

## РОССИЙСКИЕ РЕСУРСОДОБЫВАЮЩИЕ КОМПАНИИ: СОХРАНЕНИЕ АНКЛАВОВ БОГАТСТВА VS. ДВИЖЕНИЕ К ЦЕЛОСТНОЙ ЭКОНОМИКЕ

**КИРИЛЛ СЕРГЕЕВИЧ САБЛИН,**

*Федеральный исследовательский центр угля и углекислоты СО РАН,  
Кемеровский государственный университет,  
e-mail: sablin\_ks@mail.ru;*

**ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА КАГАН,**

*Кемеровский государственный университет,  
e-mail: kaganes@mail.ru;*

**АЛЕКСАНДР АНАТОЛЬЕВИЧ ШАРОВ,**

*Кемеровский государственный университет,  
e-mail: sharov.aleksandr89@ya.ru*

**Цитирование:** *Саблин, К. С., Каган, Е. С., Шаров, А. А. (2021). Российские ресурсодобывающие компании: сохранение анклавов богатства vs. движение к целостной экономике // Journal of Institutional Studies, 13(1), 76-94. DOI: 10.17835/2076-6297.2021.13.1.076-094*

*Статья посвящена проведению комплексной оценки готовности российских ресурсодобывающих компаний и бизнес-групп развивать внутренние рынки, что является основанием для движения к целостной национальной экономике. В настоящее время экспортно-ресурсный сектор играет ключевую роль в функционировании российской экономики. Это привело к появлению ресурсно-сырьевых анклавов богатства, которые оказывают слабое влияние на развитие остальных отраслей и связаны короткими цепочками добавленной стоимости с мировыми рынками сырьевых товаров и продукции первого передела. Методологическую основу исследования составили концепция анклавной двойственной экономики, концепция глобальных цепочек создания стоимости и концепция дискретных структурных альтернатив. Источником данных послужили годовые отчеты компаний и бизнес-групп. Аппарат теории нечетких множеств и алгоритм нечеткого вывода Сугено 0-порядка были использованы в качестве методов исследования. Полученные результаты показали, что компании/бизнес-группы с государственным участием, или тесно аффилированные с ним, характеризуются высоким уровнем готовности развивать внутренние рынки. В то же время частные компании продемонстрировали средний и низкий уровни. Сделан вывод о том, что высокий уровень готовности связан с проведением политики «принуждения к инновациям», состоящей в необходимости для компаний с государственным участием принимать программы инновационного развития, которые предусматривают увеличение бюджета, выделяемого на проведение НИОКР, осуществление инновационной деятельности и модернизацию существующих производств. Кроме того, компании/бизнес-группы с государственным участием вкладывают значительные ресурсы в выполнение квазипубличных обязательств перед населением в регионах хозяйствования. Это является одним из условий*

получения различных привилегий и льгот, которые предоставляет государство (например, эксклюзивный доступ к разработке новых месторождений углеводородного сырья). При этом остается открытым вопрос о «мягких» способах вовлечения российских ресурсодобывающих компаний/бизнес-групп в инновационный процесс именно на внутренних рынках.

**Ключевые слова:** глобальные цепочки создания стоимости; экспортно-ресурсный сектор; крупный бизнес; анклавов богатства; целостная экономика

**Благодарность:** Статья подготовлена при поддержке РФФИ (грант № 17-78-20218).

---

## RUSSIAN RESOURCE-EXTRACTION COMPANIES: CONSERVATION OF ENCLAVES OF WEALTH VS. MOVEMENT TOWARD INTEGRATED ECONOMY

---

**KIRILL S. SABLIN,**

*Federal Research Center of Coal and Coal Chemistry,  
Kemerovo State University,  
Kemerovo,  
e-mail: sablin\_ks@mail.ru;*

**ELENA S. KAGAN,**

*Kemerovo State University, Kemerovo,  
e-mail: kaganes@mail.ru;*

**ALEXANDR A. SHAROV,**

*Kemerovo State University,  
Kemerovo,  
e-mail: sharov.aleksandr89@ya.ru*

---

**Citation:** Sablin, K. S., Kagan, E. S., Sharov, A. A. (2021). Russian resource-extraction companies: Conservation of enclaves of wealth vs. movement toward integrated economy. *Journal of Institutional Studies*, 13(1), 76-94. DOI: 10.17835/2076-6297.2021.13.1.076-094

*The article is devoted to the comprehensive assessment of the Russian resource-extraction companies' readiness for the development of the domestic markets, which is an important condition for the formation of an integrated national economy. Currently, Russian economy development is mainly due to the functioning of the export and raw materials sector. This phenomenon leads to the emergence of enclaves of wealth, which do not have any impact on the development of the rest of the economy, and they are connected through short vertical value chains with global markets of raw materials and low added value commodities. Methodological approaches of the study are represented with the concept of dual enclave economy, the concept of global value chains and the concept of discrete structural alternatives. Annual reports of companies and business groups are the primary sources of data. Apparatus of the theory of fuzzy sets and the algorithm of fuzzy inference of Sugeno-0 order were chosen as research methods. The fulfilled analyses show that State-owned enterprises and companies that affiliated closely with the State are characterized with high level of readiness for the development of domestic markets. At the same time, private resource-extraction companies demonstrate medium and low levels. It is concluded that high level of readiness of State-owned enterprises is linked with the implementation of the «coercion to innovations» public policy. This policy consists in the need for companies with state participation to adopt innovation*

*development programs, which included increasing the budget resources for R&D, implementation of innovation activities and the modernization of industries. Furthermore, companies/business groups with state participation invest significant resources in fulfilling quasi-public obligations to the population in the regions of economic activities. This is one of the conditions to obtain various privileges and benefits provided by the State (for instance, exclusive access to new hydrocarbon deposits). At the same time, the question about «soft» methods to involve Russian resource-extraction companies/business groups into innovation process on the domestic markets is still open.*

**Keywords:** *global value chains; export-resource sector; big business; enclaves of wealth; integrated economy*

**JEL:** O43

### Постановка проблемы

В настоящее время в основе функционирования российской экономики находится экспортно-ресурсный сектор, в рамках которого происходит добыча и экспорт природно-минеральных ресурсов на глобальные рынки. Например, в 2018 г. Россия занимала третье место в мире по объему добычи сырой нефти, уступая лишь США и Саудовской Аравии, и ее доля составила 11%<sup>1</sup>. По добыче природного газа Россия находилась на втором месте в мире с годовым объемом добычи 741 млрд куб. м.<sup>2</sup> В то же время, по объему его экспорта Россия была первой, существенно опережая Катар, Норвегию и США<sup>3</sup>. Ключевыми экономическими субъектами данного сектора выступают крупные компании, которые конкурируют с зарубежными транснациональными корпорациями на глобальных рынках сырьевых товаров и продукции первого передела. Устойчивое существование экспортно-ресурсного сектора в экономике России является также одним из важнейших аспектов функционирования крупных компаний на внутренних рынках, поскольку именно они являются ключевыми акторами, которые несут значительную «социальную нагрузку» на территориях хозяйствования (Gustafson, 2000; Frye, 2002; Кузина, Чернышева, 2015; Crotty, 2016) и «гарантируют» наполняемость государственного бюджета и внебюджетных фондов (Hughes, Josephs, Karolova, 2014; Abramov, Radygin, Chernova, 2017; Гурвич, 2017; Kluge, 2019). В этом смысле экспортно-ресурсный сектор играет значимую роль в создании ВВП России, в структуре экспорта и в перераспределении бюджетных потоков внутри страны. Российские крупные компании являются основными инициаторами, операторами и бенефициарами практически всех значимых действующих и потенциальных проектов освоения минерально-сырьевых ресурсов<sup>4</sup>. Они заинтересованы в усилении своих конкурентных преимуществ на глобальных рынках сырьевых товаров и продукции первого передела с целью увеличения прибыли. При этом они сформировали своеобразные анклавов богатства, которые представлены изолированными от остальной экономики высокопроизводительными предприятиями и бизнес-группами, «встроенными» в глобальные цепочки создания стоимости, однако оказывающих весьма слабое влияние на развитие внутренних рынков и скромно использующих возможности «локального контента» (Wiig, Kolstad, 2010; Rugraff, Hansen, 2011).

Процесс формирования анклавов богатства, слабо связанных с остальной экономикой, был проанализирован Дж. Стиглицем (2003) в рамках концепции анклавной двойственной экономики. Он отмечает, что встраивание стран с развивающимися рынками в глобальную экономику вело не к их целостному развитию, а к появлению в них анклавов богатства, представленных преимущественно экспортными производствами, контролируемым иностранным капиталом и привилегированными местными предпринимательскими структурами, практически не связанными с остальной экономикой. Автор подчеркивал, что эти анклавов богатства не создают

<sup>1</sup> What countries are the top producers and consumers of oil? // U.S. Energy Information Administration (<https://www.eia.gov/tools/faqs/faq.php?id=709&t=6> – Дата обращения: 19.02.2020).

