корнями в горнозаводскую промышленность Юга России) — Совет съездов представителей промышленности и торговли — снятия всех ограничений с формирования синдикатов. Съезд представителей промышленности и торговли устами председателя своего Совета Н.Н. Кутлера, соратника Витте и Авдакова, приветствовал крушение монархии как власти, при которой народный труд и энергия были парализованы, народное просвещение задержано, а «промышленность подавлена» (Цит. по: *Розенфельд*, 210. С. 266).

Временное правительство постановлением «О немедленном облегчении образования акционерных обществ и устранении из их уставов национальных и вероисповедных ограничений» (март 1917) снизило более чем вдвое минимальную стоимость акций, а минимум суммы учредительного капитала АО – в 10 раз. Однако цунами грюндерства весны и лето 1917 г. привели не к «демократизации» капитала, а к военно-инфляционным концернам, ставшим для российского крупнокорпоративного бизнеса предсмертной пляской. Захватившие власть после Октябрьского переворота большевики были убеждены, что «принудительное синдицирование», образцы которого дала военная экономика Германии, есть такое «подталкивание государством капиталистического развития» (*Ленин*, 1969. С.175-177), что формирует экономические предпосылки социалистического обобществления (в национальный «синдикат гигантских размеров») которые могут быть реализованы революционным «экспропрированием» крупной собственности. Осуществляя подобное «экспроприрование», большевики полагали — словами первого председателя ВСНХ — что при «социалистической диктатуре вообще не должно быть отдельных предприятий, хотя бы и государственных; есть только технические производственные единицы, частицы единого общественного хозяйства» (*Осинский*, 1918. С. 54)

Советский патернализм: формы и степени (по Я. Корнаи). Вертикали, хозяйственные уровни и корпоративная борьба

В 1980-е гг. в СССР большой популярностью пользовалась следующая градация степеней государственного патернализма, предложенная Я. Корнаи:

«четвёртая степень: натуральное обеспечение — пассивное восприятие, третья степень: натуральное обеспечение — активное желание» [Здесь и далее курсив Я. Корнаи. — П.О.]. При наличии отношений, соответствующих этим степеням, центральные органы распределяют ресурсы среди предприятий, не прибегая к опосредующей роли денег, в «натуральной форме»... Четвёртая степень: самый крайний случай: диктат центра, не спрашивающего пользователей или не учитывающего их мнения...

...наиболее характерна для традиционной системы третья степень патернализма, причём это относится как к текущим затратам, так и к капиталовложениям. Центральный орган принимает решение, но при этом он учитывает пожелания и заинтересованного предприятия...

Вторая степень: денежное содержание. В сфере предприятий эта степень начала играть важную роль только после реформы, причём в распределении капиталовложений. Такие отношения складываются между государством и предприятием в том случае, когда инвестиции осуществляются внутри предприятия, и оно даже может быть их инициатором, но финансирование обеспечивается исключительно из центральных государственных источников...

Первая степень: самообеспечение — помощь. Это наиболее широко распространённая форма отношений в период после реформы. В распределении текущих ресурсов она стала единственной или почти единственной. В соответствии с декларируемым принципом предприятие является самостоятельной хозрасчётной единицей, обязанной покрывать свои расходы из поступлений от реализации продукции... Аналогична ситуация с капиталовложениями, осуществляемыми за счёт средств предприятия... Однако, если возникают финансовые затруднения, например, превышена запланированная смета, государство приходит на выручку...

Нулевая степень: самообеспечение — отсутствие помощи... Ни до, ни после реформы [имеется в виду реформа Я. Кадара, 1968 г. — П.О.] не возникало такой ситуации, в которой предприятие в полном смысле слова было бы предоставлено самому себе, потерпело бы крах под бременем трудностей» (Корнаи, 1990. С. 583-585).

Казалось бы, это всё, что теоретик экономики социализма может сказать о взаимоотношениях крупного бизнеса (корпораций) и советского государства. В этом дискурсе социалистические предприятия в 1930-е – 1950-е гг. находились на четвёртой и третьей степенях патернализма, после «косыгинской» реформы 1965 г. передвинулись ближе к второй. Для того, чтобы добиться повышения эффективности работы предприятий, надо было продолжать расширять права фирм (предприятий) в распоряжении ресурсами и продукцией, а поскольку этого не было сделано, экономический крах СССР был предопределён.

На наш взгляд, данная классификация не имеет в принципе не имеет никакого отношения ни к тому, что собой представляли «советские предприятия», ни к тому, чем было «советское государство» с его централизованным планированием и распределением. Я. Корнаи оперирует «идеальными объектами», при этом советское предприятие рассматривается почти как западная фирма, только погружённая в другую институциональную среду. Последняя отличается огромным избытком регулирования со стороны государства, сковывающего частную инициативу. Поскольку такой взгляд вполне соответствовал, с одной стороны, западному мейнстриму, где уже доминировал неолиберализм, а с другой — отечественным взглядам на теорию конвергенции, постольку работу Корнаи ждал успех и в СССР, и на западе. Хотя ради справедливости стоит отметить,

что в Советском Союзе в официальной печати «Дефицит» вышел только в 1990 г., однако среди теоретиков (особенно среди исследователей, принадлежавших к экономико-математическому направлению) упомянутые представления были распространены уже в начале 1980-х гг.

Начинать историю *советских* «предприятий» и «корпоративного сектора», по-видимому, необходимо с представления о районах и районных комбинатах, идея и описание которых представлена в работах выдающихся отечественных географов Н.Н. Баранского (*Баранский, 1927*) и Н.Н. Колосовского (*Колосовский, 1958*)³. Наряду с ними стоит выделить и Л.А. Велихова, большого пропагандиста местного самоуправления, учебник которого был издан в 1928 г. (*Велихов, 1996*) и пользовался тогда большой популярностью⁴.

Уже в 1918 г. начинается изменение административно-территориального деления РСФСР, вместо прежних волостей появляются группы населённых пунктов, объединяемых в один сельсовет. А с 1923 г. начинается период длительной административной реформы, в ходе которой происходит замена губерний на новые «области», в отношении границ которых должны были применяться рекомендации Госплана. К концу реформы в 1929 г. вместо 82 губерний образуется 23 новых высших единиц административно-территориального деления (6 областей, 7 краев, 10 республик) (Саран, 2018). При этом сразу же оговоримся, что главной составляющей этого процесса была *политическая борьба*. Скажем, одной из первых областей, созданной ещё в 1923 г., была Уральская область, в составе которой было много руководящих работников, связанных с Л.Д. Троцким. Аналогичные процессы происходили и в Северо-Кавказском крае (1925), Сибирском крае (1925), Ленинградской (1927), Московской (1929), Ивановской (1929) областях. В процессе этого «административного передела» часть ответственных работников теряла свои посты, в то время как часть других, лояльных к той или иной внутривластной группе, поднималась во властной иерархии⁵.

Что собой представляли в это время — новой экономической политики — советское «государство» и «корпоративный сектор»? С одной стороны, в рамках последнего можно выделить советские синдикаты и тресты, которые во многом являлись наследниками организаций, возникших в царское время (история их появления описана в предыдущем разделе). Однако наряду с ними на основе сельских и городских советов возникали «комбинаты», в ретроспективе удивительно напоминающие античные «корпорации». Существенная часть крестьянских и мещанских дворов жила «натуральным хозяйством», сравнительно мало участвуя в товарообмене. Общие потребности в ремонте дорог и мостов, уборке территорий, работе коммунального хозяйства и пр. осуществлялось на основе «самообложения», за организацию которого отвечало местное руководство⁶. Но именно эти «комбинаты» в условиях советской аграрной экономики 1920-х гг. должны были исполнять «продовольственный налог», на основе поступлений которого строились грандиозные планы социалистической индустриализации. И именно эта организационная форма впоследствии стала основной для «первичного звена» — будь-то в сельском хозяйстве (колхозы, совхозы), будь-то в промышленности («градообразующие» предприятия). Без понимания устройства этих «корпораций» обсуждение степеней государственного патернализма в СССР становится бессмысленным.

³ В качестве примера обсуждения районного комбината см., например: (Колосовский, 1931).

⁴ Л.А. Велихов был репрессирован в 1938 г., получил 8 лет ИТЛ в 1940 г., в 1942 г. умер в Березняковском ИТЛ.

