

DOI: 10.29141/2218-5003-2026-17-2-3

EDN: DDEGCY

JEL Classification: B52, B53, D80

Компетенция владения: взгляд на проблемы развития российского автопрома с позиций неоавстрийской теории фирмы

А.Е. Шаститко^{1,2}, С.И. Федоров^{1,2}¹ Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Москва, РФ² Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, г. Москва, РФ

Аннотация. При обсуждении вопросов экономической организации обычно игнорируются источники динамической конкурентоспособности фирмы. Особую актуальность данная проблема приобретает в свете политики импортозамещения, основанной на создании у предприятий эффекта наделенности ресурсами. Целью статьи является ознакомление читателя с новым направлением анализа экономики организации – неоавстрийской теорией фирмы, пока не представленной в российском экономическом дискурсе. Методология исследования, помимо неоавстрийской теории фирмы (Н. Фосс, П. Кляйн), построена на теориях предпринимательства (И. Кирцнер, Х. Уэрта де Сото и др.), а также на экономической теории транзакционных издержек (О. Уильямсон, К. Менар и др.). В работе проводятся статистический анализ и анализ кейсов. Информационной базой послужили данные государственной статистики по ключевым параметрам развития российской автомобильной отрасли за 2010–2025 гг., данные агрегатора информации о продажах новых автомобилей за 2016–2025 гг., результаты опросов ВЦИОМ 2008 и 2023 гг. Исследование выявило проблему слабых стимулов к реализации предпринимательской функции в российской автомобильной отрасли. Возможные причины ее возникновения – создание эффекта наделенности факторами производства в обход механизмов конкуренции и, таким образом, подрыв конкурентных стимулов. Устранить обозначенную проблему поможет смещение фокуса с рационального распределения ресурсов для предприятий на формирование конкурентных условий получения этих ресурсов как на уровне государственной политики поддержки отрасли, так и в организации внутрифирменных отношений. Показано, что иллюзия контроля, или «пагубная самоуверенность» (по Ф. Хайеку), характерна не только для централизованно управляемых национальных экономик, но и для любых иерархических систем. Нивелировать риски от неблагоприятных эффектов иллюзии контроля можно, создавая и поддерживая у экономических агентов стимулы к экспериментированию и поиску новых ресурсов или новых возможностей использования известных ресурсов. Работа демонстрирует важность развития позитивного внутридисциплинарного дискурса в экономической науке и перспективность в части решения практических задач, связанных с обеспечением экономического развития.

Ключевые слова: предпринимательство; предпринимательский доход; экономическое регулирование; рынок автомобилей; австрийская школа; теория фирмы.

Финансирование: Статья подготовлена в рамках научно-исследовательской работы государственного задания РАНХиГС.

Информация о статье: поступила 9 октября 2025 г.; доработана 10 декабря 2025 г.; одобрена 20 января 2026 г.

Ссылка для цитирования: Шаститко А.Е., Федоров С.И. (2026). Компетенция владения: взгляд на проблемы развития российского автопрома с позиций неоавстрийской теории фирмы // Управленец. Т. 17, № 2. С. 38–53. DOI: 10.29141/2218-5003-2026-17-2-3. EDN: DDEGCY.

Ownership competence: Problems of the Russian automotive industry development from the perspective of the neo-Austrian theory of the firm

A.E. Shastitko^{1,2}, S.I. Fedorov^{1,2}¹ Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEP), Moscow, Russia² Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

Abstract. Discussions on the issues of economic organization tend to overlook the sources of a firm's dynamic competitiveness. This matter becomes particularly relevant in the context of import substitution policy designed to cultivate a resource endowment effect within enterprises. The purpose of the article is to introduce readers to a new analytical framework in organizational economics – the neo-Austrian theory of the firm – which lacks adequate representation in Russian economic discourse. The research methodology, in addition to the neo-Austrian theory of the firm (Nikolai Foss, Peter Klein), is grounded in the theories of entrepreneurship (Israel Kirzner, Jesús Huerta de Soto, et al.) as well as the theory of transaction costs (Oliver Williamson, Claude Ménard, et al.). The work employs both statistical analysis and case study analysis. The paper draws upon official statistical data on key parameters of the Russian automotive industry from 2010 to 2025, aggregated data on new car sales between 2016 and 2025, and results of the surveys conducted by the Russian Public Opinion Research Center (WCIOM) in 2008 and 2023. The findings indicate insufficient incentives for the Russian automotive industry to engage in entrepreneurial activity. The underlying causes for this problem may lie in the resource endowment effect that circumvents competition mechanisms and thereby erodes incentives to compete. The issue can be mitigated by shifting the focus from rationing resources among enterprises to creating

competitive environment to acquire those resources through both state industrial support measures and intra-firm governance practices. The research demonstrates that the illusion of control, or Hayek's "fatal conceit", is inherent in not only centrally planned national economies but also any hierarchical systems. The adverse effects stemming from the illusion of control can be alleviated by designing and sustaining incentives that encourage economic agents to experiment and discover new resources or explore alternative applications of existing ones. The paper demonstrates the importance of developing positive interdisciplinary discourse in economics and its potential for solving practical problems of economic development.

Keywords: entrepreneurship; entrepreneurial income; economic regulation; automotive market; the Austrian school of economics; the theory of the firm.

Funding: The article was prepared as part of the research work of the state assignment of RANEPА.

Article info: received October 9, 2025; received in revised form December 10, 2025; accepted January 20, 2026

For citation: Shastitko A.E., Fedorov S.I. (2026). Ownership competence: Problems of the Russian automotive industry development from the perspective of the neo-Austrian theory of the firm. *Upravlenets/The Manager*, vol. 17, no. 2, pp. 38–53. DOI: 10.29141/2218-5003-2026-17-2-3. EDN: DDEGCY.

ВВЕДЕНИЕ

Дж. Бьюкенен в своей работе «Что следует делать экономистам?» [Buchanan, 1979] отстаивал тезис о том, что вместо поиска рациональных способов размещения ресурсов экономистам следует изучать процесс добровольных обменов, поскольку именно эти обмены на практике позволяют достичь эффективного размещения ресурсов без их централизованного рационарования. В конечном счете самостоятельный выбор множества экономических агентов и добровольное сотрудничество, а не централизованное планирование и принуждение со стороны регуляторов позволили сформировать сложную современную социально-экономическую систему, обеспечивающую относительно высокий уровень жизни для большинства населения.

Исключительно в духе этого предположения долгое время работали представители неоавстрийской исследовательской традиции, рассматривавшие работу рыночного механизма [Mises, 1966], его преимущества перед командно-административной системой управления экономикой [Науек, 1935а,б; Mises, 1990], способность мобилизовать рассеянные знания [Науек, 1945, 1988; Lavoie, 1986], а также вопросы осуществления предпринимательской функции на рынке [Kirzner, 1973], обеспечения динамической эффективности [Уэрта де Сото, 2011], децентрализованного управления гетерогенным капиталом [Lachmann, 1956], формирования эндогенных институтов [Boettke, Coyne, Leeson, 2015; Leeson, 2017; Лисон, 2023] и прочие прикладные аспекты функционирования спонтанных социальных порядков человеческого сотрудничества. Побочным результатом длительного интереса к спонтанной самоорганизации де-факто стала обделенность вниманием (в плане позитивной программы исследований) целенаправленно создаваемых иерархических механизмов.

Однако в последние 15–20 лет в рамках неоавстрийской исследовательской традиции начало формироваться направление, которое можно назвать неоавстрийской теорией фирмы [Foss, Foss, Klein, 2007; Klein,

2010; Foss, Klein, 2012; Foss, Klein, McCaffrey, 2019; Foss et al., 2021, 2023; Monteiro, Miranda, 2023]. Исследователи, придерживающиеся этого направления, рассматривают фирму как иерархию предпринимательских планов, а также разрабатывают вопросы повышения адаптационных способностей иерархических структур в условиях непредвиденных изменений на рынке, связанных с неопределенностью¹. Такой взгляд на фирму в чем-то основывается на широко известных достижениях новой институциональной экономической теории в рамках экономической организации [Williamson, 1985, 1991; Klein, 2010, p. 187; Menard, 2022], на результатах разработок неоклассической теории в области неполных контрактов [Grossman, Hart, 1986; Hart, 1995; Hart, Moore, 1988, 1990; Тироль, 1996, с. 22–83], а частично – базируется на концепции динамических способностей из менеджмента [Teese, Pisano, Shuen, 1997; Shastitko, Golovanova, 2016], но при этом сохраняет верность «жесткому ядру» неоавстрийской исследовательской традиции. Подобный синтез идей из разных направлений экономической теории, причем имеющих прикладное значение, является интересным примером позитивного развития внутридисциплинарного дискурса в экономической науке [Тутов, Шаститко, 2021; Шаститко, 2024; Шаститко, Федоров, 2024] и уже поэтому заслуживает отдельного внимания.

Поскольку данный подход пока не представлен в российском дискурсе, мы предлагаем применить неоавстрийскую теорию фирмы к анализу деятельности российских автопроизводителей. Ознакомление читателя с этим подходом с последующей интеграцией его во внутридисциплинарный дискурс и является ключевой целью нашей работы, а выводы в части политики управления российским автопромом – иллюстрацией практической значимости учета обозначаемых этой теорией факторов динамической конкурентоспособности фирмы. Несмотря на многолетнюю политику

¹ Имеется в виду не только неопределенность по Ф. Найту [Knight, 1921] в отличие от риска, но и структурная (радикальная) неопределенность [Lavoie, 1986].

импортозамещения, продукция российских автопроизводителей по-прежнему обладает низкой конкурентоспособностью даже на отечественном рынке. Зачастую эти проблемы списываются на недостаток факторов производства и внешнеэкономические ограничения¹, но в нашей работе мы покажем, что проблема может заключаться не только и даже не столько в этом. Опираясь на наше предыдущее исследование, посвященное поиску различий между предпринимательской функцией и функцией собственника факторов производства [Шаститко, Федоров, 2025], а также применяя положения неоавстрийской теории фирмы, мы покажем, что одним из ключевых барьеров на пути развития российского автопрома являются слабые стимулы к реализации предпринимательской функции (или развитию «компетенций владения» [Foss et al., 2021, 2023]).