<sup>2</sup> Natural gas production // Global Energy Statistical Yearbook 2019 (<https://yearbook.enerdata.net/natural-gas/world-natural-gas-production-statistics.html> – Дата обращения: 19.02.2020).

<sup>3</sup> World's leading gas exporting countries in 2018 // Statista (<https://www.statista.com/statistics/217856/leading-gas-exporters-worldwide/#statisticContainer> – Дата обращения: 18.03.2020).

<sup>4</sup> Ресурсные регионы России в «новой реальности» (2017). Под ред. акад. Кулешова В.В. Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, с. 162.

стимулов для модернизации остальных секторов экономики, за исключением того, что они выступают источником финансовых ресурсов для бюджетных проектов и программ, которые могут быть ориентированы на развитие остальной экономики.

Одним из примеров, иллюстрирующих возникновение анклава богатства, выступает отрасль информационно-телекоммуникационных технологий, созданная в экономике Мексики посредством привлечения иностранных инвестиций. Отличительной чертой функционирования данного анклава явилось то, что его конкурентные преимущества были ограничены «встроенностью» в глобальный рынок, и никак не «транслировались» в остальную экономику страны (Gallagher, Zarsky, 2007). В целом различные аспекты влияния анклавов богатства на развитие остальных отраслей экономики в странах с развивающимися рынками отражены в научной литературе (Cardoso, Faletto, 1979; Warr, 1989; Sokoloff, Engerman, 2000; Conning, Robinson, 2009; Hansen, 2014).

В то же время опыт стран (Южная Корея, Тайвань, Финляндия, Ирландия), которые смогли успешно осуществить проекты догоняющего развития во второй половине XX в., подтверждает, что инициатором процесса модернизации выступало государство, которое взаимодействовало с транснациональным и национальным крупным бизнесом, готовым принять правила игры и вложить ресурсы в реализацию модернизационных проектов. Модернизационные проекты предусматривали обеспечение экономического роста и устойчивого экономического развития посредством производства общественных благ, субсидирования разработок новых технологий, инвестирования в НИОКР и в систему высшего образования, что вело к «гармоничному» развитию всех отраслей экономики (Evans, 1989; Castells, 2000). В частности, ярким примером взаимодействия государства и крупного бизнеса с целью проведения модернизации и обеспечения экономического развития выступает Южная Корея. Данное взаимодействие предусматривало упрощенный доступ для крупных конгломератов (*chaebols*) к льготным кредитам, государственным контрактам и иным правительственным привилегиям в обмен на «денежные пожертвования» и «добровольные финансовые отчисления» в пользу правящей политической партии (Kohli, 1999; Wedeman, 2002).

Отметим, что в ряде исследований отмечается, что именно крупные, экономически состоятельные компании, имеющие достаточные финансовые и кадровые ресурсы, более всего расположены к различным инновациям и в этом смысле готовы к проведению модернизации экономики (Baumol, 2002; Гончар, 2009). Проведение НИОКР, находящихся в основе инноваций, концентрируется в небольшом количестве крупных компаний (OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2017: The Digital Transformation, 2017). Например, в странах Европейского Союза крупный бизнес в среднем ассигновал до 75% всех вложений, идущих в НИОКР из частного сектора (Grablowitz, Delicado, Laget, 2007). В российской экономике инновационная активность также концентрировалась в относительно небольшом количестве крупных компаний (National Report on Innovations in Russia, 2016).

*Гипотеза* исследования заключается в том, что российские ресурсодобывающие компании/бизнес-группы более заинтересованы в усилении своих конкурентных преимуществ на глобальных рынках сырьевых товаров и продукции первого передела и менее ориентированы на развитие внутренних производств с высокой добавленной стоимостью как способа перехода к целостной национальной экономике.

*Цель* статьи состоит в проведении комплексной оценки готовности российских ресурсодобывающих компаний/бизнес-групп участвовать в формировании целостной национальной экономики.

### Обзор литературы

Проблема формирования благоприятных условий для экономического развития России состоит в том, что она обладает огромной территорией, обладающей значительными запасами природно-минеральных ресурсов, что в совокупности предопределяет специфику ведения хозяйственной деятельности. Ряд исследователей указывает на своеобразное противоречие

между стремлением создать рыночную экономику либерального типа и «нелиберальными» географическими и климатическими условиями, существенно затрудняющими формирование социально-инженерной инфраструктуры и обрабатывающих производств на столь огромной территории и достижение инновационного и технологического развития, необходимого для обеспечения конкурентоспособности на мировых рынках (Bradshaw, Prendergast, 2001; Lynch, 2002; Gaddy, Hill, 2003; Cooper, 2006; Goldberg, Blanco-Armas, Goddard, 2008). В этом контексте наиболее значимым фактором, влияющим на поведение акторов из экспортно-ресурсного сектора, выступает фрагментированная институциональная среда, представленная конфигурациями основополагающих политических, социальных и юридических правил игры, которые регулируют экономическую активность в российских регионах (Fragmented Space in the Russian Federation, 2001; Lankina, 2009; Курбатова, Саблин, 2010). Как следствие, в ее рамках сформировались локализованные институциональные соглашения, т.е. соглашения между политическими и экономическими акторами, которые оказывают воздействие на рыночную конкуренцию в тех или иных регионах (Левин, 2014).

Россия входит в группу стран с развивающимися рынками. Важно отметить, что одной из наиболее значимых особенностей стран с развивающимися рынками является доминирование особых организационных форм, представляющих собой совокупность формально независимых фирм, контролируемых собственниками, обычно входящими в клановую или семейную группу. Данные организационные формы получили название бизнес-групп (Sato, 2004; Khanna, Yafeh, 2007; Masulis, Pham, Zein, 2011; Langlois, 2013). Характерными чертами бизнес-групп являются несвязанная диверсификация и персонифицированные связи с представителями власти. В рамках данного исследования под российским крупным бизнесом понимаются общенациональные интегрированные бизнес-группы и компании, ведущие свою хозяйственную деятельность на территории регионов с целью извлечения коммерческих выгод. Интегрированная бизнес-группа является совокупностью предприятий из разных отраслей экономики, выступающей в некоторых экономических и управленческих аспектах как единое целое. При этом все предприятия контролируются единой группой стратегических собственников и/или высших менеджеров, которые обеспечивают указанное единство (Паппэ, Галухина, 2009).

Отличительными чертами российского крупного бизнеса выступает незавершенность процесса спецификации его прав собственности<sup>5</sup>, которая проявляется в открытых неформальных притязаниях государства на его активы и доходы, а также сохранение в структуре хозяйственной мотивации рентной ориентации (рентоориентированного поведения), которая отражается в высокой заинтересованности в сохранении «особых» отношений с представителями власти (Frye, 2004; Pyle, 2006; Капелюшников, 2008; Курбатова, Левин, 2010; Паппэ, Антоненко, 2011). Специфика этих отношений обусловлена тем, что формальные институты взаимодействия модифицируются неформальными нормами. Неформальные нормы формируются в рамках «серой зоны», включающей неформальные практики квазифискальных платежей, напрямую не связанных с коррупцией, и практики неформального «торга» с представителями власти в отношении условий ведения бизнеса (Тамбовцев, 2003; Левин, Курбатова, 2011).

Отметим, что ряд исследователей определяет российскую специфику «капитализма для своих» (crony capitalism), состоящую в «нерасчлененности» интересов большого бизнеса («назначенных олигархов») и представителей правящей группы, и в принципиально «размытой» спецификации прав собственности. Одним из оснований данной «нерасчлененности» выступает совместный контроль над потоками рентных доходов, идущих от добычи и экспорта природно-минеральных ресурсов (Волков, 2010; Гельман, 2010; Добренчиков и Исправникова, 2013; Szakonyi, 2018).

Заинтересованность в сохранении «особых» отношений с представителями власти в сложившихся институциональных условиях российской экономики привела к тому, что целевые установки представителей российского крупного бизнеса модифицировались. Ключевое значение для ведения хозяйственной деятельности имеет наличие политического ресурса (связей),

<sup>5</sup> Легитимность крупной собственности в России: институциональный анализ и институциональное проектирование (2008). М.: ЗАО «Книга и Бизнес».