⁵ Территориальной формой «корпоративного духа» является *землячество*. В 1920-е гг. в среде большевиков шла активная борьба различных фракций за *контроль над территорией*, причём в этой борьбе участвовали и вооружённые отряды, преданные тем или иным коммунистическим лидерам (каждый имел свою охрану, и т.д.). Однако описание такой «корпоративной конкуренции» и взаимоотношений землячеств с Центром далеко выходит за рамки предмета данного доклада.

⁶ Следует отметить роль «квартирного налога», превратившегося впоследствии в подоходный налог, в исполнении местных бюджетов.

Дело в том, что «центральное государство» оставило за собой сравнительно небольшой круг обязанностей. К последним относилась охрана правопорядка и деятельность судов, система школьного и вузовского образования (отметим, что даже в отношении важнейшего вопроса индустриализации — технического обучения часть задач возлагалась на фабрики, заводы (система ФЗО), опытные хозяйства (совхозы)), организация здравоохранения («система Семашко»). Деятельность детских дошкольных учреждений, организаций снабжения и торговли, жилищно-эксплуатационных контор, относительно небольших строительных организаций оказалась в ведении таких «комбинатов». На социалистические предприятия возлагались и часть функций культуры — деятельность домов культуры, частично — музеев, библиотек, кроме того — содержание спортивных секций и рекреации — парков, домов культуры, санаториев...

В отечественной экономической литературе было принято разделять «заводы» и «колхозы». Однако в реальности *почти все «заводы» были «колхозами»*: многие имели своё «подсобное хозяйство» (возможно и «подшефный» колхоз), содержали жильё и т.д. Коллектив таких предприятий, по сути, сам был своеобразным «прото-государством», осуществлявшим, помимо производственных, множество других функций.

Подчеркнём, что именно в такой форме советские предприятия существовали вплоть до конца 1980-х гг. Понятие *предприятия как фирмы* — т.е. в виде производственной функции — абсолютно доминировало в дискурсе экономистов-математиков, принадлежащих к школе системы оптимального функционирования экономики. Поэтому именно здесь так легко были восприняты классификация Я. Корнаи степеней государственного патернализма. Но в том-то и дело, что «заводы и колхозы» сами были *протогосударствами*⁷, и чтобы увеличивать или снижать их самостоятельность в распоряжении ресурсами, финансами и продукцией, сначала их надо было освободить от «непрофильной» социальной нагрузки. Попытки расчётов «оптимального производственного плана», включающего в себя минимизацию расходов и максимизацию прибыли от производства и реализации продукции в этих условиях были исключительно теоретическим упражнением: в «прибыли» сидели расходы на содержание ЖКХ и «социалки», а «технологические коэффициенты» были вынуждены учитывать в накладных расходах энергию, воду, работу очистных сооружений, которые обслуживали не только производство, но и посёлок («селитебную зону»).

Впрочем, такие активы, как жильё и «социалка» были «слепым пятном» не только для сторонников СОФЭ, но и для советских экономистов в целом. Один из «скользких вопросов», который никогда публично не дискутировался политэкономистами социализма — является ли жильё средством производства и/или только предметом потребления? Если жилой фонд вместе с внутрисемейными и внутриквартальными коммуникациями был бы «средством производства», то в этой логике можно было прийти и до того, что в СССР внезапно появился бы слой частных собственников — владельцев средств производства. Но если жильё — не средство производства, не «капитал», тогда и строительство жилья нельзя рассматривать как инвестиции?

Заметим, что подход, при котором жилищное строительство исключалось бы из инвестиционного процесса, должен был снижать норму накопления. На практике строительство жилья, детских садов, магазинов, аптек, сберкасс и почтовых отделений осуществлялось в рамках строительства новых заводов. Впоследствии содержание жилых и гражданских зданий осуществлялось за счёт «прибыли»⁸ советских предприятий и объединений. Именно поэтому последние справедливо называли градообразующими.

⁷ Сходство увеличивалось ещё и тем, что на крупных советских предприятиях (объединениях) в их составе были и СМИ (заводские «малотиражки»), «вневедомственная» охрана, «общественный» (для перевозки работников) транспорт, политические органы (ячейки ВЛКСМ и КПСС), и т.д.

⁸ Повторимся, тогдашняя «прибыль» была весьма условным понятием. Собственное жильё, например, имели подразделения Академии наук СССР, отраслевые НИИ (особенно следует выделить городки министерства среднего машиностроения), министерство обороны. Средства на их содержание выделялись профильными

Естественно, что квартирная плата, которая поступала заводу (колхозу) от квартиросъёмщиков, не включала в себя затрат на капитальный ремонт и полное восстановление. Квартиросъёмщики не являются собственниками жилья, поэтому о сохранности актива должны были заботиться другие акторы социалистического воспроизводственного процесса. Поэтому по мере ветшания жилого фонда и особенно — инженерных сетей — содержание непроизводственных фондов становилось для директоров заводов едва ли не большей головной болью, чем выполнение планов производства⁹.

В связи с этим многочисленные дискуссии советских экономистов в отношении прав предприятий и производственных объединений, моделей хозрасчёта, начавшиеся в середине 1960-х и продолжавшиеся вплоть до конца 1980-х гг., оставляют у современного исследователя тяжёлое впечатление. Что означали для советских предприятий понятия «конкуренция» или даже «социалистическое соревнование»? В ситуации *ликвидации* убыточного предприятия (многочисленных мелких убыточных металлургических и машиностроительных, ремонтных заводов) возникала проблема содержания жилья и всей социальной структуры посёлка, и/или городка. Теоретически такая проблема выглядела менее острой для больших городов, где работники закрывшегося предприятия могли бы найти работу, при этом «соцкультбыт» передавался в распоряжение горисполкома (следует напомнить, что средств у последнего на решение таких задач не было, и требовалось добиться передачи денег и фондов из главка, которому подчинялось ликвидированное предприятие, в систему «территориальных финансов»). Последовательный политико-экономический анализ «социалистического соревнования трудовых коллективов» должен был бы привести экономистов к выводам о существовании больших — возможно, *антагонистических* — противоречий между предприятиями одной отрасли. Естественно, что это не обсуждалось.

Другая сторона указанных дискуссий о «правах предприятий» — это вопрос о «правах граждан». Экономисты дискутировали об оптовой торговле средствами производства, реализации новинок на потребительском рынке по более высоким ценам, санкциях за срыв поставок и т.д. Однако при такой постановке вопроса оказывалось, что советский гражданин не обладал никакими «экономическими правами»: торговля даже *поддержанными* вещами могла приравниваться к спекуляции и подлежала уголовному наказанию¹⁰. То же самое относилось и к сдаче жилья в аренду, обмену, и т.д. Естественно, что в СССР всегда существовали «барахолки», действовал огромный «серый рынок». Однако эти феномены обсуждались, скорее, социологами, выпадая из публичного дискурса экономистов-теоретиков.

Задним числом логично было бы предложить переход к «муниципализации» — передаче жилья и различных социальных активов на «баланс» местных органов власти с последующей реорганизацией и частичной приватизацией таких «местных предприятий» (розничной торговли потребительскими товарами, строительных управлений и организаций сферы бытовых услуг, ремонтно-эксплуатационных контор и т.д.). Именно так, в частности, понимал городское хозяйство Л.А. Велихов. Но обсуждение этих вопросов начинается только в конце 1980-х гг. Именно этому процессу в 1930-е – 1980-е гг. успешно противились могущественные советские отраслевые корпорации, которые начали формироваться ещё в 1930-е гг.

министерствами. Проблема, однако, заключалась в том, что эти средства зачастую были не обеспечены фондами.

⁹ Отметим, что при передаче жилого фонда муниципалитетам, который начался вместе с процессом приватизации предприятий в 1990-е гг., заводы должны были — по закону — предварительно отремонтировать сети, крыши и фасады домов, провести все восстановительные работы. Естественно, что это было невозможно сделать — у предприятий просто не было на это средств. Более того, и «зарезервировать» их было невозможно.

¹⁰ Предполагалось, что функцию реализации ставших ненужными предметами потребления — одежды, мебели, товаров длительного пользования — должны были исполнять только комиссионные магазины.