АНАЛИЗ СИТУАЦИИ НА РОССИЙСКОМ АВТОРЫНКЕ

Положение отечественных производителей на рынке автомобилей в России. Курс на импортозамещение декларируется российским правительством с 2014 г. В 2015 г. был утвержден отраслевой план импортозамещения в автомобильной промышленности до 2020 г.², где были установлены целевые показатели по локализации производства отдельных узлов и агрегатов для автомобилей на территории Российской Федерации. Далее аналогичный план в обновленном виде был принят в 2021 г. на период до 2024 г.³ Для стимулирования локализации производства были разработаны специальные требования и система начисления баллов⁴, к которым привязана совокупность различных инструментов государственной поддержки.

Насколько эта система оказалась результативной, можно оценить по заявлению Минпромторга России, сделанному в связи с обсуждением закона о локализации такси⁵. По информации министерства от октября

¹ Правительство оценило масштабы падения российского авторынка // РБК. 26.12.2025. <https://www.rbc.ru/politics/26/12/2025/694e670d9a79471224eda2b8?ysclid=mm1296ezg6564939334>.

² Об утверждении плана мероприятий по импортозамещению в автомобильной промышленности Российской Федерации: приказ Минпромторга России от 31.03.2015 № 648.

³ Об утверждении плана мероприятий по импортозамещению в автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2024 года: приказ Минпромторга России от 06.07.2021 № 2468.

⁴ О подтверждении производства российской промышленной продукции: постановление Правительства РФ от 17.07.2015 № 719; О внесении изменений в приложение к постановлению Правительства Российской Федерации от 17 июля 2015 г. № 719: постановление Правительства РФ от 25.05.2019 № 661.

⁵ О внесении изменений в статьи 9 и 10 Федерального закона «Об организации перевозок пассажиров и багажа легковым такси в Российской Федерации, о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации»: федер. закон от 23.05.2025 № 116-ФЗ.

2025 г.⁶, минимальный порог по локализации прошли модели: Lada (Granta, Iskra, Vesta, Aura, Largus, Niva Legend, Niva Travel), УАЗ («Патриот», «Хантер»), Sollers SP7, Evolute (I-PRO, I-JOY, I-SKY, I-JET, I-SPACE), Voyah (Free, Dream, Passion), «Москвич» (3, 3e, 6, 8). Если ориентироваться на открытую статистику продаж⁷, то совокупная доля этих брендов на российском авторынке в 2024 г. составила около 28 % (и 94 % от всех отечественных брендов, представленных на рынке). Однако следует отметить, что автомобиль Evolute I-PRO уже снят с производства по причине «исчерпания жизненного цикла» осенью 2025 г.⁸, выпуск Evolute I-JOY на момент написания статьи только планируется, а достоверных данных по объемам производства других автомобилей марки Evolute в открытых источниках обнаружить не удалось. Под брендами Voyah и «Москвич» выпускаются локализованные модели автомобилей, разработанные китайскими производителями.

С одной стороны, политическую цель по локализации автомобилей можно считать в целом выполненной: действительно, подавляющее большинство автомобилей, реализуемых под российскими брендами на отечественном рынке, удовлетворяет некоторым пороговым условиям локализации⁹, которые в качестве ориентира заданы государством¹⁰. С другой стороны, ведет ли такая политика к приобретению отраслью способности развиваться в долгосрочной перспективе без государственной поддержки, а значит – и ее способности самостоятельно удовлетворять потребности автолюбителей?

Представленность отечественных автомобилей в различных сегментах рынка. Обращает на себя внимание тот факт, что отечественные бренды в соответствии с европейской классификацией автомобилей¹¹ традиционно охватывают только узкий сегмент автомобилей В-класса¹² (вся линейка Lada, кроме Niva) и J-класса¹³ (Lada Niva Legend, Lada Niva Travel, «УАЗ-

⁶ Минпромторг опубликовал перечень автомобилей для такси // РБК. 01.10.2025. https://www.rbc.ru/society/01/10/2025/68dce91f9a7947217dfabd9b?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fdzen.ru%2Fnews%2Fstory%2F12048691-ff4e-5588-a256-b9836c878ce0.

⁷ Данные о продажах автомобилей в России с января по декабрь 2024 г. // Auto Vercity. <https://auto.vercity.ru/statistics/sales/europe/2024/russia/01-12/>.

⁸ «Фейковая сборка». В РФ сняли с конвейера авто, на которое выдали миллиарды рублей госсубсидий // Газета.RU. 29.10.2025. https://www.gazeta.ru/auto/2025/10/29/21931502.shtml?ysclid=mloz09xlc3235383443&utm_auth=false.

⁹ Однако эти пороговые условия являются субъективными.

¹⁰ При этом полной локализации не достигнуто ни по одной из моделей, что, впрочем, нормально для современного автомобильного производства, основанного на международной кооперации производителей деталей и комплектующих.

¹¹ Case No COMP/M.1406 – HYUNDAI / KIA. Regulation (EEC) No 4064/89. 17.03.1999. https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1406_en.pdf.

¹² Малый (компактный) класс.

¹³ Внедорожники и кроссоверы.

Хантер» и «УАЗ-Патриот»). Сегмент М (минивэны) представлен локализованной моделью китайского концерна JAC – Sollers SP7. Также сегменты J и С частично представлены локализованными китайскими моделями, выпускаемыми под маркой «Москвич».

Таким образом, если ориентироваться на упомянутый выше список Минпромторга России, спрос в сегментах А (особо малый класс), D (средний, семейный класс), E (бизнес-класс), F (представительский класс), S (спортивный класс) ни в какой степени не покрывается локализованными моделями автомобилей, продаваемыми под отечественными брендами (в том числе локализованными вариантами иностранных моделей).

Объемы производства, объемы продаж и доля на рынке. Согласно данным Росстата, объемы производства отечественных легковых автомобилей до настоящего времени не восстановились после 2022 г. Однако объ-

емы их продаж на российском авторынке достигли прежнего уровня уже к 2023 г. Это различие объясняется уходом крупных иностранных компаний, которые производили в РФ локализованные модели собственных автомобилей и продавали их под своими (иностранными) брендами (рис. 1, 2).

Вместе с тем особое внимание следует уделить тому, как автопроизводители отреагировали на уход иностранных конкурентов с российского рынка. Продажи российских автомобилей с 2021 по 2024 г. выросли на 72 %, а доля на рынке увеличилась с 24 % до 38,5 % соответственно. Однако китайские бренды автомобилей за тот же период увеличили свою долю на российском рынке с 6,8 % до 56,8 %, практически полностью заместив выпадающие объемы предложения от ушедших компаний. При этом за 2022 и 2023 гг. из-за резкого сокращения предложения образовался

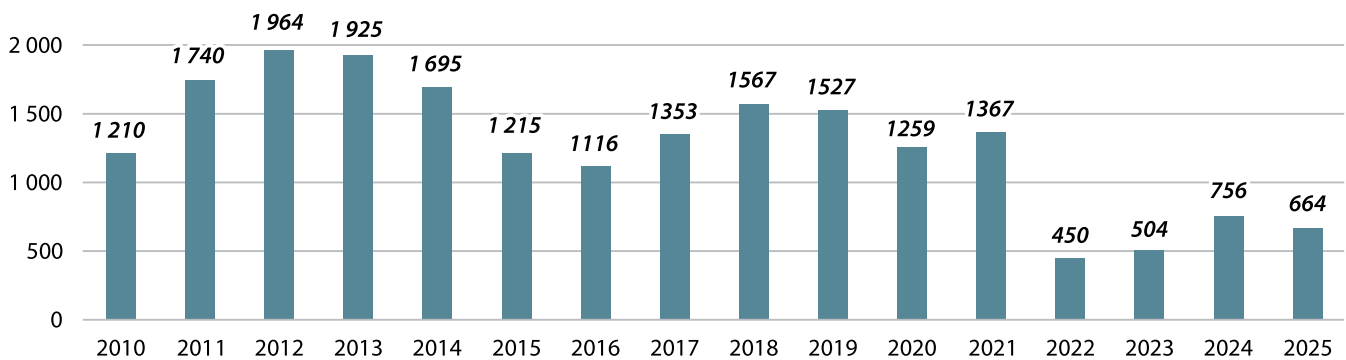


Рис. 1. Производство автомобилей в России в 2010–2025 гг., тыс. ед.¹

Fig. 1. Car production in Russia in 2010–2025, thousand units

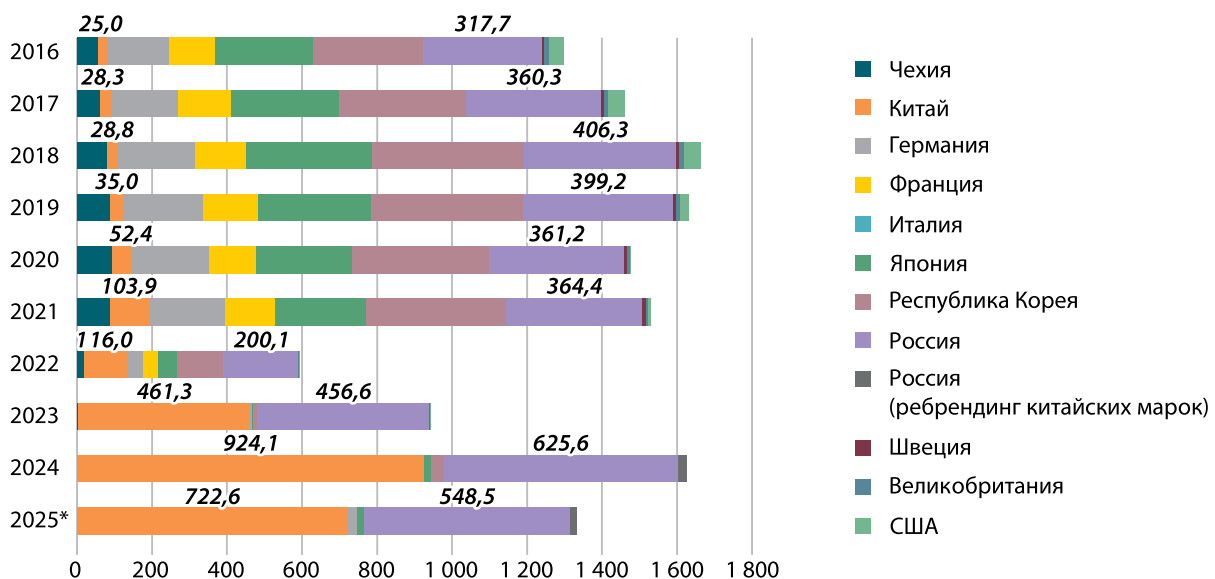


Рис. 2. Продажи автомобилей в России в 2016–2025 гг. по стране происхождения бренда, тыс. ед.²

Fig. 2. Car sales in Russia in 2016–2025 by brand country of origin, thousand units

¹ Составлено по: Производство основных видов продукции в натуральном выражении с 2010 г. по 2016 г. (оперативные данные в соответствии с ОКПД) // ЕМИСС. <https://www.fedstat.ru/indicator/40636>; Производство основных видов продукции в натуральном выражении с 2017 г. (оперативные данные в соответствии с ОКПД2) // ЕМИСС. <https://www.fedstat.ru/indicator/57783>.