который обеспечивает конкурентные преимущества на экономических рынках. Политический ресурс может «гарантировать» как получение рентных доходов на основе перераспределения существующей стоимости, так и служить условием организации продуктивной деятельности, реализации инвестиционных и инновационных проектов, направленных на создание добавленной стоимости. Факт значимости политического ресурса для ведения предпринимательской деятельности в странах с развивающимися рынками (например, Китае, Индии, Индонезии, Малайзии, Вьетнаме, Пакистане, Египте, Тунисе) получил отражение в обширном пласте экономической литературы (Fisman, 2001; Johnson, Mitton, 2003; Khwaja, Mian, 2005; Faccio, 2006; Kuznir, 2016; Wong, Hooy, 2018; Maaloul, Chakroun, Yahyaoui, 2018). В частности, политический ресурс позволяет предпринимателям получать привилегированный доступ к банковскому и акционерному капиталу. Механизмы, через которые бизнес получает выгоду от использования политического ресурса, разнообразны: налоговые льготы, инвестиционные кредиты, субсидии, займы под гарантии бюджетов, передача государственной собственности (Nee, Oppen, 2010; Wu, Wu, Zhou, 2012; Bliss, Gul, 2012; Chekir, Diwan, 2014; Saeed, Belghitar, Clark, 2014; Chen, Li, Lou, 2017; Altaf, Shah, 2018; Schoenherr, 2019). Интересно отметить, что политический ресурс важен для ведения бизнеса не только в странах с развивающимися рынками, но и в индустриально развитых демократиях Запада, например в Испании и США (Pérez, Sanchez, Martin, 2015; Brown, 2018).

Наличие политического ресурса для российского крупного бизнеса является ключевым условием получения привилегированного доступа к природно-минеральным ресурсам, их добыче и экспорту на глобальные рынки сырьевых товаров и продукции первого передела. В то же время, необходимость укрепления конкурентных преимуществ на глобальных экономических рынках подталкивает российские компании повышать свою продуктивность посредством использования различных инноваций. Прямая связь между экспортной ориентацией и повышением продуктивности бизнеса отражена в ряде исследований (Aw, Chung, Roberts, 2000; Loecker De, 2007; Keller, Yeaple, 2009). Важно отметить также значимость «корпоративного фактора экстерриториальности» в развитии регионов, богатых природно-минеральными ресурсами (Нефёдкин, 2016). Данный фактор заключается, как правило, в несовпадении интересов крупного бизнеса и регионов, на территории которых он ведет свою хозяйственную деятельность.

### Методологические подходы в исследовании

Исходя из поставленной цели исследования, в статье используются концепции и подходы, позволяющие выявить степень готовности российских ресурсодобывающих компаний развивать внутренние рынки с целью перехода к целостной национальной экономике.

Во-первых, применяется концепция анклавной двойственной экономики как варианта развития стран, богатых природно-минеральными ресурсами, в условиях глобализации (Стиглиц, 2003). Наличие анклавов богатства затрудняет (или вовсе блокирует) процесс развития остальных секторов экономики.

Во-вторых, концепция глобальных цепочек создания стоимости (Gereffi, Humphrey, Sturgeon, 2005; Gereffi, Sturgeon, 2013) позволяет раскрыть специфику положения российских компаний/бизнес-групп, которые вовлечены в добычу природно-минеральных ресурсов. Данные компании «включены» в глобальные цепочки, однако они являются короткими, поскольку связаны с производством и экспортом сырьевых товаров с низкой добавленной стоимостью.

В-третьих, концепция дискретных структурных альтернатив (Williamson, 1991) используется для анализа институциональной организации экономического пространства России. Дискретные структурные альтернативы являются конфигурациями различных институциональных условий, характеризующих организацию экономического пространства через совокупность способов координации/конкуренции между политическими и/или экономическими акторами. Авторы выделяют две дискретные структурные альтернативы в соответствии с используемыми концепциями: анклавная двойственная экономика и целостная национальная экономика (см. табл. 1).

Таблица 1

**Описательные характеристики дискретных структурных альтернатив институциональной организации экономического пространства России**

Описательная характеристика	Анклавная двойственная экономика	Целостная национальная экономика
Длина глобальных цепочек создания стоимости	Короткая	Длинная
Направленность глобальных цепочек создания стоимости	Вертикальная	Горизонтальная
Преимущественная ориентация экономических акторов на рынки	Глобальные рынки	Внутренние рынки
Использование новых технологий	Импортные технологии	Местные технологии
Способ организации проведения и использования результатов НИОКР	Экстерриториальный	Локальный
Локализация обучения и подготовки кадров	Иностранные образовательные центры	Местные вузы и научно-образовательные центры
Характер инвестирования ресурсов	Модернизация добывающих производств	Развитие обрабатывающих производств
Ориентация на соблюдение экологических стандартов	Национальные стандарты	Международные стандарты

*Источник: составлено авторами.*

**Данные и методы**

Для оценки готовности российских ресурсодобывающих компаний/бизнес-групп к формированию целостной национальной экономики необходимо было осуществить комплексную оценку их готовности к развитию внутренних рынков. В то же время важно было учитывать их деятельность на глобальных рынках, которые формируют каналы получения новой техники и технологий, являются источником создания добавленной стоимости и извлечения рентных доходов. Изначально необходимо было осуществить отбор российских ресурсодобывающих компаний и бизнес-групп. Для этого был использован рейтинг журнала «Эксперт 400», выступающий общепризнанным рейтингом выделения крупнейших российских компаний (см. табл. 2).

Таблица 2

**Рейтинг крупнейших ресурсодобывающих компаний и бизнес-групп (2019)**

Позиция в рейтинге	Компания/бизнес-группа	Отрасль	Выручка (млн руб.)
1	ПАО НК «Роснефть»	Нефть и газ	8 238 000
2	ПАО «Газпром»	Нефть и газ	8 224 177
3	НК «ЛУКОЙЛ»	Нефть и газ	8 035 889
6	ПАО «Сургутнефтегаз»	Нефть и газ	1 867 120
13	ПАО «Татнефть»	Нефть и газ	910 534
14	ПАО «НОВАТЭК»	Нефть и газ	831 758
15	ЕВРАЗ	Черная металлургия	804 917
23	СУЭК	Уголь	520 224
41	ПАО НГК «Славнефть»	Нефть	314 332
43	ПАО «Мечел»	Черная металлургия	312 574

*Источник: Эксперт 400 – Рейтинг ведущих российских компаний // Эксперт (<https://expert.ru/dossier/rating/expert-400/>) – Дата обращения: 19.02.2020).*

Практически вся информация о деятельности отобранных компаний/бизнес-групп носит качественный характер и содержится в их годовых отчетах, которые служат первоисточником

и содержат объективную информацию о деятельности исследуемых компаний/бизнес-групп в различных сферах (хозяйственной, социальной, экологической, подготовке кадров, проведения НИОКР). Поэтому для комплексной оценки их готовности к развитию внутренних рынков было предложено использовать метод FUZZY АНР (Chang, 1996; Каган, 2012). Традиционный метод АНР позволяет описывать исследуемый процесс, представленный группой критериев, в виде иерархической модели. Оценка процесса представляется в виде взвешенного аддитивного показателя. Так как вся информация, содержащаяся в ежегодных отчетах, носит лингвистический, а не числовой характер, то было предложено использовать модифицированный метод АНР. Метод FUZZY АНР использует аппарат теории нечетких множеств, позволяющий снижать неопределенность лингвистической информации, полученной от контент-анализа официальных отчетов.

На первом этапе исследования необходимо было сформировать группу критериев, по которым можно было производить комплексную оценку деятельности бизнес-групп/компаний. В данную группу вошли 8 критериев, на основе которых была построена трехуровневая иерархическая модель. При отборе критериев авторы опирались на следующие основополагающие моменты. Во-первых, в процессе добычи природно-минеральных ресурсов возникают значительные отрицательные внешние эффекты, связанные с увеличением антропогенной нагрузки на окружающую среду, ухудшением общей экологической обстановки и усугублением демографических и социальных проблем местного населения. Во-вторых, в регионах хозяйствования добывающие компании и предприятия задают ориентиры для научно-исследовательских и высших учебных заведений в сфере создания человеческого капитала и проведения НИОКР. В-третьих, ресурсодобывающие компании/бизнес-группы формируют спрос на инновационную продукцию местных малых предприятий.

Отметим, что каждый из критериев может оказывать различное влияние на оцениваемый процесс, поэтому необходим их учет с различными весовыми коэффициентами. Поскольку каждая компания/бизнес-группа ведет свою деятельность, ориентируясь как на внутренние рынки, так и на глобальный рынок, то было целесообразным установить для данной ситуации различные весовые коэффициенты. Каждая составляющая модели (каждый критерий) имела два весовых коэффициента, значение каждого из которых назначалось в зависимости от цели исследования (какую оценку необходимо определить): оценку готовности к развитию внутренних рынков и оценку ориентации на глобальный рынок (см. табл. 3).

