

Данный файл является фрагментом электронной копии издания,
опубликованного со следующими выходными данными:

УДК 332.1+338.2
ББК 65.05+ 65.2/4
Э 40

Ответственные редакторы:

д-р экон. наук *А.О. Баранов*
чл.-корр. РАН *А.А. Шилов*

Э 40 Экономическая политика России в межотраслевом и пространственном измерении: материалы II Всероссийской научно-практической конференции ИЭОПП СО РАН и ИНП РАН (Россия, Новосибирская область, 23–24 марта 2020 г.) – Т. 2 / отв. ред. А.О. Баранов, А.А. Шилов. – Новосибирск: 2020. – 244 с.

ISBN 978-5-89665-351-6

В книге представлены материалы второй совместной конференции ИЭОПП СО РАН и ИНП РАН по межотраслевому и региональному анализу и прогнозированию, которая состоялась в Новосибирской области 23–24 марта 2020 г. В них представлен макроструктурный, отраслевой и пространственный подходы к обоснованию экономической политики в современных российских условиях.

Для макроэкономистов, работников государственных органов власти, региональных властей и бизнеса, преподавателей, аспирантов, а также на читателей, интересующихся современными проблемами социально-экономического развития России.

Работа выполнена по плану НИР ИЭОПП СО РАН, проект XI.170.1.1. «Инновационные и экологические аспекты структурной трансформации российской экономики в условиях новой геополитической реальности», № АААА-А17-117022250127-8.

УДК 332.1+338.2
ББК 65.05+ 65.2/4

ISBN 978-5-89665-351-6

© ИЭОПП СО РАН, 2020
© Коллектив авторов, 2020

Полная электронная копия издания расположена по адресу:

http://lib.ieie.nsc.ru/docs/2020/Economicheskaja_politika_Rossii-2020-Konf/Economicheskaja_politika_Rossii_v_mehzotraslevom.pdf

О КОНЦЕНТРАЦИИ КОРПОРАТИВНОЙ ВЛАСТИ В РОССИИ

Нет необходимости доказывать, что роль крупного бизнеса в экономически развитых странах чрезвычайно высока. Уровень жизни населения в этих странах во многом является результатом деятельности транснациональных и национальных корпораций, занимающих ведущие позиции во многих секторах экономики. Многие факты прямо указывают на то, что значение крупных экономических агентов в экономике России со временем возрастает. Вместе с тем исследования, подтверждающие или опровергающие такую закономерность, как правило, ограничиваются отдельными отраслями и эффектом «рыночной власти». Теоретической основой таких исследований является концепция «структура – поведение – эффективность». В соответствии с данной концепцией структура рынка определяет поведение его участников, которое, в свою очередь, влияет на результаты деятельности отрасли с точки зрения общества. В рамках данной концепции не могут быть получены ответы на некоторые важные вопросы. Например, как измерить влияние крупной корпорации на экономику, если сфера деятельности этой корпорации не ограничивается одной отраслью? Каким образом можно оценить влияние корпоративного фактора на экономику в целом и отдельные регионы?

Современный крупный бизнес построен не только на производственно-технологической интеграции, но и на организационном объединении активов, относящихся к разным отраслям и регионам. Большинство крупных экономических агентов (корпораций) представляют собой группы взаимосвязанных (аффилированных) юридических лиц, осуществляющих внутренние (между компаниями, входящими в группу) и внешние (с поставщиками и потребителями, находящимися за пределами группы) транзакции. Результирующие финансовые показатели находятся в прямой зависимости от объёмов внешних транзакций, а субъектами конкуренции в данном случае являются не фирмы в одной отрасли, а корпорации, действующие на разных рынках. Главным орудием

конкуренции становятся не цены и объемы трансакций, а контроль над экономическими агентами, осуществляющими эти трансакции.

Для оценки концентрации корпоративной власти можно использовать объем трансакций, контролируемых крупной корпорацией. Если корпорация контролирует 100% всех трансакций, то её экономическая власть абсолютна. В общем случае власть (контроль над трансакциями) распределена между большим или меньшим количеством экономических агентов, а долю трансакций, контролируемых одним экономическим агентом (корпорацией), можно считать метрикой его экономической власти. Инкорпорируя внешних экономических агентов, корпорация устанавливает контроль над их трансакциями и увеличивает масштабы своего бизнеса и получает прирастающие из этого потенциальные выгоды. Присоединение поставщика или потребителя будет означать, что его трансакции попадут под контроль корпоративного центра, а объемы и цены, по которым будут осуществляться эти трансакции, будут определяться не выгодой контролируемых компаний, а групповым интересом всей корпорации.