² Составлено по: Статистика продаж автомобилей в мире // AutoVercity. <https://auto.vercity.ru/statistics/sales/?ysclid=mm6qsllwq699371204>. *Данные за 2025 г. – оценочные.

отложенный спрос, который ни китайские, ни российские автопроизводители пока не смогли удовлетворить: в связи с этим потребители заказывают автомобили из нейтральных стран¹ и переключаются на покупку поддержанных иномарок².

В результате сформировалась пессимистичная статистика в части распространенности владения российскими автомобилями: ВЦИОМ фиксирует сокращение числа респондентов, в семье которых имеется новый отечественный автомобиль, с 13 % в 2008 г. до 7 % в 2023 г. За тот же период сократилась и доля респондентов, в семье которых есть поддержанный отечественный автомобиль, – с 51 % до 30 %. Можно заметить, что в основном автомобилисты предпочитают иномарку с пробегом (табл. 1).

Удовлетворенность потребительских предпочтений. Неудовлетворенными остаются автовладельцы, включая тех, кто потенциально заинтересован в приобретении отечественного автомобиля и мог бы стать целевой аудиторией для российских автопроизво-

¹ Импорт поддержанных иномарок в Россию обновил двухлетний максимум // РБК. 21.10.2025. <https://www.rbc.ru/business/21/10/2025/68f644679a7947acce98041d?ysclid=mm12c5ex3o17677188>.

² Что будет с ценами и спросом на авто с пробегом в 2025 г. // РБК. 05.07.2025. <https://nsk.rbc.ru/nsk/05/07/2025/6868a7599a79479c7341481e?ysclid=mm12bhe9gx118642319>.

дителей. Так, проведенный в 2024 г. опрос ВЦИОМ³ показал, что для 88 % от планирующих покупку автомобиля тема развития производства современных отечественных автомобилей является важной, при этом 46 % и 32 % из всех опрошенных смотрят на эту проблематику с надеждой и оптимизмом соответственно.

В то же время, когда речь заходит о покупке автомобиля, среди респондентов только 20 %⁴ готовы приобрести новый отечественный автомобиль, что по-прежнему меньше доли тех, кто нацелен на приобретение новой иномарки (несмотря на то, что на момент проведения опроса уже действовали санкционные ограничения в части поставок в Россию новых автомобилей самых популярных мировых брендов) (табл. 2).

Обращает на себя внимание и тот факт, что указанные тенденции характерны для респондентов с любым уровнем материальной обеспеченности. Более того, среди участников, отметивших плохое или очень плохое материальное положение своей семьи, доля предпочитающих иномарку оказалась даже выше,

³ Российский автопром: тернистый путь к технологическому суверенитету // ВЦИОМ. <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/rossiiskii-avtoprom-ternisty-put-k-tekhnologicheskomu-suverenitetu?ysclid=mlmhwyijs3592760947>.

⁴ Примерно соответствует реальной доле российских автопроизводителей на российском рынке по приведенным ранее оценкам AutoVercity.

Таблица 1 – Ответы респондентов на вопрос ВЦИОМ «Какой автомобиль имеется в вашей семье?», % от тех, у кого есть автомобиль

Table 1 – Respondents' answers to the question "What kind of car does your household have?" by WCIOM, % of those owning a car

Вариант ответа	2008	2023
Новый автомобиль отечественной марки	13	7
Подержанный автомобиль отечественной марки	51	30
Новая иномарка	11	13
Подержанная иномарка	25	59
Затрудняюсь ответить / отказ от ответа / нет ответа	3	1

Составлено по: Автомобилизация России: мониторинг // ВЦИОМ. <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/avtomobilizacija-rossii-monitoring?ysclid=mlmi6hum21134142637>.

Таблица 2 – Ответы респондентов на вопрос ВЦИОМ «Какой автомобиль вы хотите приобрести?», % от тех, кто собирается приобрести автомобиль

Table 2 – Respondents' answers to the question "What car would you like to purchase?" by WCIOM, % of those intending to purchase a car

Вариант ответа	Доля от общего числа респондентов	Материальное положение семьи		
		очень хорошее, хорошее	среднее	плохое, очень плохое
Новый, отечественной марки	20	20	19	21
Подержанный, отечественной марки	12	10	13	9
Новую иномарку	23	35	17	28
Подержанную иномарку	37	24	43	35
Затрудняюсь ответить / не определился, думаю	8	11	8	8

Составлено по: Автомобилизация России: мониторинг // ВЦИОМ. <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/avtomobilizacija-rossii-monitoring?ysclid=mlmi6hum21134142637>.

чем в других категориях (но с переключением на подержанные авто). Это особенно важное наблюдение, поскольку отечественные автопроизводители позиционируют себя в качестве производителей бюджетных автомобилей для потребителей из регионов¹.

Социологи из ВЦИОМ обращают внимание на данное противоречие между высокими ожиданиями потребителей относительно перспектив развития российского автопрома и неготовностью приобретать его продукцию в настоящее время². Эксперты видят возможную причину такого противоречия в том, что российскими автопроизводителями не сформирован «имидж легкового автопрома». Данное предположение уже наводит на мысль о недоиспользовании предпринимательской функции, а именно, способности создавать у продаваемого товара определенные характеристики и формировать у потребителя не только осведомленность об их пользе для удовлетворения индивидуальных потребностей [Kirzner, 1973], но и готовность за это платить. То, что именно в этой сфере, относящейся к функционалу предпринимателя, обнаруживается пробел, весьма симптоматично.

Однако перед тем, как перейти к анализу недоиспользования предпринимательских способностей в отечественном автопроме, обсудим факторы производства, нехватка которых обычно приводится в качестве обоснования отсутствия значимых успехов у российских автопроизводителей.

Обеспеченность факторами производства: труд, капитал и факторная производительность. Неоклассические модели, описывающие функционирование фирмы, предполагают рассмотрение производственного процесса в качестве комбинации факторов производства в определенных пропорциях. Такой взгляд на функционирование фирмы в явной форме предполагает следующие выводы: объемы производства (при наличии спроса на рынке) могут сокращаться либо по причине нехватки тех или иных факторов производства, либо из-за технологического шока, который привел к снижению совокупной факторной производительности³.

Однако данные о загрузке производственных мощностей (то есть основных средств) свидетельствуют о том, что производственные мощности российских

автопроизводителей недоиспользуются. В годы пиковой загрузки среднегодовой уровень использования производственной мощности достигал только 60 % (рис. 3).

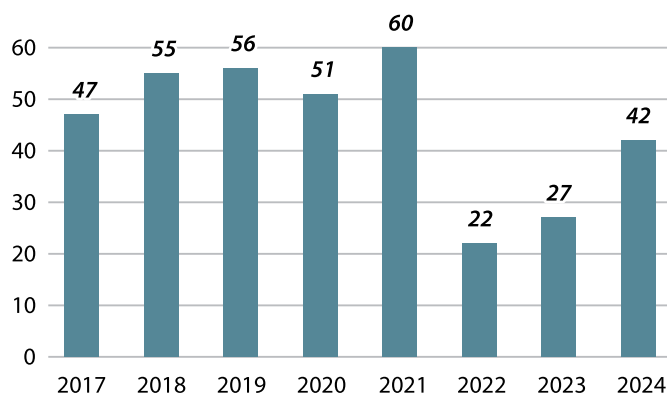


Рис. 3. Среднегодовой уровень использования производственной мощности организаций по выпуску легковых автомобилей в 2017–2024 гг., %⁴

Fig. 3. The average annual capacity utilization rate of passenger car manufacturers in 2017–2024, %

Что касается обеспеченности кадрами (трудовыми ресурсами) (рис. 4), то, действительно, наблюдается отток сотрудников из отрасли. Но данный тренд – скорее не причина, а следствие состояния отрасли: подтверждением тому является переход крупнейшего автопроизводителя в стране на четырехдневную рабочую неделю по причине «сокращения производственных планов»⁵.

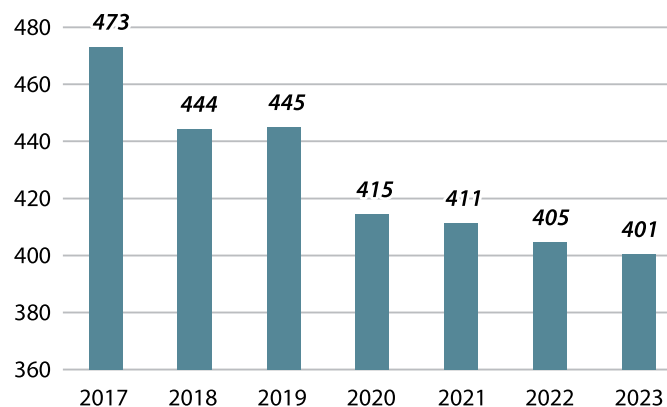


Рис. 4. Среднегодовая численность занятых в производстве автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов в 2017–2023 гг., тыс. чел.⁶

Fig. 4. The average annual number of the employed in the production of motor vehicles, trailers, and semi-trailers in 2017–2023, thousand people

¹ Недовольство характеристиками российских автомобилей, по-видимому, компенсируется относительно низкими ценами на них на фоне высоких цен на авторынке в целом. В теории отраслевых рынков эта ситуация может соответствовать моделям вертикальной дифференциации товаров [Тироль, 1996, с. 435]. Однако помимо вертикальной дифференциации на авторынке важна и горизонтальная, и отечественные автопроизводители, как было указано ранее, не учитывают наличие и характеристики спроса в некоторых сегментах рынка.