Таблица 3

Матрица весовых коэффициентов компонент иерархической модели

Инновационная деятельность (0,3/0,7)		Производство (0,7/0,3)					
В добыче ресурсов (0,2/0,7)		В переработке (0,8/0,3)	Экологические требования (0,2/0,8)		Переработка (0,5/0,1)	Подготовка кадров (0,3/0,1)	
Новые технологии (НТ) (0,2/0,9)	Трудноизвлекаемые запасы (ТРИЗ) (0,8/0,1)		Национальные (0,8/0)	Международные (0,2/1)		РФ (0,9/0)	За рубежом (0,1/1)

Для оценки степени выраженности компонент модели был проведен контентный анализ годовых отчетов деятельности компаний/бизнес-групп за 2018 и 2019 гг. На основании данного анализа для каждой компании была проведена количественная оценка степени выраженности ее критериев от 0 до 1. Так, например, для компании ПАО «НК Роснефть» значение критерия «Производство (переработка)» было принято за 1, так как в отчетах содержалась информация о том, что «...в состав компании входят 13 крупных нефтеперерабатывающих заводов, расположенных на территории РФ; производится высокомаржинальная нефтехимическая продукция с высокой добавленной стоимостью»<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> ПАО НК «Роснефть». Годовой отчет 2018 «Технологии, формирующие будущее» // РОСНЕФТЬ ([https://www.rosneft.ru/upload/site1/document\\_file/a\\_report\\_2018.pdf](https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_file/a_report_2018.pdf) – Дата доступа: 23.03.2020).



Таблица 4

Значения компонент модели для исследуемой группы компаний/бизнес-групп, полученные на основании контент-анализа их годовых отчетов

Компания	НТ в добыче	ТРИЗ	Инновации в перерабатывающих производствах	Экологические требования (РФ)	Экологические требования (международные)	Развитие перерабатывающих производств	Подготовка кадров (РФ)	Подготовка кадров (за рубежом)
Роснефть	1	1	1	1	1	1	1	0
Газпром	1	1	1	0,4	1	1	1	0
ЛУКОЙЛ	0,8	1	0	1	1	0,8	1	0,6
Сургутнефтегаз	0,7	0,4	0,6	0,7	0	1	0,9	0
Татнефть	1	0	0,4	0,4	0	0,4	0,5	0
НОВАТЭК	1	1	0,7	0	1	0,4	0,7	0
ЕВРАЗ	1	0	1	0	0	0,5	0,6	1
СУЭК	1	0	0,8	1	1	0,5	1	1
Славнефть	0,7	0,9	1	0,6	1	0	1	0
Мечел	1	0	1	0	0	1	1	0

*Источник:* составлено авторами на основе анализа годовых отчетов исследуемых ресурсодобывающих компаний/бизнес-групп.

Все составляющие модели были представлены в виде лингвистических переменных с терм множеством {Т1 – низкий, Т2 – средний, Т3 – высокий}. Нечеткие комплексные оценки направленности деятельности компаний/бизнес-групп на внутренние/глобальный рынки представляли собой взвешенную аддитивную нечеткую свертку исследуемой группы показателей. Таким образом, нечеткая оценка направленности их деятельности на внутренние/глобальный рынки была представлена значениями функций принадлежности трех термов: Т1, Т2, Т3.

Готовность компании/бизнес-группы к развитию целостной национальной экономики не может быть определена однозначно через уровень направленности ее деятельности на внутренние рынки, необходим учет ее деятельности и на глобальном рынке. Соотношение между уровнями этих направленностей носит нелинейный характер. Поэтому для оценки готовности компаний/бизнес-групп к развитию целостной национальной экономики было предложено использовать алгоритм нечеткого вывода Сугено 0-порядка (Yulianto, Komariyah, Ulfaniyah, 2017). На основании значений двух нечетких оценок была проведена нечеткая типологизация компаний/бизнес-групп. В отличие от четкой типологизации, когда компания/бизнес-группа может попасть только в один класс, при нечеткой типологизации она может с разной степенью принадлежности входить в разные классы. Согласно алгоритму Сугено 0-порядка, правило, по которому определяется степень принадлежности компании к конкретному классу, имеет вид:

$$R_{ij} : IF X1 = T_i \text{ and } X2 = T_j, THEN C_{ij},$$

где  $C_{ij}$  – экспертная оценка, характеризующая степень готовности класса к развитию внутренних рынков. Для определения степени принадлежности к классу в данном исследовании использовалась t- норма PROD. Выбор данной процедуры вместо часто используемой процедуры MIN обоснован необходимостью учета информации о значениях двух (а не одного наименьшего) показателей (Piegat, 2001). Для каждого из 9 классов была дана экспертная оценка  $C_{ij}$ , характеризующая степень готовности класса к развитию внутренних рынков.

Таблица 5

**Экспертные оценки готовности классов к развитию внутренних рынков или усилению конкурентных преимуществ на глобальном рынке**

Готовность классов		Готовность ресурсодобывающих компаний/ бизнес-групп усиливать конкурентные преимущества на глобальном рынке		
		низкая	средняя	высокая
Готовность ресурсодобывающих компаний/бизнес-групп развивать внутренние рынки	низкая	0	0,5	1
	средняя	5	4	2
	высокая	10	9	8,5

В данном случае было важно, чтобы российские ресурсодобывающие компании/бизнес-группы направляли свои усилия (инновационная активность в добывающем секторе, участие в подготовке кадров, проведение локальных НИОКР, соблюдение экологических стандартов и проч.) именно на развитие внутренних рынков. Комплексная оценка готовности компаний/бизнес-групп к развитию внутренних рынков вычислялась путем аддитивной взвешенной (экспертными коэффициентами) свертки степеней ее принадлежности к различным классам.

### Результаты и обсуждение

Результаты проведенной комплексной оценки готовности российских ресурсодобывающих компаний/бизнес-групп развивать внутренние рынки с целью перехода к целостной национальной экономике представлены в Таблице 6.

Таблица 6

**Комплексная оценка готовности российских ресурсодобывающих компаний/бизнес-групп к развитию внутренних рынков**

Компания/бизнес-группа	Отрасль	Готовность	Уровень готовности
ПАО НК «Роснефть»	Нефть и газ	7,67	Высокий
ПАО «Газпром»	Нефть и газ	7,36	Высокий
НК «ЛУКОЙЛ»	Нефть и газ	3,39	Низкий
ПАО «Сургутнефтегаз»	Нефть и газ	5,06	Средний
ПАО «НОВАТЭК»	Нефть и газ	2,74	Низкий
ПАО «Татнефть»	Нефть и газ	4,49	Средний
ЕВРАЗ	Черная металлургия	6,19	Средний
СУЭК	Уголь	6,30	Средний
ПАО НГК «Славнефть»	Нефть	7,22	Высокий
ПАО «Мечел»	Черная металлургия	6,95	Средний

***Источник:** рассчитано авторами на основе анализа годовых отчетов исследуемых компаний/бизнес-групп с использованием метода Fuzzy АНР.*

На наш взгляд, полученные результаты, во-первых, отражают особенности проведения государственной политики по стимулированию инновационной активности в российской экономике, и, во-вторых, специфику взаимоотношений представителей правящей группы и крупного бизнеса. Отметим, что ориентация компаний/бизнес-групп на использование нововведений формируются с учетом интересов государства, поскольку стимулы применять знания и умения, необходимые для генерирования инноваций, в значительной степени зависят от принятых государством правил игры (Lazonick, 2005).

Высокую степень готовности развивать внутренние рынки в российской экономике показали компании со значительным государственным участием, или находящиеся де-факто под его контролем (ПАО НК «Роснефть», ПАО «Газпром» и ПАО НГК «Славнефть»). С другой стороны, низкий и средний уровни готовности продемонстрировали крупные частные компании (см. табл. 7).

Таблица 7

## Список крупнейших частных ресурсодобывающих компаний/бизнес-групп (2018)

Позиция в рейтинге	Компания/бизнес-группа	Отрасль	Выручка (млн руб.)
1	НК «ЛУКОЙЛ»	Нефть и газ	8036
2	ПАО «Сургутнефтегаз»	Нефть и газ	1867
5	ПАО «Татнефть»	Нефть и газ	910,5
6	ПАО «НОВАТЭК»	Нефть и газ	831,8
7	ЕВРАЗ	Черная металлургия	806,4
15	СУЭК	Уголь	521,2
26	ПАО «Мечел»	Черная металлургия	312,6

**Источник:** 200 крупнейших частных компаний России // Forbes (<https://www.forbes.ru/rating/383547-200-krupneyshih-chastnyh-kompaniy-rossii-2019-reyting-forbes> – Дата обращения: 18.12.2019).