Собственно, уже в составе ВСНХ были созданы прообразы будущих министерств – корпораций. Так, например, в 1926 г. в составе ВСНХ функционировали Главтекстиль, Главлесбум, Главхим, Главсельпром, Главгортоп, Главвоенпром. В 1932 г. ВСНХ преобразуется в министерство тяжёлой промышленности. В 1936 г. в «бухаринской» Конституции уже полностью утверждается отраслевой принцип: появляется 8 общесоюзных и 10 союзно-республиканских наркоматов¹¹. Именно эти организации обладали наибольшей свободой в отношении распоряжения (и управления) экономически обособленным имуществом, формировали особый корпоративный дух (подкрепляемый, среди прочего, множеством внутриотраслевых нормативов, регулирующих как характер работы, так и форму поведения «корпоративных элит» вплоть до стиля одежды).

Эти большие корпорации находились не только в состоянии «борьбы за ресурсы», но и в отношениях взаимно выгодного симбиоза. Часть из них являлась «институциональными корпорациями», своеобразными «держателями учреждений»: министерство высшего и среднего специального образования обеспечивало воспроизводство кадров, МВД и органы юстиции — формальное соответствие внутренних нормативов союзному (и республиканскому) законодательству, министерство геологии, как и минлесбумпром — перспективную ресурсную базу, и т.д. Однако, как неоднократно подчеркивали советские исследователи, при всей взаимной зависимости, эти корпорации были неравны в отношении своего политического веса и влияния. Как писал Ю.В. Яременко, «Качественная структура экономики... не совпадает с её отраслевой структурой, с тем разрезом, который выражает характер общественного разделения труда... Экономическая подоплёка этого явления состоит в том, что использование продукции любой отрасли многообразно и охватывает как те подразделения хозяйственной системы, которые образуют её высшие звенья и отличаются повышенными требованиями к качественным характеристикам вовлекаемых ресурсов, так и те, которые образуют её низшие звенья, функционирование которых предполагает использование ресурсов относительно низкого качества...

Разумеется, та или другая степень может в большей или меньшей степени принадлежать к определённому хозяйственному уровню, находиться преимущественно в группе уровней высшего, среднего или низшего порядков. Смотря по тому, куда в своих качественных признаках тяготеет отрасль, к ней приложимы характеристики, относящиеся к соответствующим рангам хозяйственной иерархии» (Яременко, 1997. С. 40-41).

Ю.В. Яременко, как следует из данной цитаты, напрямую признавал неравенство в положении советских корпораций. Отсюда следовало и признание неравенства покупательной силы рубля, обращавшегося в рамках внутриотраслевых сделок (разная «обеспеченность фондами»), а заодно — и разница в социально-экономическом положении различных населённых пунктов и регионов СССР. С одной стороны, такое признание было банальным, с другой — вынесенное в публичное обсуждение в условиях «развитого социализма», оно становилось *опасным*: если вдуматься в его *социальный смысл*, корпоративное неравенство могло легко трансформироваться в *сословное*, вызвав уже не хозяйственный, но *политический* конфликт. При этом *форма* такого столкновения в *принципе* не могла быть корпоративной — работники сельского хозяйства напрямую не конфликтовали с минсредьмашем, а металлурги — с нефтяниками. Западная институциональная рамка подобных конфликтов за ресурсы предусматривает изощрённое судебное регулирование, основанное на деликтном праве (возможности наносить ущерб и

¹¹ В статьях 77-78 «бухаринской» Конституции 1936 г. перечислено 18 наркоматов (как союзного, так и союзно-республиканского значения), из которых всего 4 — промышленные (и два — «сельскохозяйственные»).

В 1970-е гг., в период «развитого социализма», когда советский корпоративизм достигает фазы своего высшего расцвета, одних только союзных министерств становится 31, причём 26 из них — *промышленные*.

Сравнивая списки наркоматов и министерств в разные годы, нетрудно заметить, что корпорации в СССР достаточно просто меняли Конституцию «под себя».

требовать возмещения ущерба, включая, естественно, и ущерб муниципалитетам, округам, государству в целом). В СССР в условиях «общественной собственности» подобные механизмы отсутствовали *в принципе*. Растущая производственно-технологическая неоднородность сопровождалась ростом социальной дифференциации, имевшей, кроме прочего, и пространственный срез в стране с федеративным устройством, и такая конфликтная ситуация требовала своего разрешения.

Как мы уже указывали во введении, понятия «корпорации» и «государства» имеют свою долгую историю. Выше уже указывалось, что наряду с синдикатами и трестами первыми *собственно советскими* корпорациями были районные комбинаты, выступавшие в формах сельсоветов и округов. Эта форма впоследствии неоднократно трансформировалась, и к 1960-м гг. в СССР во многом потеряла своё значение. Тем не менее система Советов — вертикаль советской власти — сохранялась, а советские деятели во многом выступали своеобразными медиаторами и координаторами в хозяйственных конфликтах корпораций за ресурсы территорий.

В свою очередь, другой *властной политической корпорацией, обладавшей реальной политической властью*, являлась КПСС. Важнейшим основанием этой вертикали был подбор и расстановка кадров. Принципиально важно, что в структуре КПСС, особенно «в низовых органах» часто доминировали выходцы из отраслей из «низших рангов хозяйственной иерархии». Так, большинство обкомов и республиканских комитетов, кроме руководства профильными отделами, автоматически включали в себя первых секретарей не только городских, но и *районных* комитетов. Именно последние были наиболее активными проводниками интересов развития сельского хозяйства, местного строительства, заготовок, кооперации, лесного хозяйства — всего того, что «выпадало» из приоритетов высшего руководства, связанных с обороноспособностью, космосом, атомной промышленностью. При этом, благодаря специфике административно-территориального деления советских областей и краёв, именно секретарям райкомов принадлежало большинство на различных совещаниях и партхозактивах.

Наконец, следует выделить ещё одну политическую корпорацию со специфическим политическим влиянием — это аппарат Центральной контрольной комиссии и комитета народного контроля. Задачей данной корпорацией было обеспечение соответствия реального поведения коммунистов нормам социалистической этики. Как ни странно, несмотря на ограниченность своего властного ресурса, именно эта корпорация зачастую оказывала главное влияние на степень свободы общественных дискуссий, принимая жалобы на «зажим критики», неправомерные административные наказания, «коммунистическое чванство» и т.д.¹²

Таким образом, советские *хозяйственные* (отраслевые) корпорации лишь отчасти напоминали западные «акционерные общества». Это были скорее «протогосударства», выступавшие конкурентами за ресурсы советского пространства. Конфликты между ними то сглаживались, то обострялись, что, в принципе, можно увидеть по публикациям в художественной литературе¹³ и СМИ. Обсуждать государственный патернализм по отношению к таким социальным организациям нет смысла (хотя в отношении внутреннего патернализма такая история представляет большой интерес: например, забота руководителей о работниках ядерной и/или микробиологической отраслей была явно выше, чем в сельском хозяйстве, строительстве и/или транспорте).

¹² На существование четырёх властных вертикалей П.А. Ореховскому в начале 2000-х гг. указал С.Г. Кордонский, за что мы выражаем ему свою признательность. Опубликованных работ, в которых приводилась бы такая классификация властных корпораций (хозяйственной, партийной, советской, контрольной), нам до сих пор не встречалось.

¹³ Характерными примерами описания таких конфликтов является, например, незаконченный роман А. Фадеева «Черная металлургия», Куваев О. «Территория», Гранин Д. «Зубр», Дудинцев В. «Белые одежды» и множество других произведений т.н. «производственной» литературы.

В свою очередь, хозяйственные корпорации – протогосударства вступали во взаимоотношения с другими *политическими корпорациями*, которые в СССР, по сути, и представляли собой активных институциональных акторов. Это — органы Советской власти, органы КПСС и ЦКК–КНК. Именно эти взаимоотношения и привели к неожиданному появлению «советского общества» в 1960-х гг., отделявшего свои цели и интересы от задач функционирования «протогосударств».