Для оценки тенденций концентрации корпоративной власти нами было рассчитано распределение выручки 600 крупнейших (далее – ТОП-600) юридических лиц нефинансового сектора российской экономики за 2002–2018 гг. между группами компаний. В качестве показателя концентрации использовалось значение индекса Херфиндаля-Хиршмана (НН), рассчитываемое как сумма квадратов долей групп (корпораций) в общей выручке ТОП-600. Ранжирование групп по их доле в общей выручке крупнейших активов позволяет построить рейтинг корпоративной власти, который, в отличие от известных рейтингов крупнейших компаний, использующих данные по разным стандартам (ММСФО, GAAP, РСБУ, данные управленческого учета), основан на сопоставимых показателях первичной финансовой отчетности.

В формировании выручки Топ-600 в 2018 г. участвовало 315 групп, а в течение всего периода их количество варьировало в диапазоне от 294 в 2003 г. до 320 в 2014 г. В том же периоде динамика индекса концентрации выручки имела заметную тенденцию к росту. Значение НН за 10 лет увеличилось почти в 1,5 раза –

с 437 в 2004 г. до 628 в 2013 г. В 2014–2016 г. наблюдалось заметное снижение показателя корпоративной концентрации. В 2017–2018 г. вместе с восстановлением цен на нефть тенденция к росту концентрации возобновилась.

Как показало наше исследование, главными факторами изменений в концентрации были неорганический рост крупнейших ресурсных корпораций и конъюнктура мирового рынка энергоносителей. Соответственно тренды изменений в корпоративной структуре активов и в их суммарной выручке определялись в основном показателями крупнейших ресурсных компаний (Роснефть, Газпром, Лукойл).

Максимум корпоративного могущества Газпрома пришелся на 2008–2010 гг., когда доля его активов в выручке Топ-600 превышала 20%. В отличие от газового монополиста главным драйвером роста для Роснефти было агрессивное поглощение наиболее привлекательных активов в сфере добычи и переработки углеводородного сырья. В 2004–2007 гг. были приобретены активы НК ЮКОС. В 2013 г. – поглощена компания ТНК-ВР, находившаяся в 2012 г. на 4 месте в нашем рейтинге корпоративной власти. Благодаря этому значение индекса корпоративной концентрации в 2013 г. достигло своего исторического максимума. В 2016 г. после корпоративного конфликта с АФК «Система» под контроль Роснефти перешли активы компании Башнефть. Беспрецедентная корпоративная экспансия позволила Роснефти уже в 2012 г. подняться на второе место в нашем рейтинге корпоративной власти. Если в 2004 г. её доля в выручке ТОП-600 составляла всего 2,5%, то в 2018 г. она достигла 13,5%. В то же время частная корпорация Лукойл за этот же период времени существенно утратила свои позиции на российском рынке. По сравнению с 2005 годом её доля в выручке ТОП-600 упала почти в два раза – с 10,4 до 5,8%.

Наблюдаемые долгосрочные тенденции изменений в корпоративной структуре экономики можно интерпретировать как рост асимметрии в распределении экономической власти. Наиболее значимые нефинансовые активы российской экономики все в большей степени концентрируются у крупнейших экономических агентов и в первую очередь в корпорациях, контролируемых государством.

Исследование изменений в пространственном распределении выручки ТОП-600 в 2003–2018 гг. позволило выявить усиление и территориальной асимметрии, которая является следствием концентрации групповых финансовых результатов в корпоративных центрах (интегрированных компаниях), расположенных в европейской части России – преимущественно в Москве и Санкт-Петербурге.

Результаты нашего исследования позволяют сделать несколько выводов и обобщений теоретического, методологического и практического характера. В рамках предложенного подхода крупные корпорации описываются как экономические агенты, стремящиеся получить дополнительные выгоды за счёт получения контроля над транзакциями других, менее влиятельных экономических агентов. При этом помимо традиционных эффектов, связанных с ростом рыночной власти и монополизацией отдельных отраслевых рынков, корпорации-лидеры получают все большие возможности получения различных преференций от государства. В целом совокупность всех выгод, получаемых от роста асимметрии экономической власти, можно охарактеризовать как своеобразную «корпоративную ренту».

Рост влияния крупных корпораций может приводить к негативным экономическим, социальным и экологическим последствиям. Это особенно актуально для регионов, на территории которых осуществляются крупномасштабные проекты освоения природных ресурсов, являющиеся главными генераторами не только природной, но и корпоративной ренты в отечественной экономике. Переход региональных активов под контроль крупных федеральных корпораций приводит к оттоку добавленной стоимости из регионов и провоцирует уменьшение налоговой базы региональных и местных бюджетов и способствует росту регионального неравенства.

Демпфирование этих последствий предполагает серьёзные институциональные изменения в том числе и в налоговом законодательстве. Как показывает опыт других стран, важным инструментом может стать целенаправленное управление локальным контентом крупных ресурсных корпораций со стороны государства.