В течение последнего десятилетия российское государство проводило политику «принуждения к инновациям»<sup>7</sup>, что отразилось в необходимости для государственных компаний и компаний с государственным участием принимать программы инновационного развития (Бачурин, 2011; Гершман, 2013; Вучкова, 2016). Данные программы предусматривали значительное увеличение бюджета, выделяемого на НИОКР и другие виды инновационной деятельности, а также на иные мероприятия по модернизации производства. В разное время подобная политика проводилась в ряде стран с развивающимися рынками (Индонезии, Китае, Южной Корее) и была связана с созданием эксклюзивных условий для государственных компаний (прямое субсидирование, льготное финансирование и гарантии, освобождение от правил банкротства и предоставление информационных преимуществ) (Carobianco, Christiansen, 2011, pp. 5–7).

Отметим, что *десять лет назад* «ахиллесовой пятой» российского нефтегазового сектора являлась его технологическая и финансовая зависимость от «заграницы», и ни одна российская нефтегазовая компания не была в состоянии собственными силами реализовать ни один технически сложный и капиталоемкий проект (Бозо, Шмат, 2011, с. 82). *В настоящее время* «... российский минерально-сырьевой комплекс демонстрирует низкую инновационную активность и испытывает недостаток в новых технологиях, способствующих эффективной технико-экономической реализации многочисленных новых проектов» (Kryukov, Tokarev, 2019, p. 2193). Иными словами, усилия «по принуждению к инновациям» пока не привели к созданию полноценного инновационного сектора в рамках добывающих отраслей. В то же время примеры Норвегии и Австралии показывают, что ресурсодобывающие компании (например, Equinor Energy AS и Rio Tinto Group) оказались способны сформировать высокотехнологичные сектора и внести свой вклад в создание целостной экономики (Engen, 2009; Matysek, Fisher, 2016; Andersen, Marin, Simensen, 2018).

С точки зрения развития внутренних рынков, компании/бизнес-группы с государственным участием вкладывают значительные ресурсы в *выполнение квазипубличных обязательств* перед населением в регионах хозяйствования. «Корпоративная социальная ответственность» означает дополнительные обязательства, которые берут на себя компании, формируя корпоративные пенсионные фонды, участвуя в добровольном медицинском страховании, финансируя строительство объектов социальной инфраструктуры. Обеспечение «социальной ответственности» российского крупного бизнеса является одним из условий получения различных привилегий и льгот, которое предоставляет государство (например, получение эксклюзивного доступа к разработке новых месторождений на шельфе). Более того, взаимоотношения государства и крупного бизнеса в России оказались изначально «укорененными» в исторически сложившиеся нерыночные по своей природе неформальные институты и практики иерархического типа, предопределяющие роль государства как организатора и оператора потока ресурсов бизнеса, направляемого на поддержку развития регионов (Зудин, 2001). В этом смысле компании со

<sup>7</sup> Принуждение к инновациям: стратегия для России (2009). Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: ЦИПО.

значительным государственным участием показали высокий уровень готовности двигаться к формированию целостной национальной экономики.

### Заключение

В настоящее время перспективы развития российской экономики связаны с существованием экспортно-ресурсного сектора. Данный сектор определяет конкурентные позиции страны на глобальных рынках, однако проблема заключается в том, что в его рамках создается сырьевая продукция с низкой добавленной стоимостью. Компании/бизнес-группы, занимающиеся добычей и экспортом природно-минеральных ресурсов, формируют анклавов богатства, которые оказывают слабое влияние на развитие остальных секторов экономики. Наличие экспортно-ресурсных анклавов ведет к устойчивой фрагментации экономического пространства России и существованию коротких цепочек создания стоимости.

Проведенная комплексная оценка готовности российских ресурсодобывающих компаний/бизнес-групп развивать внутренние рынки показала, что к этому более готовы компании со значительным государственным участием или тесно с ним аффилированных, в то же время крупные частные компании продемонстрировали низкий и средний уровни. Подобное положение можно объяснить проведением политики «принуждения к инновациям» в течение последних десяти лет и выполнением квазипубличных обязательств компаниями с государственным участием. С другой стороны, высокий уровень готовности развивать внутренние рынки может быть обусловлен эксклюзивными условиями, которые государство предоставляет компаниям/бизнес-группам, формирующим «каркас» российской экономики в настоящее время. При этом остается открытым вопрос о повышении мотивации собственников/высших менеджеров крупнейших российских ресурсодобывающих компаний быть вовлеченными в инновационный процесс именно на внутренних рынках.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Бачурин, А.И. (2011). Концептуальный подход к формированию разнообразия инновационных политик, ориентированных на согласование спроса и предложения на инновации // *Труды МФТИ*, 3(3), 94–104.

Бозо, Н.В., Шмат, В.В. (2011). Нефтегазовая «монополия» в России // *ЭКО*, 10, 74–94.

Волков, В. (2010). Проблема надежных гарантий прав собственности и российский вариант вертикальной политической интеграции // *Вопросы экономики*, 8, 4–27.

Гельман, В.Я. (2010). Логика «капитализма для своих»: большая нефть, большой бизнес и большая политика в России // *Экономика и институты*, под ред. А.П. Заостровцева. Спб.: МЦСЭИ «Леонтьевский центр», 172–191.

Гершман, М.А. (2013). Программы инновационного развития компаний с государственным участием: первые итоги // *Форсайт*, 7(1), 28–43.

Гончар, К.Р. (2009). Инновационное поведение сверхкрупных компаний: ленивые монополии или агенты модернизации? // *Препринт WP1/2009/02*. М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ.

Гурвич, Е.Т. (2017). Узлы российской макроэкономической политики // *Вопросы теоретической экономики*, 1, 40–54.

Добренков, В.И., Исправникова, Н.Р. (2013). Российская версия «капитализма для своих»: есть ли выход из тупика? // *Вестник Московского университета. Серия 18. Социология и политология*, 3, 26–55.

Зудин, А. (2001). Неокорпоративизм в России? (Государство и бизнес при Владимире Путине) // *Pro et Contra*, 6(4), 173–181.

Каган, Е.С. (2012). Применение метода анализа иерархий и теории нечетких множеств для оценки сложных социально-экономических явлений // *Известия Алтайского государственного университета*, 1–(1), 160–163.

Капелюшников, Р.И. (2008). Собственность без легитимности // *Вопросы экономики*, 3, 85–105.

Кузина, О.Е., Чернышева, М.В. (2015). Корпоративная благотворительность и ответственность: обоснование понятий // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*, 4, 154–165.

Курбатова, М.В., Левин, С.Н. (2010). Деформализация правил в современной российской экономике (на примере взаимодействия власти и бизнеса) // *TERRA ECONOMICUS*, 8(1), 27–50.

Курбатова, М.В., Саблин, К.С. (2010). Субъекты развития в условиях территориально фрагментированной институциональной среды российской экономики // *TERRA ECONOMICUS*, 8(2), 57–70.

Левин, С.Н. (2014). Рынки власти, режимы прав собственности и политический ресурс предпринимателей в современной России // *Мир России*, 23(4), 35–58.

Левин, С.Н., Курбатова, М.В. (2011). Сетевые взаимосвязи российского бизнеса: деловая коррупция и органический институт реальной модели институциональной организации российской экономики // *Journal of Institutional Studies*, 3(2), 39–58.

Нефёдкин, В. (2016). Экономическая власть крупных корпораций и развитие регионов // *Вопросы экономики*, 3, 99–114.

Паппэ, Я., Антоненко, О. (2011). О новых конфигурациях собственников в российском крупном бизнесе // *Вопросы экономики*, 6, 127–137.

Паппэ, Я.Ш., Галухина, Я.С. (2009). Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008 гг. М.: ГУ–ВШЭ.

Стиглиц, Дж. (2003). Глобализация: тревожные тенденции. М.: Национальный общественно-научный фонд.

Тамбовцев, В.Л. (2003). Неформальные воздействия государства на бизнес // *Время государства и экономическая политика: либеральная альтернатива*. М.: Фонд «Либеральная миссия».

Abramov, A., Radygin, A., Chernova, M. (2017). State-Owned Enterprises in the Russian Market: Ownership Structure and their Role in the Economy // *Russian Journal of Economics*, 3(1), 1–23.

Altaf, N., Shah, F. (2018). Ownership Concentration and Firm Performance in Indian Firms: Does Investor Protection Quality Matter? // *Journal of Indian Business Research*, 10(1), 33–52.

Andersen, A., Marìn, A., Simensen, E. (2018). Innovation in Natural Resource-Based Industries: a Pathway to Development? Introduction to Special Issue // *Innovation and Development*, 8(1), 1–27.

Aw, B., Chung, S., Roberts, M. (2000). Productivity and Turnover in the Export Market: Micro-level Evidence from the Republic of Korea and Taiwan (China) // *The World Bank Economic Review*, 14(1), 65–90.

Baumol, W. J. (2002). *The Free-Market Innovation Machine: Analysing the Growth Miracle of Capitalism*, Princeton: Princeton University Press.