² Российский легковой автопром: любить или ненавидеть // ВЦИОМ. <https://wciom.ru/expertise/rossiiskii-legkovoii-avtoprom-ljubit-ili-nenavidet?ysclid=mlmhylfu5848389596>.

³ На этом основаны современные модели реального делового цикла [Stadler, 1994].

⁴ Составлено по: Промышленное производство // Росстат. https://www.rosstat.gov.ru/enterprise_industrial.

⁵ АвтоВАЗ вернется к пятидневной рабочей неделе с нового года // РБК. 21.10.2025. <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/68f7ab9a79477ef0c4c2b0?ysclid=mlp07wys4k502124070>.

⁶ Составлено по: Среднегодовая численность занятых в экономике (расчеты на основе интеграции данных) с 2017 г. // ЕМИСС. <https://fedstat.ru/indicator/58994>.

В части производительности труда наблюдаются позитивные тенденции: так, по итогам 2024 г. ПАО «АвтоВАЗ» отчиталось о повышении производительности труда на предприятии в сравнении с 2021 г. на 30 %¹. Рост производительности труда в том числе связан с реализацией ряда программ кадрового обеспечения автопрома в рамках Стратегии развития автомобильной промышленности до 2035 г. Так, ПАО «АвтоВАЗ» с вузами-партнерами осуществляет программы целевого обучения и трудоустройства специалистов. Кроме того, предприятие совместно с Тольяттинским государственным университетом создает передовую инженерную школу гибридных технологий (ПИШ) «ГибридТех»².

Ключевые компании автомобильной промышленности заявляют о проблемах с привлечением кредитных ресурсов на фоне высокой ключевой ставки и высоких расходов по обслуживанию существующего долга. Однако правительство выделяет промышленные субсидии и содействует снижению долговой нагрузки, в результате чего, например, крупнейший участник рынка закрывает четвертый финансовый год подряд без убытков³ и сокращает долговую нагрузку даже в текущих непростых макроэкономических условиях⁴.

Как уже было сказано ранее, препятствием на пути к увеличению производства могут быть технологические шоки. Так, в 2022 г. на фоне нехватки импортных компонентов⁵ российские автопроизводители были вынуждены останавливать конвейер. Вместе с тем проблема с поставками импортных комплектующих, по заявлениям вице-преьера Д.В. Мантурова⁶, была практически полностью решена уже в 2023 г. Следовательно, этот технологический шок имел скорее краткосрочный эффект.

Таким образом, складывается парадоксальная ситуация. Будучи обеспеченным всеми ключевыми факторами производства, при явном наличии неудовлет-

воренного спроса на рынке и де-факто отсутствию (или значительном ослаблении) конкурентного давления со стороны ключевых мировых автопроизводителей российский автопром не осуществляет значимое расширение линейки производимой продукции и не удовлетворяет спрос в большинстве сегментов рынка.

Государственная поддержка: наделение факторами производства. Государственная поддержка отрасли в настоящее время характеризуется применением мер вертикальной промышленной политики, вступающих в противоречие с конкурентными стимулами. Такая политика отличается наделением предприятий и отраслей ресурсами в соответствии с целями структурной политики [Kurdin, Shastitko, 2020] и основывается на предположении, что увеличение производства будет прямым следствием наделения факторами производства. Такая позиция, впрочем, не учитывает влияние факторов со стороны спроса: если продукция предприятия неконкурентоспособна, то наделение ресурсами не поможет ей поставить потребителям большее количество товара. Для обнаружения связки между производством и потребностями потребителей как раз необходима предпринимательская функция [Kirzner, 1973], поскольку именно предприниматели ищут востребованные на рынке направления использования известных ресурсов и новые ресурсы для удовлетворения существующих потребностей.

Среди действующих мер поддержки прежде всего следует выделить те из них, которые направлены на наделение автомобильной отрасли капитальными ресурсами. Это действующие программы специального инвестиционного контракта (СПИК), предполагающие льготное финансирование инвестиций по приоритетным направлениям развития промышленности⁷, а также прямые субсидии автопроизводителям, выделяемые в режиме *ad hoc* на преодоление текущих финансовых трудностей (например, прямые субсидии на сохранение рабочих мест⁸).

Уже традиционно для продукции российских автопроизводителей действуют программы поддержки спроса. Среди них – программы льготного автотокредитования⁹ и программы льготного лизинга¹⁰.

⁷ Специальный инвестиционный контракт // ФРП. https://frprf.ru/navigator-gospodderzhky/spik_main/?ysclid=mm13rcm0h3658310591.

⁸ ВАзу выделяет помощь на поддержку избыточного персонала // Дром. 23.12.2025. <https://news.drom.ru/101594.html>.

⁹ О предоставлении из федерального бюджета субсидий российским кредитным организациям на возмещение части затрат по кредитам, выданным в 2018–2026 годах физическим лицам на приобретение автомобилей: постановление Правительства РФ от 16.04.2015 № 364.

¹⁰ О выделении в 2024 году Минпромторгу России из резервного фонда Правительства Российской Федерации в 2024 году бюджетных ассигнований на предоставление субсидий кредитным организациям на возмещение части затрат по кредитам, выданным физическим лицам на приобретение автомобилей, а также на возмещение потерь в доходах российских лизинговых организаций при предоставлении лизингополучате-

¹ АвтоВАЗ оценил, как изменилась производительность труда без Renault // Motor. 01.02.2025. <https://motor.ru/news/lada-without-renault-01-02-2025.htm>.

² АвтоВАЗ и СоюзМаш обсудили кадровое обеспечение автопрома // Минпромторг Самарской области. 08.02.2024. <https://minprom.samregion.ru/2024/02/08/avtovaz-i-soyuzmash-obsudili-kadrovое-obespechenie-avtoproma/?ysclid=mlp6hl6wuk178579044>.

³ АвтоВАЗ ожидает четвертого подряд безубыточного года // Коммерсант. 10.12.2025. <https://www.kommersant.ru/doc/8271425?ysclid=mlp75fgy49268430796>.

⁴ Минпромторг сообщил о снижении долга «АвтоВАЗа» в 2024 году на 37 млрд р. // ИнтерФакс. 24.12.2024. <https://www.interfax.ru/business/1000456?ysclid=mlp77arjia640152063>.

⁵ АвтоВАЗ приостановит сборку Lada из-за нехватки компонентов // РБК. 03.03.2022. <https://www.autonews.ru/news/62205da99a79476c6621e319?ysclid=mm13qhx56b793965967>.

⁶ Мантуров: почти на всех автозаводах удалось заместить иностранных партнеров // РИА Новости. 03.08.2023. <https://ria.ru/20230803/avtozavody-1887943776.html?ysclid=mm7k03s7w4x222653705>.

Со стороны спроса государство также оказывает поддержку автопроизводителям через стабильный государственный заказ на отечественные автомобили для государственных учреждений и ведомств¹.

Параллельно продолжаются попытки снизить конкурентоспособность ключевых конкурентов российских автопроизводителей. В ноябре 2025 г. повышен утилизационный сбор, в результате чего импортные автомобили (включая подержанные и завозимые по параллельному импорту) кратно подорожали². К слову, при введении новых условий утилизационного сбора фиксировалось массовое недовольство граждан. При этом генеральный директор ПАО «АвтоВаз» утверждал, что данная мера не направлена на поддержку отечественного автопрома, так как крупнейший автопроизводитель России нацелен на автомобили из других сегментов³. Как мы уже выяснили ранее, это действительно так, однако остается открытым вопрос о том, что мешает российскому автопроизводителю выйти в новые сегменты рынка, и зачем такие меры государственного регулирования принимаются, если он не видит в них для себя возможностей по расширению производства. Несмотря на это, искусственное ограничение импорта продолжилось и ознаменовалось принятием закона о локализации такси⁴.

Помимо перечисленных действуют и другие федеральные и региональные меры поддержки, включая уже упоминавшиеся программы кадрового обеспечения. В целом они также направлены на наделение автопрома дополнительными ресурсами.

Напомним, что все эти меры, включая ограничение импорта, действуют в условиях недозагрузки производственных мощностей, а также на фоне добровольного ухода практически всех ключевых мировых автопроизводителей с российского рынка. При этом результата поддержки отечественного автопрома с точки зрения удовлетворенности спроса, как мы видим, не наблюдается: растут цены как на новые, так и на подержанные автомобили, а их модельный ряд только сокращается.

лю скидки по уплате авансового платежа по договорам лизинга колесных транспортных средств: распоряжение Правительства РФ от 11.12.2024 № 3664-р.

¹ Глава АвтоВАЗа сообщил подробности госзаказа на автомобили Lada Aura // РБК. 11.01.2024. <https://www.rbc.ru/industries/news/659fe4aa9a794771317a18be?ysclid=mm13w4qz9993607063>.

² Новый утильсбор 2025: какие авто подорожают и куда сместится спрос // РБК. 04.11.2025. https://www.rbc.ru/spb_sz/freene ws/68d564849a79471060fe89c2?ysclid=mm13wuzp98771166769.

³ Вот как утильсбор отразится на продажах Lada // РБК. 31.10.2025. <https://www.autonews.ru/news/6904bb5b9a7947b772df9982?ysclid=mm13xsfukd110117406>.