Российский корпоративный сектор: от либеральной модели к государственному доминированию

Современная экономическая теория исходит из того, что «утверждение тех или иных форм собственности в отдельных сферах хозяйственной деятельности и сложившийся характер их взаимодействия представляют собой результат длительной эволюции. Чаще всего они зависят от особенностей исторического развития (path dependence) и носят отчетливый отпечаток господствующих в обществе политических и социально-культурных традиций» (Радыгин, Симачев, Энтов, 2015. С. 46). Особенности процесса становления и развития акционерной формы собственности и корпоративных структур в современной России связаны, прежде всего, с выбранной в конце прошлого века концепцией рыночных либеральных реформ, стратегией приватизации, спецификой перераспределения прав собственности.

Следует отметить, что проблемам становления развития российского корпоративного сектора, анализу влияния процессов передела и консолидации собственности, концентрации акционерного капитала, реорганизации интегрированных структур, трансплантации международных норм и стандартов корпоративного управления посвящен большой пласт работ отечественных авторов. Акценты делались на описании эволюции форм интеграции крупных российских компаний, специфике складывающейся модели корпоративного управления, развитии институциональной среды (Радыгин, Энтов, 1999, 2002, 2012; Радыгин, 2002, 2004; Радыгин, Энтов, Абрамов и др., 2018; Паппэ, 2000; Долгопятова, 2004, 2007, 2009; Капелюшников, 2000, 2006; Капелюшников, Демина, 2005; Кондратьев, 2003; Орехова, Кудин, 2019, Устюжанина, Евсюков, 2010), особенности государственного регулирования (Дементьева, Загребельная, 2015), подходах государства как собственника к управлению активами — пакетом акций компаний (Долгопятова, 2012; Радыгин, Симачев, Энтов 2015).

В существующем научном заделе есть определённый консенсус по отношению к *ключевым этапам формирования российского корпоративного сектора*, связанным с его качественными институциональными изменениями. Однако, исходя из цели и ограничений объема настоящей работы, следует сделать две важные оговорки. Во-первых, рассматриваемая ниже периодизация является условной, она иллюстрирует наиболее ярко выраженные аспекты институциональных изменений. Во-вторых, проблемы развития российского корпоративного сектора рассматриваются в контексте трансформации государства как регулятора и собственника, эволюции его отношений с крупным бизнесом.

На начальном этапе (1987-1991 гг.) основная цель экономических реформ заключалась в переходе от административно-командной к рыночной системе хозяйствования, многообразию форм собственности и передачи части экономических функций государства другим субъектам хозяйствования. В качестве ключевых направлений рыночных реформ было выбрано разгосударствление¹⁴, демонополизация и приватизация. Для старта реформ был принят ряд нормативных документов, отменяющих централизованное планирование, единые государственные цены на продукцию,

¹⁴ Понятие «разгосударствления» тогда часто употреблялось в связке с понятием «коммерциализации». Речь шла как раз о том, что рассматривалось в предыдущем разделе: бывшие градообразующие предприятия освобождались от бывших в их составе организаций торговли, общественного питания, строительства (эти подразделения практически сразу подлежали приватизации), а также от жилого фонда, организаций культуры и спорта, здравоохранения, детских дошкольных учреждений. Последнее передавалось «на баланс» местным Советам, при этом квартиры в многоквартирных домах могли быть приватизированы квартиросъёмщиками (ситуация, когда единый жилой комплекс принадлежит многим собственникам, порождает множество противоречий и проблем, которые дают о себе знать и в настоящее время). Цель такой «коммерциализации» заключалась в том, чтобы вернуть предприятиям их основную экономическую цель — получение прибыли от выпуска и реализации продукции. Другими словами, реформаторы стремились добиться того, чтобы предприятия от «хозяйственной» перешли к собственно «коммерческой» деятельности.

фондирование материальных и финансовых ресурсов¹⁵. С принятием Закона РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» предприятия фактически получили самостоятельность, была ликвидирована государственная монополия на внешнеэкономическую деятельность и разрешено частное предпринимательство, что обусловило начало образования предпринимательских структур различных организационно-правовых форм, в том числе *корпоративного типа*.

Современная история становления и развития корпоративного сектора, понимаемого в данном разделе как *часть экономики государства, охватывающая крупные компании и корпорации с акционерной структурой капитала*, в России неразрывно связана с процессом приватизации. Основой формирования корпоративного сектора в российской переходной экономике стала массовая ваучерная приватизация, проведенная в *период 1992–1994 гг.* Она «создала предпосылки для становления корпоративного сектора, определила на долгие годы особенности перераспределения собственности и корпоративного контроля на российских предприятиях, соответственно — и пути развития национальной модели корпоративного управления» (Долгопятова, 2003. С.5).

Основные принципы массовой приватизации были сформулированы в Государственной программе приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации, предусматривающей, что крупные и средние предприятия должны преобразовываться в акционерные общества. В соответствии с программой допускалось три варианта акционирования в зависимости от вида и соотношения льгот различных категорий работников при приобретении акций. «Видимая простота и легкость этой приватизации были главными причинами ее политической и административной поддержки, в стране появилось более 40 млн «акционеров» (Кондратьев, 2003. С. 243). Модели приватизации предусматривали распределение собственности между членами трудового коллектива, однако ввиду неразвитости фондового рынка и тяжелой экономической ситуации работники продавали свои акции, что приводило к усилению концентрации собственности в руках директоров и менеджмента компаний.

По итогам массовой приватизации российские компании перешли в собственность инсайдеров и мелких внешних акционеров, владельцами небольших пакетов акций стали иностранные инвесторы. В тоже время контрольные пакеты акций ряда крупных компаний стратегических отраслей экономики (нефтяная, газовая, металлургическая и т.д.) остались в собственности государства. В целом менеджеры и работники предприятий получили более 75% акций приватизируемых компаний, что создало предпосылки для формирования модели корпоративного управления с доминированием инсайдерского контроля.

Для нашей работы представляется интересной следующая обобщенная характеристика движущих сил процесса приватизации: «Безусловно, на практике приватизационный процесс носит циклический характер, отражая конкретные интересы и предпочтения правящих элит и решая задачи различного масштаба — от системной трансформации до обеспечения оперативных бюджетных (фискальных) потребностей» (Радыгин, Энтов, Абрамов и др., 2018. С. 6). Именно поэтому массовую (ваучерную) приватизацию российские экономисты описывали, в первую очередь, как механизм решения государством одной из ключевых задач либеральных рыночных реформ — децентрализации принятия экономических решений и передачи власти из рук государства в частные руки (Кондратьев, 2003).

Следует отметить существенную черту процесса разгосударствления на данном этапе, которая заключалась в *отсутствии полного прекращения государственного финансирования приватизируемых* крупных и значимых для экономики предприятий. В качестве руководителей таких предприятий оставались директора, обладавшие

¹⁵ Постановление Совета Министров СССР от 17 июля 1987 г. «О перестройке планирования и повышения роли Госплана СССР в новых условиях хозяйствования» № 816, « Об основных направлениях перестройки системы ценообразования в условиях нового хозяйственного механизма» №820, и др.

политическими связями для получения необходимой финансовой поддержки. То есть, с определенной мерой допущения можно говорить о сохранении части «государственного патернализма» (первой степени в градации, предложенной Я. Корнаи) в начале рыночных реформ. Принципиальным, однако, здесь является появление как отдельного субъекта — государства (со своим бюджетом, собственностью, налогами, ответственностью перед населением — ранее многие функции были возложены на предприятия), так и собственно рыночных субъектов — фирм, ориентированных на извлечение прибыли, банков, бирж и т.д.

Следующий *ключевой этап формирования корпоративного сектора (1995-1998 гг.)* связан с процессом приватизации для обеспечения бюджетных потребностей государства, а также с переделом собственности и концентрацией пакетов акций в руках ограниченного круга стейкхолдеров крупных компаний. В рамках так называемой «денежной волны» приватизации происходит продажа на торгах более 100 крупных и прибыльных предприятий. Например, по итогам 1995 года в бюджет должно было поступить не менее 9 трлн рублей (Сонькин, 1999. С.47).