Bliss, M., Gul, F. (2012). Political Connection and Leverage: Some Malaysian Evidence // *Journal of Banking & Finance*, 36(8), 2344–2350.

Bradshaw, M., Prendergast, J. (2001). The Russian Heartland Revisited: an Assessment of Russia's Transformation // *Eurasian Geography and Economics*, 46(2), 83–122.

Brown, R. (2018). Political Activities of Oil & Gas Firms in the United States // *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 13(6), 291–300.

Bychkova, O. (2016). Innovation by Coercion: Emerging Institutionalisation of University-Industry Collaborations in Russia // *Social Studies of Science*, 46(4), 511–535.

Capobianco, A., Christiansen, H. (2011). Competitive Neutrality and State-Owned Enterprises: Challenges and Policy Options // *OECD Corporate Governance Working Papers*, 1.

Cardoso, F.H., Faletto, E. (1979). *Dependency and Development in Latin America*, Berkeley: University of California Press.

Castells, M. (2000). *The Rise of the Network Society*, Cambridge: Blackwell Publishers.

Chang, D.-Y. (1996). Applications of the Extent Analysis Method on Fuzzy AHP // *European Journal of Operational Research*, 95(3), 649–655.

Chekir, H., Diwan, I. (2014). Crony Capitalism in Egypt // *Journal of Globalization and Development*, 5(2), 177–211.

Chen, C., Li, Y., Lou, D., Zhang, T. (2017). Helping Hands or Grabbing Hands? An Analysis of Political Connections and Firm Value // *Journal of Banking and Finance*, 80(C), 71–89.

Conning, J., Robinson, J. (2009). Enclaves and Development: An Empirical Assessment // *Studies in Comparative International Development*, 44, 359–385.

Cooper, J.M. (2006). Can Russia Compete in the Global Economy? // *Eurasian Geography and Economics*, 47(4), 407–425.

Crotty, J. (2016). Corporate Social Responsibility in the Russian Federation: A Contextualised Approach // *Business & Society*, 55(6), 825–853.

Engen, O. (2009). The Development of the Norwegian Petroleum Innovation System: A Historical Overview // *Innovation, Path Dependency, and Policy: The Norwegian Case*, eds. by J. Fagerberg, D. Mowery and B. Verspagen, Oxford: Oxford University Press, pp. 179–208.

Evans, P. (1989). Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State // *Sociological Forum*, 4(4), 561–587.

Faccio, M. (2006). Politically Connected Firms // *American Economic Review*, 96(1), 369–386.

Fisman, R. (2001). Estimating the Value of Political Connections // *American Economic Review*, 91(4), 1095–1102.

*Fragmented Space in the Russian Federation* (2001). Eds. by B. Ruble, W. Wilson, J. Koehn, N. Popson, Baltimore: John Hopkins University Press.

Frye, T. (2002). Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia // *Europe–Asia Studies*, 54 (7), 1017–1036.

Frye, T. (2004). Credible Commitment and Property Rights: Evidence from Russia // *American Political Science Review*, 98(3), 453–466.

Gallagher, K., Zarsky, L. (2007). The Enclave Economy: Foreign Investment and Sustainable Development in Mexico's Silicon Valley, Massachusetts: MIT Press.

Gereffi, G., Sturgeon, T. (2013). Global Value Chains and Industrial Policy: The Role of Emerging Economies // *Global Value Chains in a Changing World*, eds. by D. K. Elms and P. Low, Geneva: WTO Publications, pp. 329–361.

Gereffi, G., Humphrey, J., Sturgeon, T. (2005). The Governance of Global Value Chains // *Review of International Political Economy*, 12(1), 78–104.

Goldberg, I., Blanco-Armas, E., Goddard, J.G., Kuriakose, S. (2008). Fostering Knowledge Absorption // *Can Russia Compete?* eds. by R.M. Desai and I. Goldberg, Washington: Brookings Institution, pp. 35–69.

Grablowitz, A., Delicado, P., Laget, P. (2007). Business R&D in Europe: Trends in Expenditures, Researchers Numbers and Related Policies, Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities.

Gustafson, T. (2000). Capitalism Russian–Style, Cambridge: Cambridge University Press.

Hansen, M. (2014). From Enclave to Linkage Economies? A Review of the Literature on Linkages between Extractive Multinational Corporations and Local Industry in Africa // *DIIS Working Paper*, 02.

Hill, F., Gaddy, C. (2003). The Siberian Curse: How Communist Planners Left Russia Out in the Cold, Washington: Brookings Institution Press.

Hughes, R., Josephs, T., Karolova, V., Krivenkov, V., Ljungman, G. (2014). Russian Federation: Fiscal Transparency Evaluation // *IMF Country Report*, 14/134.

Johnson, S., Mitton, T. (2003). Cronyism and Capital Controls: Evidence from Malaysia // *Journal of Financial Economics*, 67(2), 351–382.

Keller, W., Yeaple, S. (2009). Multinational Enterprises, International Trade, and Productivity Growth: Firm–Level Evidence from the United States // *Review of Economics and Statistics*, 91(4), 821–831.

Khanna, T., Yafeh, Y. (2007). Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites? // *Journal of Economic Literature*, 45(2), 331–372.

Khwaja, A.I., Mian, A. (2005). Do Lenders Favor Politically Connected Firms? Rent Provision in an Emerging Financial Market // *The Quarterly Journal of Economics*, 4, 1371–1411.

*Kluge, J.* (2019). Mounting Pressure on Russia's Government Budget: Financial and Political Risks of Stagnation // *SWP Research Paper*, 2.

*Kohli, A.* (1999). Where Do High-Growth Political Economies Come From? The Japanese Lineage of Korea's «Developmental State» // *The Developmental State*, ed. by M. Woo-Cumings, Ithaca: Cornell University Press, pp. 93–137.

*Kryukov, V., Tokarev, A.* (2019). Contemporary Features of Innovative Development of the Russian Mineral Resource Complex // *Journal of Siberian Federal University. Humanities & Social Sciences*, 12, 2193–2208.

*Kusznir, J.* (2016). Doing Business in Russia: The Main Political Risks and Challenges for International Companies // *State Capture, Political Risks and International Business Cases from Black Sea Region Countries*, eds. by J. Leitner and H. Meissner, London: Routledge, pp. 89–107.

*Langlois, R.* (2013). Business Groups and the Natural State // *Journal of Economic Behavior & Organization*, 88, 14–26.

*Lankina, T.* (2009). Regional Developments in Russia: Territorial Fragmentation in a Consolidating Authoritarian State // *Social Research*, 76(1), 225–256.

*Lazonick, W.* (2005). The Innovative Firm // *The Oxford Handbook of Innovation*, Ed. by J. Fagerberg, D.C. Mowery, R.R. Nelson, Oxford: Oxford University Press, pp. 29–56.

*Loecker, De J.* (2007). Do Exports Generate Higher Productivity? Evidence from Slovenia // *Journal of International Economics*, 73(1), 69–98.

*Lynch, A.* (2002). Roots of Russia's Economic Dilemmas: Liberal Economics and Illiberal Geography // *Europe-Asia Studies*, 54(1), 31–49.

*Maaloul, A., Chakroun, R., Yahyaoui, S.* (2018). The Effect of Political Connections on Companies' Performance and Value: Evidence from Tunisian Companies after the Revolution // *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 8(2), 185–204.

*Masulis, R.W., Pham, P., Zein, J.* (2011). Family Business Groups around the World: Financing Advantages, Control Motivations and Organizational Choices // *The Review of Financial Studies*, 24(11), 3556–3600.

*Matysek, A., Fisher, B.* (2016). Productivity and Innovation in the Mining Industry // *BAE Research Report*, no. 1.

*National Report on Innovations in Russia* (2016). Moscow: Russian Venture Company.

*Nee, V., Oppen, S.* (2010). Political Capital in a Market Economy // *Social Forces*, 88(5), 2105–2132.

*OECD Science, Technology and Industry Scoreboard: The Digital Transformation* (2017). Paris: OECD Publishing.

*Pérez, S., Sanchez, C., Martin, D.* (2015). Politically Connected Firms in Spain // *Business Research Quarterly*, 18(4), 230–245.

*Piegat, A.* (2001). Fuzzy Modeling and Control, Heidelberg: Springer-Verlag Company.

*Plye, W.* (2006). Collection Action and Post-Communist Enterprise: The Economic Logic Russia's Business Associations // *Europe-Asia Studies*, 58(4), 491–521.

*Rugraff, E., Hansen, M.* (2011). Multinational Corporations and Local Firms in Emerging Economies: An Introduction // *Multinational Corporations and Local Firms in Emerging Economies*, eds. by E. Rugraff and M. Hansen, Amsterdam: Amsterdam University Press, pp. 13–51.