⁴ С 1 марта 2026 г. вступает в силу закон об установлении требований к уровню локализации транспортных средств, используемых в качестве легкового такси // Консультант. <https://www.consultant.ru/law/hotdocs/89362.html?ysclid=mm13yhhm bv348455257>.

КОМПЕТЕНЦИИ ВЛАДЕНИЯ ФАКТОРАМИ ПРОИЗВОДСТВА ИМЕЮТ ЗНАЧЕНИЕ: ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ НЕОАВСТРИЙСКОЙ ТЕОРИИ ФИРМЫ

В условиях динамических изменений во внешней среде фирма, чтобы сохранять свою конкурентоспособность, должна не просто обладать факторами производства (или ресурсами), но и уметь менять способы их использования вслед за окружающими изменениями. Такая точка зрения на управление компанией в менеджменте представлена концепцией динамических способностей [Teese, Pisano, Shuen, 1997], а в экономической теории подобный взгляд на фирму свойствен неоавстрийской исследовательской традиции [Shastitko, Golovanova, 2016]. Нам видится, что эта концепция может пролить свет на причину того, почему, несмотря на наделенность всеми необходимыми факторами производства, фирма тем не менее не демонстрирует свою динамическую конкурентоспособность.

Неоавстрийская теория фирмы – относительно новое направление в экономической теории, которое формируется последние несколько десятилетий путем синтеза неоавстрийских концепций и близких концепций из теории трансакционных издержек [Williamson, 1985, 1991; Langlois, 1990], а также теории прав собственности [Grossman, Hart, 1986; Hart, Moore, 1988, 1990; Hart, 1995]. Вероятная причина, по которой неоавстрийцы так поздно начали уделять внимание теории фирмы, заключается в том, что фокус внимания австрийской школы традиционно был смещен в сторону анализа децентрализованных процессов, основанных на работе рыночного механизма, в том числе в рамках дискуссии о невозможности экономического расчета в условиях централизованного директивного планирования. Если применять классификацию по Ф. Хайеку, то традиционно речь шла об анализе спонтанных порядков [Науек, 1988] и критике целенаправленных централизованных и проектируемых порядков, не учитывающих сложность социальной системы, вопросы организации экономической калькуляции и т. д.

Вместе с тем в рамках неоавстрийской традиции все же разработаны некоторые предпосылки, позволившие сформировать собственную теорию фирмы. Во-первых, в 1960–70-х гг. М. Ротбард дополнил идеи Р. Коуза относительно границ фирмы [Rothbard, 1962, pp. 544–550; Коуз, 2007] с помощью калькуляционного аргумента, уточнив, что иерархия может увеличиваться для экономии трансакционных издержек, но никогда не может вырасти до тех размеров, при которых рынок исчезнет полностью, поскольку тогда пропадут релевантные ориентиры для размещения ресурсов (рыночные цены). Во-вторых, в австрийской школе есть работы, посвященные анализу динамических изменений в институциональном аспекте: например, Р. Ланглюа [Langlois, 1990] дополнил экономическую те-

орию трансакционных издержек, включив в их состав издержки, связанные с необходимостью координации в условиях динамических изменений.

Все эти аспекты совместно с некоторыми заимствованиями из новой институциональной экономической теории легли в основу серии работ П. Кляйна и Н. Фосса с соавторами [Foss, Foss, Klein, 2007; Foss, Klein, 2012; Foss, Klein, McCaffrey, 2019; Foss et al., 2021, 2023; Monteiro, Miranda, 2023], которых можно считать основоположниками неоавстрийской теории фирмы. Их идеи базируются на представлениях Ф. Хайека о спонтанных и целенаправленных порядках [Наук, 1988]: фирма представляет целенаправленный порядок, организацию, которая вынуждена выживать внутри более широкого контекста спонтанного порядка человеческого сотрудничества. Само возникновение фирмы, по мнению неоавстрийцев, напрямую связано с отсутствием свойства оборотоспособности предпринимательских способностей (по [Kirzner, 1973]): если существуют рынки факторов производства, то рынка предпринимательских способностей нет¹. Дело в том, что предпринимательские решения связаны с поиском ответов на вызовы, связанные с неопределенностью во внешней среде, а неопределенность предполагает невозможность дать количественные оценки даже на вероятностной основе (в отличие от риска). В связи с этим *ex ante* отсутствует понимание, какие именно и в какой ситуации предпринимательские способности и таланты понадобятся. Именно поэтому задействование предпринимательских способностей предполагает переход к рациированию², где предпринимательский план – основа иерархической структуры с нанятыми сотрудниками и комплементарными факторами производства [Foss, Klein, 2012]. Более подробный анализ разграничений между ролями предпринимателя и собственников факторов производства представлен в наших предыдущих исследованиях [Шаститко, Федоров, 2025, 2026].

Роль предпринимателя как субъекта экономических отношений в части управления фирмой проявляется в так называемых компетенциях владения [Foss et al., 2021, 2023], среди которых: компетенция управления («как владеть?»), мэтчинга («чем владеть?») и тайминга («когда владеть?»)³. Наличие этих компе-

¹ В том числе потому, что не существует спроса на неопределенное, недостаточное знание – верный спутник радикальной неопределенности. Кроме того, не стоит путать предпринимательскую функцию с функцией менеджера (управленца), рынок услуг которой существует.

² Здесь и далее под рациированием и фондированием будет пониматься способ наделяния ресурсами, товарами и капиталом, основанный на централизованном распределении, а не на работе ценового механизма.

³ В дополнение к этой концепции авторы критической статьи [Monteiro, Miranda, 2022] предлагают добавить «институциональную компетенцию», под которой понимается компетенция выбирать и использовать существующую институциональную среду для ведения предпринимательской деятельно-

стей означает способность принимать решения относительно направлений использования тех или иных задействованных ресурсов или о вовлечении в оборот новых ресурсов, которые позволят фирме пережить непредвиденные изменения и поддерживать свою работоспособность в условиях неопределенности, генерируя прибыль. Предпринимательская прибыль при этом является главным показателем способности адаптироваться к непредвиденным изменениям [Kirzner, 1973]: к слову, именно эта способность предпринимателей стала наиболее востребованной и позволила адаптироваться российской экономике к условиям нециклических шоков, с которыми она столкнулась в начале 2020-х гг. [Шаститко, Федоров, 2023].

Таким образом, фирма представляет собой иерархию предпринимательских планов, где задача предпринимателя сводится к формированию такой иерархической системы, которая, с одной стороны, создает достаточно стимулов, чтобы уберечь от рисков оппортунизма и отклонения от базового предпринимательского плана, но с другой стороны, позволяет сотрудникам как «прокси-предпринимателям» также свободно экспериментировать и искать новые ответы на стоящие перед ними экономические вызовы [Foss, Klein, 2012]. Вот почему предпринимательская роль внутри фирмы, в отличие от роли классического менеджмента, заключается не только и не столько в том, чтобы рациировать размещение факторов производства, сколько в том, чтобы распределить сферы ответственности и зоны самостоятельного принятия решений сотрудниками. А уже сами сотрудники смогут решить множество задач, связанных с рациированием, мобилизуя свои рассеянные [Наук, 1945] и неявные знания [Polanyi, 1962]. Н. Фосс и П. Кляйн с соавторами иллюстрируют решение этой задачи через график (рис. 5), который де-факто демонстрирует принципы возникновения иерархии как целенаправленного порядка внутри спонтанного порядка человеческого сотрудничества.

Классический пример поиска решения такой задачи приводит в своей работе И. Кирцнер [Kirzner, 1973], когда рассуждает о мяснике и охотнике. Охотник не нанимает мясника, потому что охотник вряд ли имеет представление о том, как управлять мясной лавкой в части организации продажи мясных изделий потребителям, но и надежный критерий, который позволил бы охотнику отследить достаточность прилагаемых мясником усилий, также найти трудно. Вместе с тем мясник знает, какие товары и как следует продавать потребителям, в этом смысле он обладает неявными и рассеянными знаниями торговца, позволяющими ему выполнять эту функцию лучшим образом, но та-

сти. Н. Фосс и П. Кляйн с соавторами [Foss et al., 2023] отвечают на такое замечание тем, что данная компетенция комплементарна по отношению к другим компетенциям, и поэтому ее вряд ли стоит аналитически отделять от них.

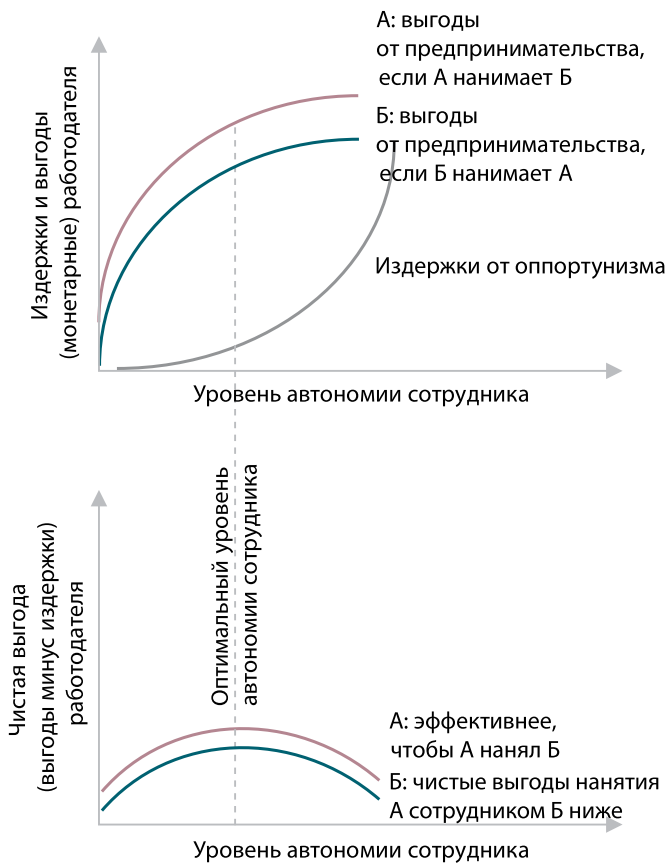


Рис. 5. Определение оптимальной конфигурации «предприниматель – наемный работник» и оптимального уровня автономии работника¹

Fig. 5. Determining the optimal configuration "entrepreneur – employee" and the optimal level of employee autonomy

кие знания невозможно артикулировать (например, в виде инструкций) и тем самым обеспечить возможность их передачи. Соответственно, естественным решением будет наем охотника мясником. Однако, поскольку мясник также не обладает рассеянными и неявными знаниями, необходимыми для продуктивной охоты, наем охотника не должен означать, что охотник будет выполнять свою работу в строгом соответствии с жесткими инструкциями со стороны мясника. Мясник лишь установит необходимый ему индикатор – например, количество доставляемых туш определенного ассортимента, а ответы на вопросы о том, где, когда и каким образом их добывать, оставит на прокси-предпринимательскую функцию охотника. В свою очередь, охотник будет заинтересован в мобилизации своей «предпринимательской бдительности», чтобы извлечь максимальную выгоду из такого сотрудничества: ведь чем меньше времени и прочих ресурсов он потратит на выполнение задачи, тем больше этих ресурсов останется в его собственном распоряжении.