Если рассматривать процесс приватизации в дискурсе современной теории государственного патернализма, позволяющей с более общих позиций взглянуть на реализуемую экономическую политику, патерналистские установки и систему государственного управления (*Экономическая теория государства, 2020*), то одна из ключевых задач государства на данном этапе заключалась в *нахождении стратегических собственников для развития крупных предприятий*, уже прошедших стадию ваучерной приватизации. В целях формирования необходимых финансовых условий к участию в приватизационных процессах государство привлекло банковский капитал, что привело к активным интеграционным процессам, образованию крупных бизнес-структур, в том числе финансово-промышленных групп. Соответствующий Закон «О финансово-промышленных группах» был принят в 1995 году, а в начале 1996 года вышел Указ Президента РФ «О мерах по стимулированию создания и деятельности финансово-промышленных групп». На конец 1997 года в России было зарегистрировано более 150 финансово-промышленных групп, которые объединяли 600 предприятий, в том числе 80 коммерческих банков (Михайлов, 1997. С. 123).

Отдельного внимания заслуживает *проведение залоговых аукционов в 1996–1997 гг.*, посредством которых была осуществлена масштабная уступка государством пакетов акций стратегических предприятий за деньги, требовавшиеся бюджету, в том числе для проведения президентских выборов 1996 г. В итоге крупные финансовые структуры за \$1,1 млрд (Иноземцев, 2011) установили контроль над предприятиями, позже ставшими *системообразующими для ряда крупных корпоративных структур*, таких как ЮКОС, «Норильский никель», «Сибнефть» и др.

В отечественной экономической литературе залоговые аукционы рассматривают и как попытку государства создать новую экономическую элиту страны для поддержки и развития крупного бизнеса. Эта попытка частично удалась, однако «элита получила активы практически бесплатно, что способствовало их проеданию и экспроприации» (Кондратьев, 2003. С. 246).

Заметим, что на всех этапах приватизации занижение стоимости государственных активов, продаваемых частному бизнесу, являлось одним из существенных принципиальных нарушений, потому что приватизация, как отмечает В. Иноземцев, в первую очередь, решала не экономические, а политические задачи — стремление разрушить старую систему и удержать власть в новой (Иноземцев, 2011). При этом были сформированы альянсы между российскими банками и промышленностью, у крупнейших компаний появились стратегические собственники и инвесторы, возник политический союз правительства и финансового капитала.

Триггером нового этапа передела собственности стал *финансовый кризис 1998 года*, в результате которого банковские структуры и иностранные инвесторы массово продавали

пакеты акций российских предприятий, что позволило заинтересованным собственникам корпоративных компаний в промышленных отраслях с благоприятной ценовой конъюнктурой (нефтедобыча, металлургия) расширить и укрепить свой бизнес.

Очевидно, что сокращение государственной активности, расширение сферы децентрализованного (рыночного) регулирования предполагало институционализацию правил управления компаниями в условиях рынка. Однако приватизация и образование корпоративных структур не привели на практике к появлению адекватной системы корпоративного управления, хотя «многие ожидали, что этот важнейший институт рыночной экономики должен сформироваться автоматически в результате приватизации» (Кондратьев, 2003. С. 242). При этом законы об акционерных обществах и рынке ценных бумаг, большая часть Гражданского кодекса вступили в действие в 1996-1997 гг. — то есть после завершения массовой приватизации, что, в частности, не позволило обеспечить защиту прав миноритарных акционеров.

Резюмируя, следует отметить, что в период 1990-е – начала 2000-х гг. российский корпоративный сектор развивался в контексте концепции построения либеральной рыночной экономики в России. Однако результаты рыночных реформ не соответствовали поставленным целям, а слабость государства не позволяла противостоять бизнес-интересам крупных корпоративных структур. Как известно, либеральная модель предполагает, что для всех экономических агентов действуют единые правила, а государство в роли «ночного сторожа» следит за соблюдением этих правил, не вмешиваясь в экономические процессы. Такой подход в условиях переходной экономики привел к низкой конкурентоспособности отечественных корпораций, так как глобальные корпорации обладали лучшими технологиями, компетенциями и доступом к капиталу (Яковлев, 2021).

В итоге при декларировании модели либеральной рыночной экономики, фактически сформировалась, по определению Яковлева А.А., специфическая модель «зависимой рыночной экономики» (*dependent market economies*), которая отличалась «ограниченным контролем над отечественными активами со стороны глобальных корпораций, но высоким влиянием международных организаций на формирование политики и очень высокой степенью зависимости экономики от мирового рынка» (Яковлев, 2021). В этой связи произошедшая к середине 2000-х гг. смена вектора экономической политики на усиление роли государства, реализацию стратегических национальных проектов отражала новую установку власти на обеспечение суверенитета и догоняющего развития.

С середины 2000-х гг. происходит активный рост роли государства в экономике, который сопровождается снижением влияния на власть крупного корпоративного бизнеса, выступающего за «либеральную экономическую модель развития». Но стоит специально подчеркнуть, что на практике за «либеральной экономической моделью» скрывалась, как уже указано выше, «зависимая рыночная экономика», которая полностью устраивала политико-хозяйственную элиту, сформировавшуюся в России в 1990-е гг.

Как отмечают российские экономисты, если в 1990 гг. в системе взаимоотношений государства и крупных компаний присутствовало участие финансово-промышленных групп в принятии необходимых политических решений, предполагающих получение новых возможностей для бизнеса (Радыгин, 2004; Паппэ, 2000), то в 2000-х гг. начался процесс формирования зависимости бизнеса от государственных институтов, несмотря на принятые планы по дальнейшей приватизации, решения по дерегулированию, административную реформу. По определению Радыгина А.Е. в этот период «...власть подчеркнуто демонстрирует всё большее пренебрежение интересами частного бизнеса в целом, навязывая свои правила игры и принуждая к их выполнению с помощью широкого спектра методов воздействия» (Радыгин, 2004. С.57). Дело «ЮКОСа» стало лакмусовой

бумажкой для происходящего процесса разделения на «социально ответственных», лояльных к государству компаний и прочих бизнес-структур¹⁶.

Для расширения возможности влияния на развитие отдельных отраслей экономики государством были инициированы интеграционные и институциональные преобразования в корпоративном секторе: реорганизованы и образованы новые вертикально-интегрированные структуры в стратегических отраслях (оборонно-промышленном комплексе, авиа, судостроении и др.); созданы крупные государственные корпорации (госкорпорации) как финансовые институты развития для компенсации «провалов рынка», и в качестве агентов реструктуризации государственной собственности, консолидации государственных активов (см. подробно Симачев, Кузык, 2009). При этом патерналистские установки государства стали включать финансовую поддержку новых стратегических инфраструктурных и национальных проектов¹⁷, что вызвало заинтересованность крупнейших корпораций в участии и получении финансовых ресурсов, и как следствие — привело к усилению неформальных связей лояльного бизнеса с государством.

В 2000-х гг. в российском корпоративном секторе происходили активные институциональные преобразования и на рынке ценных бумаг. С 2002 года началось публичное размещение акций на российских фондовых биржах РТС и ММВБ. При этом наблюдался резкий рост публичного размещения акций российскими компаниями на зарубежных рынках. Две трети из 80 компаний, осуществивших в период до 2008 г. IPO или вторичное размещение (SPO), вышли на зарубежные фондовые площадки (Дементьева, Загребельная, 2015. С.67). Развитие финансового рынка нашло отражение в разработанной МЭРТ концепции развития корпоративного законодательства 2006-2008гг., предполагавшей изменение структуры корпоративных юридических лиц, появление статуса публичных и непубличных компаний. Однако ее полноценная реализация началась только в 2014 году в результате реформы гражданского законодательства и последующих изменений законов об акционерных обществах, рынке ценных бумаг.

Для интеграции в мировые финансовые рынки важное значение приобрели внутренние институциональные факторы, влияющие на возможность привлекать инвестиционные ресурсы, в том числе корпоративное управление. Представляется важным отметить, что одной из существенных тенденций стала трансплантация в российскую практику принципов и международных стандартов корпоративного управления, принятых Организацией экономического сотрудничества и развития в 1999 году и получивших новую редакцию в 2015 году¹⁸, которые стали основой для формирования российского Кодекса корпоративного управления.

Таким образом, преобразования российского корпоративного сектора в первое десятилетие нынешнего века связаны с ростом роли государства, расширением его присутствия в экономике за счет развития компаний с государственной долей в капитале, объединения государственных активов. Государственные компании встали на путь приращения и диверсификации бизнеса, новым аспектом в экономической политике стало создание государственных корпораций.