*Saeed, A., Belghitar, Y., Clark, E.* (2014). Theoretical Motives of Corporate Cash Holdings and Political Connections: Firms Level Evidence from a Developing Economy // *International Review of Applied Economics*, 28(6), 813–831.

*Sato, Y.* (2004). The Decline of Conglomerates in Post-Soeharto Indonesia: the Case of Salim Group // *Taiwan Journal of Southeast Asia Studies*, 1, 19–43.

*Schoenherr, D.* (2019). Political Connections and Allocative Distortions // *Journal of Finance*, 74(2), 543–586.

*Sokoloff, K., Engerman, S.* (2000). Institutions, Factor Endowments, and Path of Development in the New World // *Journal of Economic Perspectives*, 14(3), 217–232.

*Szakonyi, D.* (2018). Governing Business: The State and Business in Russia, Philadelphia: Foreign Policy Research Institute.

Warr, P.G. (1989). Export Processing Zones: The Economics of Enclave Manufacturing // *The World Bank Research Observer*, 4(1), 65–88.

Wedeman, A. (2002). Development and Corruption: the East Asian Paradox // *Political Business in East Asia*, ed. by E.T. Gomez, New York: Routledge, pp. 34–62.

Wiig, A., Kolstad, I. (2010). Multinational Corporations and Host Country Institutions: A Case Study of CSR Activities in Angola // *International Business Review*, 19(2), 178–190.

Williamson, O. (1991). Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // *Administrative Science Quarterly*, 36(2), 269–296.

Wong, W.-Y., Hooy, C.-W. (2018). Do Types of Political Connection Affect Firm Performance Differently? // *Pacific-Basin Finance Journal*, 51, 297–317.

Wu, W., Wu, C., Zhou, C., Wu, J. (2012). Political Connections, Tax Benefits and Firm Performance: Evidence from China // *Journal of Accounting and Public Policy*, 31(3), 277–300.

Yulianto, T., Komariyah, S., Ulfaniyah, N. (2017). Application of Fuzzy Inference System by Sugeno Method on Estimating of Salt Production // *AIP Conference Proceedings*, 1, pp. 020039.

### REFERENCES

Abramov, A., Radygin, A., Chernova, M. (2017). State-Owned Enterprises in the Russian Market: Ownership Structure and their Role in the Economy. *Russian Journal of Economics*, 3(1), 1–23.

Altaf, N., Shah, F. (2018). Ownership Concentration and Firm Performance in Indian Firms: Does Investor Protection Quality Matter? *Journal of Indian Business Research*, 10(1), 33–52.

Andersen, A., Marín, A., Simensen, E. (2018). Innovation in Natural Resource-Based Industries: a Pathway to Development? Introduction to Special Issue. *Innovation and Development*, 8(1), 1–27.

Aw, B., Chung, S., Roberts, M. (2000). Productivity and Turnover in the Export Market: Micro-level Evidence from the Republic of Korea and Taiwan (China). *The World Bank Economic Review*, 14(1), 65–90.

Bachurin, A.I. (2011). Conceptual approach to the formation of a diversity of innovative policies focused on matching supply and demand for innovations. *Papers of Moscow Institute of Physics and Technology*, 3(3), 94–104. (In Russian).

Baumol, W.J. (2002). *The Free-Market Innovation Machine: Analysing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton, Princeton University Press.

Bliss, M., Gul, F. (2012). Political Connection and Leverage: Some Malaysian Evidence. *Journal of Banking & Finance*, 36(8), 2344–2350.

Bozo, N.V., Shmat, V.V. (2011). Oil and gas «monopole» in Russia. *EKO*, 10, 74–94. (In Russian).

Bradshaw, M., Prendergast, J. (2001). The Russian Heartland Revisited: an Assessment of Russia's Transformation. *Eurasian Geography and Economics*, 46(2), 83–122.

Brown, R. (2018). Political Activities of Oil & Gas Firms in the United States. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 13(6), 291–300.

Bychkova, O. (2016). Innovation by Coercion: Emerging Institutionalisation of University-Industry Collaborations in Russia. *Social Studies of Science*, 46(4), 511–535.

Capobianco, A., Christiansen, H. (2011). Competitive Neutrality and State-Owned Enterprises: Challenges and Policy Options. *OECD Corporate Governance Working Papers*, 1.

Cardoso, F.H., Faletto, E. (1979). *Dependency and Development in Latin America*. Berkeley, University of California Press.

Castells, M. (2000). *The Rise of the Network Society*. Cambridge, Blackwell Publishers.

Chang, D.-Y. (1996). Applications of the Extent Analysis Method on Fuzzy AHP. *European Journal of Operational Research*, 95(3), 649–655.

Chekir, H., Diwan, I. (2014). Crony Capitalism in Egypt. *Journal of Globalization and Development*, 5(2), 177–211.

Chen, C., Li, Y., Lou, D., Zhang, T. (2017). Helping Hands or Grabbing Hands? An Analysis of Political Connections and Firm Value. *Journal of Banking and Finance*, 80(C), 71–89.



Conning, J. Robinson, J. (2009). Enclaves and Development: An Empirical Assessment. *Studies in Comparative International Development*, 44, 359–385.

Cooper, J.M. (2006). Can Russia Compete in the Global Economy? *Eurasian Geography and Economics*, 47(4), 407–425.

Crotty, J. (2016). Corporate Social Responsibility in the Russian Federation: A Contextualised Approach. *Business & Society*, 55(6), 825–853.

Dobrenkov, V.I., Pravnikova, N.R. (2013). The Russian version of «crony capitalism»: is there a way out of the dead end? *Bulletin of Moscow University. Series 18. Sociology and Political Science*, 3, 26–55. (In Russian).

Engen, O. (2009). The Development of the Norwegian Petroleum Innovation System: A Historical Overview. *Innovation, Path Dependency, and Policy: The Norwegian Case*, eds. by J. Fagerberg, D. Mowery and B. Verspagen. Oxford, Oxford University Press, pp. 179–208.

Evans, P. (1989). Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State. *Sociological Forum*, 4(4), 561–587.

Faccio, M. (2006). Politically Connected Firms. *American Economic Review*, 96(1), 369–386.

Fisman, R. (2001). Estimating the Value of Political Connections. *American Economic Review*, 91(4), 1095–1102.

*Fragmented Space in the Russian Federation* (2001). Eds. by B. Ruble, W. Wilson, J. Koehn and N. Popson. Baltimore, John Hopkins University Press.

Frye, T. (2002). Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia. *Europe-Asia Studies*, 54(7), 1017–1036.

Frye, T. (2004). Credible Commitment and Property Rights: Evidence from Russia. *American Political Science Review*, 98(3), 453–466.

Gallagher, K., Zarsky, L. (2007). *The Enclave Economy: Foreign Investment and Sustainable Development in Mexico's Silicon Valley*. Massachusetts, MIT Press.

Gelman, V.Ya. (2010). The Logic of «crony capitalism»: big oil, big business and big politics in Russia. *Economics and Institutions*, ed. by A.P. Zaostrovtssev, St. Petersburg: «Leontief Center», pp. 172–191. (In Russian).

Gereffi, G., Sturgeon, T. (2013). Global Value Chains and Industrial Policy: The Role of Emerging Economies. *Global Value Chains in a Changing World*, eds. by D. K. Elms and P. Low, Geneva: WTO Publications, pp. 329–361.

Gereffi, G., Humphrey, J., Sturgeon, T. (2005). The Governance of Global Value Chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78–104.

Gershman, M.A. (2013). State-owned companies innovation development programs: first results. *Foresight*, 7(1), 28–43. (In Russian).

Goldberg, I., Blanco-Armas, E., Goddard, J.G., Kuriakose, S. (2008). Fostering Knowledge Absorption. *Can Russia Compete?* eds. by R.M. Desai and I. Goldberg. Washington, Brookings Institution, pp. 35–69.

Gonchar, K.R. (2009). Innovative behavior of super-large companies: lazy monopolies or agents of modernization? Preprint WP1/2009/02, Moscow, Publishing house of HSE. (In Russian).

Grablowitz, A., Delicado, P., Laget, P. (2007). *Business R&D in Europe: Trends in Expenditures, Researchers Numbers and Related Policies*. Luxemburg, Office for Official Publications of the European Communities.

Gurvich, E.T. (2017). Knots of the Russian macroeconomic policy. *Problems of Theoretical Economics*, 1, 40–54. (In Russian).

Gustafson, T. (2000). *Capitalism Russian-Style*. Cambridge, Cambridge University Press.

Hansen, M. (2014). From Enclave to Linkage Economies? A Review of the Literature on Linkages between Extractive Multinational Corporations and Local Industry in Africa. *DIIS Working Paper*, 02.

Hill, F., Gaddy, C. (2003). *The Siberian Curse: How Communist Planners Left Russia Out in the Cold*. Washington, Brookings Institution Press.