Именно так согласно неоавстрийской концепции выглядят взаимоотношения по поводу задействования неявных и рассеянных знаний в любой иерархи-

ческой системе [Foss, Foss, Klein, 2007; Foss, Klein, 2012]. Обращаем внимание, что речь не идет о вопросах, связанных с повышением квалификации сотрудников, ведь проблема не в том, чтобы научить чему-либо мясника или охотника. Такой подход лишь нарушит принцип разделения труда и потребует избыточных затрат на образование – любые знания должны проходить через прагматический фильтр. Проблема в том, чтобы люди, обладающие теми или иными знаниями, имели достаточные стимулы, чтобы применять их адекватно возникающим со стороны потребителей потребностям и кооперироваться друг с другом для удовлетворения этих потребностей.

Отметим, что особенно важной и сложной при этом становится проблема поиска организационных форм, обеспечивающих координационные эффекты для достаточного поощрения предпринимательства. Например, если предприниматель начинает заниматься жестким нормированием всех вовлеченных в его предприятие ресурсов, включая трудовые, он де-факто лишает своих сотрудников стимула осуществлять прокси-предпринимательскую функцию. В таких условиях любое нововведение повлечет лишь большие требования к сотрудникам¹, а любая неудачная попытка внедрить нововведение будет караться санкциями со стороны работодателя. С учетом неизбежности принятия ошибочных решений на пути к любому нововведению фактически речь идет о блокировании такого пути развития фирмы.

Аналогичные проблемы касаются и государственного регулирования: например, когда регулятор требует обосновывать цены стоимостью затраченных факторов производства, как мы уже отмечали ранее [Шаститко, Федоров, 2025], де-факто он запрещает получать предпринимательский доход, поскольку последний связан не с затратами факторов производства, а с умением обнаружить тот способ их приложения, который обеспечит максимальную разницу между ценами продажи готового продукта и стоимостью затраченных на его производство факторов.

«МОЖНО, А ЗАЧЕМ?» – ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ФУНКЦИИ В РОССИЙСКОМ АВТОПРОМЕ

В феврале 2026 г. крупнейший российский автопроизводитель, ПАО «АвтоВАЗ», подал заявку на регистрацию товарного знака «Можно, а зачем?», под которым планируется продажа большого количества товаров, включая безалкогольные напитки и пиво². Данная фраза принадлежит директору по продуктам компа-

¹ Подобно тому, как в плановой экономике любое рационализаторское предложение могло обернуться повышением норм выработки для работников, включая тех, кто его разработал.

² АвтоВАЗ решил запатентовать фразу-мем «Можно, а зачем?» // РБК. 19.02.2026. <https://www.autonews.ru/news/6996e53e9a794723b7b54a77?ysclid=mly6to0id3479694051>.

¹ Составлено по: [Foss, Foss, Klein, 2007].

нии О. Груненкову: так топ-менеджер ответил на вопрос о том, может ли автопроизводитель создать конкурента для автомобиля BMW 5 Series. На наш взгляд, эта фраза является отражением того факта, что компания наделена всеми необходимыми факторами производства для закрытия потребностей в ряде сегментов авторынка, но ей не хватает компетенций управления, чтобы обнаружить релевантные направления для задействования этих ресурсов. Это легко подтверждается ответами на другие вопросы, заданные в интервью менеджменту ПАО «АвтоВАЗ».

Так, на вопрос о том, затрагивает ли введение ранее упомянутого утилизационного сбора интересы автопроизводителя, О. Груненков ответил: «Мы никакого отношения не имеем к повышению утильсбора, потому что он касается автомобилей более 160 лошадиных сил. АвтоВАЗ выпускает машины с меньшей мощностью, и нас не интересует, что происходит в более высоком классе. Там своя конкуренция. С точки зрения того, что АвтоВАЗ как-то причастен к этой истории, мы не выгодоприобретатели, и отношения к этому не имеем»¹.

По поводу вывода на рынок автомобилей классом выше, чем производимые сейчас, О. Груненков добавил: «Мы не можем объять необъятное, по всем фронтам работы. Это неправильная стратегия – стрелять из пушек во все стороны. Нужно четко знать последовательность своих ходов».

Также особый интерес вызывает реакция топ-менеджера на вопрос о том, анализировали ли специалисты ПАО «АвтоВАЗ» возможности, возникающие в связи с кратным удорожанием импорта основных конкурентов из европейских стран в связи с их официальным уходом из России и переходом на параллельный импорт: «Мы это не исследуем. <...> А зачем? Вот, зачем нам тратить свои ресурсы на исследование этих историй...».

Фактически речь идет о том, что крупнейший автопроизводитель в стране в условиях ухода ключевых конкурентов с рынка, наличия большого числа незанятых ниш (автомобилей других классов помимо В-класса), обеспеченности всеми ключевыми факторами производства по каким-то причинам не просто игнорирует открывающиеся перед ним возможности, но даже не пытается их изучить. При этом даже в таких условиях топ-менеджмент компании объясняет проблему влиянием внешних факторов. Так, в своем интервью О. Груненков в качестве причин слабой представленности российских автопроизводителей на отечественном рынке отмечает «демпинг» со стороны китайских автопроизводителей, и в этой идее его поддерживает генеральный директор ПАО «Авто-

ВАЗ» М. Соколов². Напоминаем, что подобные заявления со стороны топ-менеджмента компании звучат на фоне удорожания самой популярной модели автопроизводителя (Lada Granta) с 598 тыс. р. в полной комплектации в 2022 г.³ до 850 тыс. р. в базовой комплектации в начале 2026 г.⁴, а также в условиях действующих механизмов субсидирования производства и продаж отечественных автомобилей.

На наш взгляд, причина может заключаться в том, что выстроенная иерархическая система управления автопромом не создает достаточных стимулов для экспериментирования и вывода на рынок новых продуктов. Менеджмент российских автопроизводителей ориентирован на государственный заказ и выполнение национальных целей развития промышленности, но не на потребности потребителей, причем, судя по заявлениям директора по продуктам ПАО «АвтоВАЗ», эти потребности даже не изучаются. Выделение государственных субсидий в качестве меры поддержки автомобильного производства также имеет обратную сторону, что связано с нормированием таких ресурсов. Для подтверждения целевого расходования ресурсов необходим гарантированный, квантифицируемый и понятный результат – например, наращивание выпуска уже известной модели автомобиля или повышение уровня локализации его производства. Что же касается задач, связанных с неопределенностью, государственная поддержка, основанная на наделении ресурсов (а значит, и на жестком контроле за их освоением), может только подрывать усилия в этом направлении. Дело в том, что выполнение задач, связанных с неопределенностью, может закончиться нестрахуемыми убытками, а также персональными рисками для высшего менеджмента компании. Любые эксперименты, связанные с внедрением новой технологии, новым способом организации производства, выводом нового продукта на рынок и т. п., изначально предполагают такую неопределенность. Подотчетность выделяемых ресурсов фактически предусматривает наказание за любую ошибку, а значит, предпринимательская функция оказывается парализованной.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПУТЬ: ПРИМЕР ПОСЛЕВОЕННОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ КОМПАНИИ BMW

Как отмечалось, фраза «Можно, а зачем?» относилась к вопросу о способности ПАО «АвтоВАЗ» создать кон-

¹ Можно, а зачем? // Drive2.RU. 26.02.2026. <https://www.maximonline.ru/guide/samye-interesnye-momenty-iz-intervyu-direktora-avtovaza-amiranu-sardarovu-id6711336/>.

² Глава АвтоВАЗа обвинил китайских автопроизводителей в демпинге // РБК. 10.12.2025. <https://www.rbc.ru/business/10/12/2025/6939657b9a7947b293425d84?ysclid=mly8pjauao471799225>.

³ Автомобили Lada подорожали на 80–400 тыс. руб. за год // РБК. 12.01.2023. <https://www.autonews.ru/news/63bfdba99a7947f73bd4c581?ysclid=mly8tbzmq6654823014>.

⁴ Вот как изменятся цены на модели Lada в 2026 году // РБК. 30.12.2025. <https://www.autonews.ru/news/695370a79a7947f6e6491c26?ysclid=mly8u9x3z0546685325>.

курента популярной модели BMW 5 Series. На наш взгляд, в связи с этим сравнением было бы уместно продемонстрировать, как задействование предпринимательской функции позволило компании BMW приобрести лидерские позиции на мировом рынке и удерживать их на протяжении десятилетий¹.