Усиление государственного контроля в корпоративном секторе экономики приобрело еще более ярко выраженный характер после глобального кризиса 2008 г. Государство и контролируемые им экономические агенты активно участвовали в процессе перераспределения собственности для увеличения своей доли в корпоративном секторе. Только за 4 посткризисных года число открытых акционерных обществ, контролируемых

¹⁶ Опять-таки стоит подчеркнуть, что налоговые поступления от сектора добывающей промышленности после «дела ЮКОСа» выросли в 4-5 раз, что обусловило финансовые возможности для реализации новых «национальных проектов», заявленных правительством и президентом РФ.

¹⁷ С 1.01.2006 г. началась реализация четырех нацпроектов: «Здоровье», «Доступное и комфортное жилье», «Образование» и «Развитие АПК».

¹⁸ OECD, Принципы корпоративного управления G20/ОЭСР, OECD Publishing, Paris. 2016. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264252035-ru>

государством, увеличилось с 21 (в 2008 г.) до 36 (2012 г) (Дементьева, Загребельная, 2015. С.68). При этом кризис, как и во многих странах, привел к увеличению косвенного владения государством. Расширение косвенного владения продолжалось и в 2014-2017 гг., затрагивая различные сектора (нефтяной, банковско- финансовый, торговлю и др.). В 2006-2016 гг. консервативно оцениваемая доля компаний с государственным участием (КГУ) в ВВП выросла с 23,4% до 27,3%, а доля сектора государственного управления — с 16,9 до 19,2% ВВП (Радыгин, Энтов, Абрамов и др., 2018. С. 8).

События 2014 года, приведшие к масштабным международным санкциям против России, стали дополнительным значительным аргументом к сохранению ведущей роли государства в экономике. Формирующаяся на современном этапе модель с ведущей ролью государства в экономике в целом отражает установки российской элиты на обеспечение национального суверенитета в условиях санкционного давления (Яковлев, 2021). Такая модель подразумевает опору государства в экономической сфере на государственные и квази- государственные (госкорпорации и госкомпании) корпоративные структуры. Так, если в 2000 году (по оценке ИПЭИ РАНХиГС) индекс государственной собственности РФ составлял 31,2 % ВВП, то к 2019 году он вырос до 53,1% , а выручка 18 крупнейших акционерных обществ с государственным участием за 2019 год составила более 10,4 трлн руб. (Кудрин, 2021).

В опубликованном новом рейтинге российских компаний (РБК 500), подготовленном по итогам 2020 года, отмечается, что выручка 100 крупнейших акционерных компаний составила около 58,7% ВВП страны, отраслевое лидерство по объему выручки у нефтегазового сектора, также эта отрасль занимает первое место по числу представителей в рейтинге — 54 компании из 500. Следует отметить стабильность состава топ-5/топ-10 рейтинга, например, за время его существования первые пять мест с редкими перестановками занимают «Газпром», «Роснефть», ЛУКОЙЛ, Сбербанк и РЖД. В российской десятке крупнейших компаний только 4 частные. Аналитики связывают такую «стабильность» в топ-5/топ-10 с недостатком конкуренции, излишне зарегулированной средой, а также избыточным доминированием компаний с государственным участием¹⁹.

При этом исследователи подчеркивают, что рост количественных характеристик государственных корпоративных структур сопровождается качественной экспансией государства в экономику и деятельностью компаний с государственным участием, возложением на последних внеэкономических рисков (Радыгин, Энтов, Абрамов и др. 2018. С. 9), что влечет за собой соответствующие изменения в системе взаимодействия государства и бизнеса.

В качестве примера можно привести сделку по покупке Правительством РФ у Банка России акций ПАО «Сбербанк». С одной стороны, ЦБ РФ до этого совмещал роли акционера, и надзорного органа для Сбербанка, что приводило к конфликту интересов. Продажа акций Сбербанка должна была сделать регулятор равноудаленным от всех участников финансового рынка. С другой стороны, эту сделку можно назвать консолидацией активов Правительством, поскольку Банк России, несмотря на свою «государственность», обладает особым конституционно-правовым статусом, ключевой элемент которого — принцип независимости. А в результате сделки Сбербанк стал классической компанией с государственным участием наряду с Газпромом, Роснефтью, Ростелекомом и т.д. (см. подробно Черных, 2021).

Действительно, когда крупные компании, в том числе финансового характера, контролируются государством, правительство и уполномоченные органы исполнительной власти имеют возможность активно влиять на стратегию их деятельности, побуждая брать на себя «непрофильные» функции, связанные с финансированием и/или реализацией социально- экономических проектов, имеющих приоритетное значение для руководства

¹⁹ Рейтинг крупнейших компаний России РБК 500: ключевые факты. 18.11. 2021. [электронный ресурс]. Режим доступа <https://www.rbc.ru/business/18/11/2021/6193fe2a9a794700cad2ab0b>

страны. Это означает, что в управлении экономикой возрастает роль государственных чиновников и снижается влияние частного бизнеса. «Такой подход наиболее ярко выражен в отношении структур, имеющих статус государственных корпораций. Практически топ-менеджмент таких структур — не бизнесмены, а чиновники, тем более что госкорпорации являются некоммерческими организациями» (Черных, 2021. С. 10).

В свою очередь, именно крупные корпоративные структуры с государственным участием становятся приоритетными объектами патерналистской поддержки государства в условиях кризиса и секторальных санкций. Например, в 2015-2017 гг. в рамках антикризисных мероприятий Правительством РФ было выделено 500 млрд рублей на поддержку корпоративного сектора. Основными получателями средств стали крупные государственные компании, такие как Объединенная авиастроительная корпорация, РЖД, Автоваз и др. В течение последующих двух лет (2018-2019 гг.) 9 из 20 крупнейших госкомпаний получали субсидии на сумму 63,16 млрд руб.²⁰.

Анализируя принятые государством меры, большинство исследователей отмечают их несистемный, селективный и зачастую неэффективный характер. В частности, распределение субсидий происходит при отсутствии конкуренции и транспарентности, и по сути, относится к мерам административного вмешательства государства в экономику. Существующая тенденция к увеличению присутствия государства в экономике будет и в дальнейшем влиять на соотношение распределения бюджетных денег в пользу государственных компаний. Обобщая все вышеизложенное, можно сделать вывод, что формируется приоритет государственного бизнеса над частным, создаются предпосылки для дальнейшего огосударствления корпоративного сектора российской экономики.

Последние тридцать лет становление и развитие российского корпоративного сектора происходило в контексте смены основного вектора экономической политики: разгосударствления (приватизации) российской экономики, сопровождавшейся усилением влияния формирующегося крупного бизнеса на власть, на рост участия государства в экономике, его доминирование в системе взаимодействия с бизнесом. На современном этапе основной дискурс научных работ заключается в рассмотрении стратегических аспектов развития через призму активной деятельности государства как субъекта рыночных отношений, что генерирует неравенство условий конкуренции, конфликт интересов государства как законодателя, регулятора и собственника, двойные стандарты в отношении различных групп экономических агентов, а также конфликт в компаниях со смешанной собственностью: между долгосрочными интересами государства – акционера и коммерческими интересами частных миноритариев (Радыгин, Энтов, 2012). Следует отметить, что до начала 2000-х гг. бизнес еще оставался основным контрагентом государства, но в дальнейшем стратегию развития и цели экономической политики стали определять государственные группы интересов и конкуренция между ними (Симачев, Кузык, Кузнецов и др., 2014).

Обозначенные в данном докладе ключевые вопросы составляют основу большого спектра аналитических исследований в области корпоративного сегмента экономики. Можно резюмировать, что российский корпоративный сектор до сих пор находится в состоянии трансформации и поиска пути эффективного развития.

²⁰ Миллиарды «помощи» госкомпаниям: сколько и зачем тратит государство на убыточные корпорации. Новые известия. 26.03.2020.[электронный ресурс]. Режим доступа: <https://newizv.ru/article/tilda/26-03-2020/milliardy-dlya-goskompaniy-skolko-byudzhetyh-deneg-uhodit-na-podderzhku-kitov-biznesa> Дата обращения 1.11.2021.