Hughes, R., Josephs, T., Karolova, V., Krivenkov, V., Ljungman, G. (2014). Russian Federation: Fiscal Transparency Evaluation. *IMF Country Report*, 14/134.

Johnson, S., Mitton, T. (2003). Cronyism and Capital Controls: Evidence from Malaysia. *Journal of Financial Economics*, 67(2), 351–382.

Kagan, E.S. (2012). The Use of the analytic hierarchy process (AHP) and fuzzy sets theory for estimation complex socio-economic phenomena. *Herald of Altai State University*, 1–1, 160–163. (In Russian).

Kapelyushnikov, R.I. (2008). Property without legitimacy. *Voprosy Ekonomiki*, 3, 85–105. (In Russian).

Keller, W., Yeaple, S. (2009). Multinational Enterprises, International Trade, and Productivity Growth: Firm-Level Evidence from the United States. *Review of Economics and Statistics*, 91(4), 821–831.

Khanna, T., Yafeh, Y. (2007). Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites? *Journal of Economic Literature*, 45(2), 331–372.

Khwaja, A.I., Mian, A. (2005). Do Lenders Favor Politically Connected Firms? Rent Provision in an Emerging Financial Market. *The Quarterly Journal of Economics*, 4, 1371–1411.

Kluge, J. (2019). Mounting Pressure on Russia's Government Budget: Financial and Political Risks of Stagnation. *SWP Research Paper*, no. 2.

Kohli, A. (1999). Where Do High-Growth Political Economies Come From? The Japanese Lineage of Korea's «Developmental State». *The Developmental State*, ed. by M. Woo-Cumings, Ithaca, Cornell University Press, pp. 93–137.

Kryukov, V., Tokarev, A. (2019). Contemporary features of innovative development of the Russian mineral resource complex. *Journal of Siberian Federal University. Humanities & Social Sciences*, 12, 2193–2208.

Kurbatova, M.V., Levin, S.N. (2010). Deformalization of rules in the modern Russian economy (example of the interaction of power and business). *TERRA ECONOMICUS*, 8(1), 27–50. (In Russian).

Kurbatova, M.V., Sablin, K.S. (2010). Subjects of development in territorial fragmented institutional environment of the Russian economy. *TERRA ECONOMICUS*, 8(2), 57–70. (In Russian).

Kusznir, J. (2016). Doing Business in Russia: The Main Political Risks and Challenges for International Companies. *State Capture, Political Risks and International Business Cases from Black Sea Region Countries*, eds. by J. Leitner and H. Meissner, London, Routledge, pp. 89–107.

Kuzina, O.E., Chernysheva, M.V. (2015). Corporate charity and responsibility: substantiation of concepts. *Monitoring of public opinion: economic and social changes*, 4, 154–165. (In Russian).

Langlois, R. (2013). Business Groups and the Natural State. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 88, 14–26.

Lankina, T. (2009). Regional Developments in Russia: Territorial Fragmentation in a Consolidating Authoritarian State. *Social Research*, 76(1), 225–256.

Lazonick, W. (2005). The Innovative Firm. *The Oxford Handbook of Innovation*, Ed. by J. Fagerberg, D.C. Mowery, R.R. Nelson, Oxford, Oxford University Press, pp. 29–56.

Levin, S.N. (2014). The markets of power, the regimes of property rights and the political resource of entrepreneurs in modern Russia. *Mir Rossii*, 23(4), 35–58. (In Russian).

Levin, S.N., Kurbatova, M.V. (2011). Network relations of Russian business: business corruption and the organic institute of the real model of the institutional organization of the Russian economy. *Journal of Institutional Studies*, 3(2), 39–58. (In Russian).

Loecker, De J. (2007). Do Exports Generate Higher Productivity? Evidence from Slovenia. *Journal of International Economics*, 73(1), 69–98.

Lynch, A. (2002). Roots of Russia's Economic Dilemmas: Liberal Economics and Illiberal Geography. *Europe-Asia Studies*, 54(1), 31–49.

Maaloul, A., Chakroun, R., Yahyaoui, S. (2018). The Effect of Political Connections on Companies' Performance and Value: Evidence from Tunisian Companies after the Revolution. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 8(2), 185–204.

Masulis, R.W., Pham, P., Zein, J. (2011). Family Business Groups around the World: Financing Advantages, Control Motivations and Organizational Choices. *The Review of Financial Studies*, 24(11), 3556–3600.

- Matysek, A., Fisher, B. (2016). Productivity and Innovation in the Mining Industry, *BAE Research Report*, 1. *National Report on Innovations in Russia* (2016). Moscow, Russian Venture Company.
- Nee, V., Oppen, S. (2010). Political Capital in a Market Economy. *Social Forces*, 88(5), 2105–2132.
- Nefedkin, V. (2016). The economic power of large corporations and the development of regions. *Voprosy Ekonomiki*, 3, 99–114. (In Russian).
- OECD Science, Technology and Industry Scoreboard: *The Digital Transformation* (2017). Paris, OECD Publishing.
- Pappe, Ya., Antonenko, O. (2011). On new configurations of owners in Russian large business. *Voprosy Ekonomiki*, 6, 127–137. (In Russian).
- Pappe, Ya. S., Galukhina, Ya. S. (2009). Russian big business: the First 15 years. Economic chronicles 1993–2008. Moscow, Publishing House of HSE. (In Russian).
- Pérez, S., Sanchez, C., Martin, D. (2015). Politically Connected Firms in Spain. *Business Research Quarterly*, 18(4), 230–245.
- Piegat, A. (2001). Fuzzy modeling and control. Heidelberg, Springer-Verlag Company.
- Plye, W. (2006). Collection Action and Post-Communist Enterprise: The Economic Logic Russia's Business Associations. *Europe-Asia Studies*, 58(4), 491–521.
- Rugraff, E., Hansen, M. (2011). Multinational Corporations and Local Firms in Emerging Economies: An Introduction. *Multinational Corporations and Local Firms in Emerging Economies*, eds. by E. Rugraff and M. Hansen. Amsterdam, Amsterdam University Press, pp. 13–51.
- Saeed, A., Belghitar, Y., Clark, E. (2014). Theoretical Motives of Corporate Cash Holdings and Political Connections: Firms Level Evidence from a Developing Economy. *International Review of Applied Economics*, 28(6), 813–831.
- Sato, Y. (2004). The Decline of Conglomerates in Post-Soeharto Indonesia: the Case of Salim Group. *Taiwan Journal of Southeast Asia Studies*, 1, 19–43.
- Schoenherr, D. (2019). Political Connections and Allocative Distortions. *Journal of Finance*, 74(2), 543–586.
- Sokoloff, K., Engerman, S. (2000). Institutions, Factor Endowments, and Path of Development in the New World. *Journal of Economic Perspectives*, 14(3), 217–232.
- Stiglitz, J. (2003). Globalization and its Discontents. Moscow, National Public and Scientific Fund. (In Russian).
- Szakonyi, D. (2018). Governing Business: The State and Business in Russia, Philadelphia, Foreign Policy Research Institute.
- Tamboutsev, V.L. (2003). Informal impact of the State on business. Burden of the State and Economic Policy: Liberal Alternative. Moscow, «Liberal Mission» Fund, pp. 97–100. (In Russian).
- Volkov, V. (2010). The Problem of credible commitments of property rights and the Russian version of vertical political integration. *Voprosy Ekonomiki*, 8, 4–27. (In Russian).
- Warr, P.G. (1989). Export Processing Zones: The Economics of Enclave Manufacturing. *The World Bank Research Observer*, 4(1), 65–88.
- Wedeman, A. (2002). Development and Corruption: the East Asian Paradox. *Political Business in East Asia*, ed. by E.T. Gomez. New York, Routledge, pp. 34–62.
- Wiig, A., Kolstad, I. (2010). Multinational Corporations and Host Country Institutions: A Case Study of CSR Activities in Angola. *International Business Review*, 19(2), 178–190.
- Williamson, O. (1991). Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36 (2), 269–296.
- Wong, W.-Y., Hooy, C.-W. (2018). Do Types of Political Connection Affect Firm Performance Differently? *Pacific-Basin Finance Journal*, 51, 297–317.
- Wu, W., Wu, C., Zhou, C., Wu, J. (2012). Political Connections, Tax Benefits and Firm Performance: Evidence from China. *Journal of Accounting and Public Policy*, 31 (3), 277–300.
- Yulianto, T., Komariyah, S., Ulfaniyah, N. (2017). Application of Fuzzy Inference System by Sugeno Method on Estimating of Salt Production. *AIP Conference Proceedings*, 1, pp. 020039.
- Zudin, A. (2001). Neocorporatism in Russia? (State and business under Vladimir Putin). *Pro et Contra*. 6(4), 173–181. (In Russian).