Современная история компании BMW и ее выход на мировой рынок начались с послевоенного восстановления в 1950-х гг. Особенностью ее развития в те годы была нехватка фактически всех факторов производства, кроме квалифицированных трудовых ресурсов. Практически все производственные мощности компании к началу 1950-х гг. были выведены из строя за время войны, а существенная часть из оставшихся активов оказалась в Восточной Германии, где эти активы были национализированы. Заводы предприятия, расположенные в Западной Германии, не попадали под действие программ поддержки послевоенного восстановления: широко известный План Маршалла исключал финансирование в Германии проектов восстановления производств двойного назначения. Более того, План Маршалла действовал до 1951 г. [Erhard, 1954, pp. 91–96], а разрешение на производство автомобилей компания вновь получила только в 1952 г.: с момента окончания Второй мировой войны BMW занималась ремонтом техники, производством непрофильной продукции бытового назначения и производством мотоциклов (с 1948 г.). Помимо данных обстоятельств следует отметить, что в послевоенной Германии осуществлялся демонтаж и вывоз оборудования с заводов, производивших военную продукцию, в качестве репараций, что также затронуло производственные мощности BMW². В частности, основной завод компании в Мюнхене был восстановлен только во второй половине 1950-х гг.

Обращаем внимание на то, что в 1950-е гг. компания испытывала серьезные финансовые трудности и большую долговую нагрузку. Производство автомобилей фактически было запрещено до 1952 г., а экспортные возможности ограничены как прямыми запретами на поставки отдельных видов продукции, так и жестким режимом валютного контроля [Erhard, 1954, pp. 97–134]. После снятия запретов трудности с выходом на мировые рынки продолжились, поскольку немецким компаниям приходилось преодолевать предвзятое отношение к немецким товарам в странах, выступивших против Германии во время Второй мировой войны [Erhard, 1954, pp. 155–190].

Несмотря на возникшую ситуацию, менеджмент компании продолжил экспериментировать с новыми

¹ Изложенные факты основаны на монографии по истории компании BMW [Lewin, 2016], данных с ее официального сайта, а также в части вопросов государственного регулирования и макроэкономических условий – на мемуарах министра экономики и канцлера ФРГ Л. Эрхарда [Erhard, 1954].

² BMW Group. History. <https://www.bmwgroup.com/en/company/history.html>.

моделями автомобилей. В течение 1950-х гг. предприятие вывело на рынок семейство представительских седанов D-сегмента BMW 501/502, автомобиль S-класса BMW 507 и купе BMW 503. Все эти автомобили производились мелкосерийно и не приносили больших объемов прибыли. Однако спасательным кругом для компании оказался малолитражный автомобиль A-класса BMW Isetta, оказавшийся крайне востребованным в условиях низких доходов населения в послевоенной Европе. Продажи этого автомобиля обеспечили стабильный финансовый поток и уберегли компанию от банкротства.

Несмотря на наличие некоторых успехов, к лету 1959 г. компания оставалась на грани банкротства, а основные кредиторы (ключевым из них был Deutsche Bank) поддерживали идею слияния компании с Mercedes-Benz. В это время немецкий предприниматель Герберт Квандт – убежденный сторонник продолжения экспериментов с выпуском автомобилей для новых сегментов рынка – выкупил контрольный пакет акций компании. Благодаря этому решению в начале 1960-х гг. BMW вывела на рынок линейку новых моделей D-сегмента под названием Neue Klasse: по большому счету эта линейка автомобилей в ходе глубоких усовершенствований на протяжении последующих десятилетий превратилась в современные автомобили BMW 3 series, 5 series и 7 series, занимающие значительную и стабильную долю на мировом рынке в своих сегментах.

Из этого примера можно сделать вывод, что слабая обеспеченность основными факторами производства, оказываясь объективным препятствием на пути развития фирмы, все же не является определяющим. Более важным для поддержания динамической эффективности [Уэрта де Сото, 2011] выступает обеспечение реализации предпринимательской функции и прокси-предпринимательской функции сотрудников компании. Данный подход к организации внутрифирменных отношений возможен, когда менеджмент не полагается исключительно на рационализацию и фондирование, а разделяет ситуации, при которых они необходимы, и при которых они создают неблагоприятные условия для спонтанной самоорганизации. Только в таких условиях иерархическая структура длительное время может поддерживать свою дееспособность, находясь в контексте расширенного порядка человеческого сотрудничества [Науек, 1988].

Важно отметить и то, что государство, основываящее свою политику на наделении предприятий факторами производства на протяжении длительного периода, также подрывает предпринимательскую функцию. Так, послевоенное восстановление BMW происходило во время «немецкого экономического чуда», когда руководство ФРГ поддерживало предприятия практически исключительно через помощь в продвижении немецких товаров на мировые рынки (посредством

организации выставок, ярмарок и встреч с потенциальными иностранными заказчиками) и стабилизацию денежного рынка для обеспечения предприятий доступными кредитными ресурсами в национальной валюте [Erhard, 1954, p. 263]. Подобная промышленная политика скорее является горизонтальной и не нацелена на переход к какой-либо централизованной спланированной структуре экономики: в таких условиях предприятия заинтересованы в вовлечении новых ресурсов в хозяйственный оборот и внедрении новых способов использования известных ресурсов в целях извлечения предпринимательской прибыли.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Неоавстрийская теория фирмы позволяет дополнить сравнительный анализ дискретных структурных альтернатив – фирменный прием новых институционалистов – учетом тех возможностей, которые могут быть упущены при переходе к тотальному рациированию ресурсов внутри иерархической системы. Безусловно, внутри иерархии рациирование и фондирование имеют преимущественную роль. Однако управляющим необходимо четко идентифицировать границы рациирования, в противном случае фирма полностью лишится способности к динамической адаптации. По сути, речь идет о той же проблеме, которая характерна для централизованного планирования, и связанной с ней иллюзии контроля («пагубная самонадеянность» по Ф. Хайеку [Наук, 1988]), только применительно к внутрифирменным отношениям. Без внешней поддержки в виде надделения

ресурсами такая система вряд ли может демонстрировать свою долгосрочную конкурентоспособность в рамках расширенного порядка человеческого сотрудничества.

Конечно, в шоковые периоды (вроде введения санкционных ограничений в 2022 г.) может быть целесообразной ситуативная поддержка производителей государством. Но многолетнее надделение ресурсами только усугубляет хроническую проблему слабого использования предпринимательских способностей. Такой режим надделения ресурсами подрывает стимулы к поиску новых решений для адаптации к изменениям на рынке и переориентирует предприятие с нацеленности на удовлетворение потребностей потребителей к выполнению указаний и задач, обозначаемых в национальных планах развития. В данных условиях раскручивается спираль ползучего регулирования, когда ошибки предыдущего регулирования требуют все нового вмешательства и новых бюджетных затрат со стороны государства.

С точки зрения теоретического осмысления обозначенных проблем было бы полезно идентифицировать операциональные критерии, с помощью которых менеджмент в иерархических структурах мог бы разграничивать ситуации, когда рациирование ресурсов уместно, а когда более ценно задействование сотрудниками прокси-предпринимательских функций. На наш взгляд, эта задача может стать перспективой дальнейших исследований на стыке новой институциональной экономической теории и неоавстрийской исследовательской традиции. ■

Источники

- Коуз Р. (2007). Фирма, рынок и право. Москва: Новое изд-во.
- Лисон П.Т. (2023). Невидимый крюк: скрытая экономика пиратов. Москва: Дело.
- Тироль Ж. (1996). Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. Санкт-Петербург: Экономическая школа.
- Тувов Л.А., Шаститко А.Е. (2021). Метаязык внутридисциплинарного дискурса для научно-исследовательских программ: приглашение к разговору // Вопросы экономики. № 4. С. 96–115. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2021-4-96-115>
- Уэрта де Сото Х. (2011). Социально-экономическая теория динамической эффективности. Челябинск: Социум.
- Шаститко А.Е. (2024). Экономическое образование как зеркало внутридисциплинарного дискурса // Вопросы экономики. № 1. С. 137–153. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2024-1-137-153>
- Шаститко А.Е., Федоров С.И. (2023). Человек в меняющемся мире: как координировать индивидуальные планы? // Вопросы экономики. № 7. С. 50–80. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2023-7-50-80>
- Шаститко А.Е., Федоров С.И. (2024). Подходы к преподаванию теории предпринимательства в российских университетах // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. № 5. С. 287–310. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-14>
- Шаститко А.Е., Федоров С.И. (2025). Предпринимателя узнаем по доходу: вопросы идентификации // Управленец. Т. 16, № 1. С. 2–15. <https://doi.org/10.29141/2218-5003-2025-16-1-1>
- Шаститко А.Е., Федоров С.И. (2026). Предприниматель – в тени экономического развития? // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. Т. 61, № 1. С. 3–27. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-61-1-1>
- Boettke P.J., Coyne C.J., Leeson P.T. (2015). Institutional stickiness and the new development economics (pp. 123–146). In: L.E. Grube, V.H. Storr. (Eds.). *Culture and economic action*. Cheltenham: Edward Elgar. <https://doi.org/10.4337/9780857931733>
- Buchanan J.M. (1979). *What should economists do?* Indianapolis: Liberty Fund.
- Erhard L. (1954). *Germany's comeback in the world market: The German 'miracle' explained by the Bonn minister for economics*. Abingdon: Routledge.