Заключение

Крупный бизнес всегда предполагает перерастание своих экономических рамок, поэтому корпорации — в силу истории самого этого понятия — неразрывно связаны с государством. Государственный патернализм, по-видимому, представляет обратную сторону «социальной ответственности бизнеса»: если корпорации озабочены только получением прибыли и обогащением своих акционеров, игнорируя последствия своего влияния на социально-экономическое развитие территорий, где расположены их производства, торговые и транспортные сети, сервисные центры, то государство, скорее всего, будет так или иначе вмешиваться в их бизнес. «Нулевая степень патернализма» по Корнаи, как это показал хотя бы кризис 2008–2009 гг., представляет собой красивый идеал, который никогда не существовал в действительности. Но то же самое уже было ясно в отношении «фритредерства» уже в последней четверти XIX в.

Прагматический подход к определению характера указанной взаимосвязи предполагает определённую гармонизацию отношений, в рамках которых принято характеризовать поведение крупных корпораций как «зрелое», «социально ответственное», «ориентированное на устойчивое развитие», а поведение правительства и Центрального банка как «транспарентное», «продвигающее интересы отечественных корпораций на мировых рынках», «обеспечивающее стратегическое видение». Однако такая гармония в России наблюдалась сравнительно редко, в историческом плане это были скорее «моменты», чем «периоды».

Промышленный подъём и синдицирование крупной промышленности в царской России привело к нарастанию противоречий между интересами тогдашних корпораций и абсолютистским режимом. Февральская революция закончилась Октябрьским переворотом и политикой «военного коммунизма», прекратившего какое-либо экономическое развитие. Новая экономическая политика давала шанс на выше упомянутую гармонизацию, но в силу ряда политических и экономических причин она была свёрнута. Впоследствии, однако, в СССР стали складываться новые корпорации. Доминирование их интересов в позднем СССР (так называемая «ведомственность») привело к стагнации и, в конечном счёте, к экономическому краху. Несмотря на «буржуазно-демократический» характер революции 1991–1993 гг., корпоративные интересы в России продолжали доминировать; либеральные экономисты того периода, от Е. Гайдара до А. Аузана стали говорить о приватизации государства бизнесом («семибанкирщина и т.п.). В конечном счёте стал складываться вариант политико-экономической модели «зависимого развития», в рамках которой для самостоятельной внешней политики государства не оставалось места.

Новый поворот в отношениях крупного бизнеса и государства в России произошёл в 00-ые гг. «Равноудалённость» государства от интересов корпораций была провозглашена вместе с лозунгом «суверенной демократии»²¹. Возникла относительно успешная модель, которую можно назвать «государственным капитализмом».

Тем не менее темпы роста в рамках этой модели в последние 5 лет оказываются ниже среднемировых. «Государственный капитализм» при своих относительно нейтральных коннотациях может выродиться в «кумовской капитализм»²². Последняя конструкция, характерная, например, для успешной экономики Южной Кореи, совмещённая с либеральным демократическим устройством, демонстрирует регулярные политические

²¹ Данная характеристика была предложена В. Сурковым для характеристики российской государственности, сложившейся во время второго президентского срока В. Путина в 2005–2007 гг.

²² *Crony capitalism* – другой вариант перевода: «капитализм для своих» (связан с известной максимой испанского диктатора Ф. Франко «своим — всё, остальным — по закону»). Впервые стал широко применяться для характеристики экономических систем «азиатских тигров»: Гонконга, Тайваня, Сингапура, Южной Кореи. Журнал *The Economist* периодически представляет «crony-capitalism index», где Россия традиционно оказывается в первой десятке.

кризисы и потрясения. В российских условиях такая хрупкость политического устройства может оказаться роковой.

Литература

- Баранский Н.Н.* (1927) Экономическая география СССР: Обзор по областям Госплана. — М. – Л., Госиздат, 1927.
- Безобразов В.П.* (1867) О влиянии экономической науки на государственную жизнь в современной Европе. СПб.: Имп. Акад. наук.
- Боголепов М.И.* (1913) Железные дороги в экономическом отношении // Энциклопедический словарь «Гранат». Т. 20: М.: Рус. библиогр. ин-т Гранат. Прил. к стб. 140, Стб. 8.
- Болотин Б.М.* (2003) Мировая экономика в цифрах // Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. М. : ИМЭМО РАН — Юристь, 2003. С. 493–603.
- Бутовский А.И.* (1847) Опыт о народном богатстве, или О началах политической экономии. – Т. 1. СПб. – изд. Е.И.В. канцелярии.
- Вебер М.* (2001) История хозяйства. Город. – М.: КАНОН-пресс—Ц.
- Велихов Л.А.* (1996) Основы городского хозяйства: Общее учение о городе, его управлении, финансах и методах хозяйства. — М.: Наука.
- Вернадский И.В.* (1885) Очерки истории политической экономии. СПб.: Экономический указатель.
- Витте С.Ю.* (1997) Конспект лекций о государственном и народном хозяйстве. М.: Фонд «Начала».
- Гиндин И. Ф.* (1959) К вопросу об экономической политике царского правительства в 60 — 80-х годах XIX века // Вопросы истории. 1959. № 5. С. 63–82.
- Гинзбург А.М.* (1925) Промышленность и торговля СССР // Энциклопедический словарь «Гранат». — Т. 41: Ч. II: Союз Советских Социалистических Республик. М.: Рус. библиогр. ин-т Гранат.
- Гловели Г.Д.* (2013а) Всемирные выставки как витрина и локомотив второй технологической революции // Экономическая политика. 2013. № 1. С. 96–115.
- Гловели Г.Д.* (2013b) Экономическая история. М.: Юрайт, 2013.
- Гольцев В. А.* (1885) Движение русской экономической науки // Русская мысль. — 1885. — Кн. 3. С. 60–77.
- Гранат И.Н.* (1926) Чупров // Энциклопедический словарь «Гранат». Т. 49: М.: Рус. библиогр. ин-т Гранат. Стб. 20
- Гурушина Н.Н., Поткина И.В.* (1997). Английские капиталы и частное предпринимательство в России // Иностранное предпринимательство и заграничные инвестиции в России. Очерки. М.: РОССПЭН. С. 54–119.
- Дементьева А.Г., Загребельная Н.С.* (2015) Российский корпоративный сектор: современное состояние и перспективы развития // Право и управление XXI век. №4. С. 67-75.
- Долгопятова Т.Г.* (2003) Становление корпоративного сектора и эволюция акционерной собственности. Препринт WP1/2003/03 М.: ГУ ВШЭ. 44 с.
- Долгопятова Т.Г.* (2004) Собственность и корпоративный контроль в российских компаниях в условиях активизации интеграционных процессов // Российский журнал менеджмента. № 2. С. 3–26
- Долгопятова Т.Г.* (2007) Концентрация акционерной собственности и развитие российских компаний (эмпирические свидетельства) // Вопросы экономики. № 1. с. 84-97

- Долгопятова Т.Г.* (2009) Корпоративное управление в российских компаниях: роль глобализации и кризиса // Вопросы экономики. № 6. с. 83-96.
- Долгопятова Т.Г.* (2012) Компании с государственным участием: подходы к развитию корпоративного управления // Менеджмент и бизнес-администрирование. №2. С.104-120.
- Елютин О.Н.* (2004) «Золотой век» железнодорожного строительства в России и его последствия // Вопросы истории. № 2. С. 47–60.
- Иноземцев В.* (2011) Печальные итоги приватизации. Ведомости от 24 января 2011 г. [электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2011/01/24/privatizaciya_porossijski. Дата обращения 3.11.2021 г.
- История понятий, история дискурса, история метафор: сб. статей (2010) Под ред. Х.Э. Бедеккера. — М.: Новое литературное обозрение.
- Камерон Р.* (2001) Краткая экономическая история мира. М.:РОССПЭН.
- Капелюшников Р.* (2000) Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности // Вопросы экономики. №1. С.99-119.
- Капелюшников Р.* (2006). Концентрация собственности в системе корпоративного управления: эволюция представлений // Российский журнал менеджмента. Т. 4, № 1. С. 3–28.
- Капелюшников Р.И., Дёмина Н. В.* (2005) Обновление высшего менеджмента российских промышленных предприятий: интенсивность, каналы пополнения, основные определяющие факторы // Препринт WP3/2005/04. Серия WP3. Проблемы рынка труда. 24 с.
- Карамзин Н. М.* (1991) Записка о древней и новой России в её политическом и гражданском отношении. — М.: Наука. Главная редакция восточной литературы.
- Карпенко К.Г.* (2013) Железнодорожная реформа 1855—1856 гг. в России // Вопросы истории. № 2. С. 3–17.
- Кириллов Л.А.* (1900) Синдикаты // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. П/т 59. СПб.
- Колосовский Н.Н.* (1958) Основы экономического районирования. — М.: Госполитиздат.
- Колосовский Н.Н.* (1931) Урало-Кузбасский комбинат: Доклад тов. Колосовского на заседании в НИС-е ВСНХ-СССР. 10/II1931 г. / Науч.-исслед. сектор ВСНХ-СССР. — М.: б. и..
- Кондратьев В.Б.* (2003) Корпоративное управление и инвестиционный процесс. — М.: Наука. 318 с.
- Корнаи Я.* (1990) Дефицит. — М.: Наука.
- Корнилов А.А.* (1993) Курс истории России XIX века.— М.: Высш. шк.
- Кудрин А.* (2021) Пора дать экономике повзрослеть. 07.09.2021 [электронный ресурс]. <https://ach.gov.ru/news/pora-dat-ekonomike-povzroslet>. Дата обращения 1.11.2021
- Куренной В.А.* (2017) История философских понятий: предисловие к переводу Г. Люббе // Социология власти. Т. 29. №4. С. 197–239.
- Курсель-Сенель Ж.* (1862) Банки, их устройство, операции и управление". СПб. В. Безобразов и К.
- Левин И.И.* (2010) Акционерные коммерческие банки в России. М.: Дело, 2010.
- Ленин В.И.* (1969) Полн. собр. соч. Том 34. С. 175-177.
- Менделеев Д.И.* (1960) Проблемы социально-экономического развития России. — М.: Соцэкгиз.
- Менделеев Д.И.* (1950) Сочинения. Том XX. — М.: изд-во АН СССР. (Впервые: Менделеев Д.И. Об условиях развития заводского дела в России. СПб. : А.И.Суворин, 1882).

- Мечников Л.И.* Цивилизация и великие исторические реки. Цивилизация и великие исторические реки. - М.: 1924.
- Михайлов Д.* (1997) Финансово- промышленные группы: специфика России.// Мировая экономика и международные отношения . №4 . С. 120-130.
- Орехова С.В., Кудин Л.Ш.* (2019) Российская модель корпоративного управления: эволюция, специфика, проблемы эффективности // Вестник Челябинского государственного университета. № 3 (425). С. 140–152. DOI: 10.24411/1994-2796-2019-10316.
- Осинский Н.* (1918) Строительство социализма. Общие задачи. Организация производства. — М.: Коммунист.
- Паппэ Я.Ш.* (2000) "Олигархи": Экономическая хроника, 1992-2000. — М.: ГУ-ВШЭ. 232 с.
- Радыгин А. Д., Энтов Р. М.* (1999) Институциональные проблемы развития корпоративного сектора: собственность, контроль, рынок ценных бумаг. Серия «Научные труды». № 12. — М.: ИЭПП.
- Радыгин А. Д., Энтов Р. М., Абрамов А.Е., Аксенов И.В., Мальгинов Г.Н., Чернова М.И.* (2018) «Большая неохотная приватизация»: противоречивые подходы в условиях санкций // Вопросы экономики». №8. С. 5-38.
- Радыгин А. Ю., Симачев Ю. , Энтов Р.* (2015) Государственная компания: сфера проявления «провалов государства» или «провалов рынка»? // Вопросы экономики». № 1. С. 45-79
- Радыгин А.Д.* (2002) Корпоративное управление в России: ограничения и перспективы // Вопросы экономики. №1. С.102–124.
- Радыгин А.Д.* (2004) Эволюция форм интеграции и управленческих моделей: опыт крупных российских корпораций и групп//Российский журнал менеджмента. №4. С.35-58.
- Радыгин А.Д., Энтов Р.М.* (2002) Унификация корпоративного законодательства: общемировые тенденции, законодательство ЕС и перспективы России. — М.: Российско-Европейский центр экономической политики, 2002.
- Радыгин А.Д., Энтов Р.М.* (2012) «Провалы государства»: теория и политика // Вопросы экономики». № 12. С. 4–30.
- Рибер А.Дж.* (1992) Групповые интересы в борьбе вокруг Великих реформ // Великие реформы в России. М.: МГУ. С. 44–72.
- Розенфельд Я. С., Клименко К.И.* (1961) История машиностроения СССР. М.: изд-во АН СССР.
- Розенфельд Я.С.* (2010) Крупная буржуазия в России и её политическое развитие. СПб., ИПЦ СПГУТД.
- Савицкий П.Н.* (1932) Месторазвитие русской промышленности. Берлин: Изд-во евразийцев.
- Саран А.Ю.* (2018) Исторический опыт административно-территориального деления и реформа 1923 – 1934 гг. в СССР // Вестник государственного и муниципального управления, №1 (27). С. 34–45.
- Симачев Ю. Кузык М. Кузнецов Б. Погребняк Е.* (2014) Россия на пути к новой технологической политике: среди манящих перспектив и фатальных ловушек//Форсайт. Т8. №4 С. 6-23
- Соболев М.Н.* (1898) Политическая экономия // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. П/т 47. СПб.
- Сонькин Н.Б.* (1999) Корпорации. Теоретические и прикладные проблемы М.: «Московская высшая языковая школа». 394с., с.47
- Субботин А.П.* (1892) Мальцовский заводской округ. Изд. редакции «Экономического журнала». - СПб.
- Троицкий Н.А.* (1997) Россия в XIX веке: Курс лекций. — М.: Высш. шк., 1997. — Глава «После реформ: От феодализма к капитализму».

- Туган-Барановский М.* (1910) Состояние нашей промышленности за последнее десятилетие и виды на будущее. // Современный мир. № 12. С. 27–53.
- Туган-Барановский М.И.* (1998) Избранное. Русская фабрика в прошлом и настоящем. М.: Наука, 1998.
- Устюжанина Е.В., Евсюков С.Г., Петров А.Г.* (2010) Состояние и перспективы развития корпоративного сектора российской экономики / Препринт #WP/2010//276 – М.: ЦЭМИ РАН, 141 с.
- Черных С.* (2021) Государственный патернализм в России: теория практика и современные тенденции // Общество и экономика. №2. С. 5-17. DOI: 10.31857/S020736760013633-5
- Чуров А.И., Брандт В.* (1894) Железные дороги // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. П/т 22. СПб., 1894.
- Шепелев Л.Е.* (1959) Акционерное учредительство в России // Из истории империализма в России. М.-Л. : издательство АН СССР. С. 134–182.
- Экономическая теория государства: новая парадигма патернализма/ под ред. Рубинштейна А.Я., Городецкого А.Е., Гринберга Р.С. (2020) СПб.: Алетейя. 424с.
- Яковлев А.А.* (2021) Конкуренция моделей капитализма: проекция на Россию // Вопросы теоретической экономики. №4. С. 41–49 DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2021_4_41_49.
- Янжул И.И.* (2002) Основные начала финансовой науки. М.: Статут.
- Янжул И.И.* (1895) Промысловые синдикаты или предпринимательские союзы для регулирования производства преимущественно в Соединенных Штатах Северной Америки / Министерство Финансов, Департамент Торговли и Мануфактур. – СПб.: Типография М.М. Стасюлевича.
- Яременко Ю.В.* (1997) Теория и методология исследования многоуровневой экономики. М.: Наука.
- Blanqui J.-A.* (1860) Histoire de l'économie politique en Europe depuis les anciens jusqu'à nos jours . Tome Second. Paris: Guillaumin, Libraire-éditeur.

Сведения об авторах

Гловели Георгий Джемалович – д.э.н., руководитель Центра методологических и историко-экономических исследований Института экономики РАН, профессор Высшей школы экономики.

Ореховский Петр Александрович – д.э.н., проф., главный научный сотрудник, заведующий сектором Философии и методологии экономической науки Института экономики РАН

Смотрицкая Ирина Ивановна – д.э.н., главный научный сотрудник, руководитель Центра исследования проблем государственного управления Института экономики РАН.