- Foss K., Foss N.J., Klein P.G. (2007). Original and derived judgment: An entrepreneurial theory of economic organization. *Organization Studies*, vol. 28, issue 12, pp. 1893–1912. <https://doi.org/10.1177/0170840606076179>
- Foss N.J., Klein P.G. (2012). *Organizing entrepreneurial judgment: A new approach to the firm*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139021173>
- Foss N.J., Klein P.G., Lien L.B., Zellweger T., Zenger T. (2021). Ownership competence. *Strategic Management Journal*, vol. 42, issue 2, pp. 302–328. <https://doi.org/10.1002/smj.3222>
- Foss N.J., Klein P.G., Lien L.B., Zellweger T., Zenger T. (2023). Ownership competence: The enabling and constraining role of institutions. *Strategic Management Journal*, vol. 44, issue 8, pp. 1955–1964. <https://doi.org/10.1002/smj.3494>
- Foss N.J., Klein P.G., McCaffrey M. (2019). *Austrian perspectives on entrepreneurship, strategy, and organization*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108777742>
- Grossman S.J., Hart O. (1986). The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration. *Journal of Political Economy*, vol. 94, issue 4, pp. 691–719. <https://doi.org/10.1086/261404>
- Hart O. (1995). *Firms, contracts and financial structure*. Oxford: Oxford University Press.
- Hart O., Moore J. (1988). Incomplete contracts and renegotiation. *Econometrica*, vol. 56, no. 4, pp. 755–785. <https://doi.org/10.2307/1912698>
- Hart O., Moore J. (1990). Property rights and the nature of the firm. *Journal of Political Economy*, vol. 98, no. 6, pp. 1119–1158. <https://doi.org/10.1086/261729>
- Hayek F.A. (1935a). The nature and history of the problem (pp. 1–40). In: F.A. Hayek. (Ed.). *Collectivist economic planning*. London: Routledge.
- Hayek F.A. (1935b). The present state of the debate (pp. 201–243). In: F.A. Hayek. (Ed.). *Collectivist economic planning*. London: Routledge.
- Hayek F.A. (1945). The use of knowledge in society. *The American Economic Review*, vol. 35, no. 4, pp. 519–530.
- Hayek F.A. (1988). *The fatal conceit: The errors of socialism*. London: Routledge.
- Kirzner I.M. (1973). *Competition and entrepreneurship*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Klein P.G. (2010). *The capitalist and the entrepreneur: Essays on organizations and markets*. Auburn: Mises Institute.
- Knight F.H. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Kurdin A.A., Shastitko A.E. (2020). The new industrial policy: A chance for the BRICS countries. *BRICS Journal of Economics*, vol. 1, issue 1, pp. 60–80. <https://doi.org/10.38050/2712-7508-2020-5>
- Lachmann L.M. (1956). *Capital and its structure*. London: Bell & Sons.
- Langlois R.N. (Ed.). (1990). *Economics as a process: Essays in the new institutional economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lavoie D. (1986). The market as a procedure for discovery and conveyance of inarticulate knowledge. *Comparative Economic Studies*, vol. 28, issue 1, pp. 1–19.
- Leeson P.T. (2017). *WTF?! An economic tour of the weird*. Stanford: Stanford University Press.
- Lewin T. (2016). *The BMW century: The ultimate performance machines*. Minneapolis: Motorbooks.
- Menard C. (2022). Hybrids: Where are we? *Journal of Institutional Economics*, vol. 18, issue 2, pp. 297–312. <https://doi.org/10.1017/S1744137421000230>
- Mises L. von (1966). *Human action: A treatise on economics*. Chicago: H. Rengery.
- Mises L. von (1990). *Economic calculation in the socialist commonwealth*. Auburn: Mises Institute.
- Monteiro G.F.A., Miranda B.V. (2023). Disentangling the role of the institutional environment in the ownership competence framework: A comment on Foss et al. (2021). *Strategic Management Journal*, vol. 44, issue 8, pp. 1939–1954. <https://doi.org/10.1002/smj.3462>
- Polanyi M. (1962). *Personal knowledge: Towards a post-critical philosophy*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Rothbard M.N. (1962). *Man, economy, and state: A treatise on economic principles*. Princeton: D. Van Nostrand.
- Shastitko A.E., Golovanova S.V. (2016). Meeting blindly... Is Austrian economics useful for dynamic capabilities theory? *Russian Journal of Economics*, vol. 2, no. 1, pp. 86–110. <https://doi.org/10.1016/j.ruje.2016.04.005>
- Standler G.W. (1994). Real business cycles. *Journal of Economic Literature*, vol. 32, no. 4, pp. 1750–1783.
- Teece D.J., Pisano G., Shuen A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, vol. 18, issue 7, pp. 509–533. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199708\)18:7%3C509::AID-SMJ882%3E3.0.CO;2-Z](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7%3C509::AID-SMJ882%3E3.0.CO;2-Z)
- Williamson O.E. (1985). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. New York: The Free Press.
- Williamson O.E. (1991). Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, no. 2, pp. 269–296. <https://doi.org/10.2307/2393356>

References

- Coase R. (2007). *The firm, the market and the law*. Moscow: Novoe izdatelstvo Publ. (in Russ.)
- Leeson P.T. (2023). *The invisible hook: The hidden economics of pirates*. Moscow: Delo Publ. (in Russ.)
- Tirole J. (1996). *The theory of industrial organization*. Saint Petersburg: Ekonomicheskaya shkola Publ. (in Russ.)
- Tutov L.A., Shastitko A.E. (2021). Metalanguage within disciplinary discourse for scientific research programs: Invitation to a debate. *Voprosy ekonomiki / Issues of Economics*, no. 4, pp. 96–115. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2021-4-96-115> (in Russ.)
- Huerta de Soto J. (2011). *The theory of dynamic efficiency*. Chelyabinsk: Sotsium Publ. (in Russ.)

- Shastitko A.E. (2024). Economic education as a mirror of interdisciplinary discourse. *Voprosy ekonomiki / Issues of Economics*, no. 1, pp. 137–153. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2024-1-137-153>. (in Russ.)
- Shastitko A.E., Fedorov S.I. (2023). Man in a changing world: How to coordinate individual plans? *Voprosy ekonomiki / Issues of Economics*, no. 7, pp. 50–80. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2023-7-50-80>. (in Russ.)
- Shastitko A.E., Fedorov S.I. (2024). Approaches to teaching entrepreneurship theory in Russian universities. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6. Ekonomika / Lomonosov Economics Journal*, vol. 59, no. 5, pp. 287–310. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-14>. (in Russ.)
- Shastitko A.E., Fedorov S.I. (2025). Recognizing entrepreneurs by income: The issues of identification. *Upravlenets / The Manager*, vol. 16, no. 1, pp. 2–15. <https://doi.org/10.29141/2218-5003-2025-16-1-1>. (in Russ.)
- Shastitko A.E., Fedorov S.I. (2026). The entrepreneur – in the shadow of economic development? *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6. Ekonomika / Lomonosov Economics Journal*, vol. 61, no. 1, pp. 3–27. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-61-1-1>. (in Russ.)
- Boettke P.J., Coyne C.J., Leeson P.T. (2015). Institutional stickiness and the new development economics (pp. 123–146). In: L.E. Grube, V.H. Storr. (Eds.). *Culture and economic action*. Cheltenham: Edward Elgar. <https://doi.org/10.4337/9780857931733>
- Buchanan J.M. (1979). *What should economists do?* Indianapolis: Liberty Fund.
- Erhard L. (1954). *Germany's comeback in the world market: The German 'miracle' explained by the Bonn minister for economics*. Abingdon: Routledge.
- Foss K., Foss N.J., Klein P.G. (2007). Original and derived judgment: An entrepreneurial theory of economic organization. *Organization Studies*, vol. 28, issue 12, pp. 1893–1912. <https://doi.org/10.1177/017084060706179>
- Foss N.J., Klein P.G. (2012). *Organizing entrepreneurial judgment: A new approach to the firm*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139021173>
- Foss N.J., Klein P.G., Lien L.B., Zellweger T., Zenger T. (2021). Ownership competence. *Strategic Management Journal*, vol. 42, issue 2, pp. 302–328. <https://doi.org/10.1002/smj.3222>
- Foss N.J., Klein P.G., Lien L.B., Zellweger T., Zenger T. (2023). Ownership competence: The enabling and constraining role of institutions. *Strategic Management Journal*, vol. 44, issue 8, pp. 1955–1964. <https://doi.org/10.1002/smj.3494>
- Foss N.J., Klein P.G., McCaffrey M. (2019). *Austrian perspectives on entrepreneurship, strategy, and organization*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108777742>
- Grossman S.J., Hart O. (1986). The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration. *Journal of Political Economy*, vol. 94, issue 4, pp. 691–719. <https://doi.org/10.1086/261404>
- Hart O. (1995). *Firms, contracts and financial structure*. Oxford: Oxford University Press.
- Hart O., Moore J. (1988). Incomplete contracts and renegotiation. *Econometrica*, vol. 56, no. 4, pp. 755–785. <https://doi.org/10.2307/1912698>
- Hart O., Moore J. (1990). Property rights and the nature of the firm. *Journal of Political Economy*, vol. 98, no. 6, pp. 1119–1158. <https://doi.org/10.1086/261729>
- Hayek F.A. (1935a). The nature and history of the problem (pp. 1–40). In: F.A. Hayek. (Ed.). *Collectivist economic planning*. London: Routledge.
- Hayek F.A. (1935b). The present state of the debate (pp. 201–243). In: F.A. Hayek. (Ed.). *Collectivist economic planning*. London: Routledge.
- Hayek F.A. (1945). The use of knowledge in society. *The American Economic Review*, vol. 35, no. 4, pp. 519–530.
- Hayek F.A. (1988). *The fatal conceit: The errors of socialism*. London: Routledge.
- Kirzner I.M. (1973). *Competition and entrepreneurship*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Klein P.G. (2010). *The capitalist and the entrepreneur: Essays on organizations and markets*. Auburn: Mises Institute.
- Knight F.H. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Kurdin A.A., Shastitko A.E. (2020). The new industrial policy: A chance for the BRICS countries. *BRICS Journal of Economics*, vol. 1, issue 1, pp. 60–80. <https://doi.org/10.38050/2712-7508-2020-5>
- Lachmann L.M. (1956). *Capital and its structure*. London: Bell & Sons.
- Langlois R.N. (Ed.). (1990). *Economics as a process: Essays in the new institutional economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lavoie D. (1986). The market as a procedure for discovery and conveyance of inarticulate knowledge. *Comparative Economic Studies*, vol. 28, issue 1, pp. 1–19.
- Leeson P.T. (2017). *WTF?! An economic tour of the weird*. Stanford: Stanford University Press.
- Lewin T. (2016). *The BMW century: The ultimate performance machines*. Minneapolis: Motorbooks.
- Menard C. (2022). Hybrids: Where are we? *Journal of Institutional Economics*, vol. 18, issue 2, pp. 297–312. <https://doi.org/10.1017/S1744137421000230>
- Mises L. von (1966). *Human action: A treatise on economics*. Chicago: H. Rengery.
- Mises L. von (1990). *Economic calculation in the socialist commonwealth*. Auburn: Mises Institute.
- Monteiro G.F.A., Miranda B.V. (2023). Disentangling the role of the institutional environment in the ownership competence framework: A comment on Foss et al. (2021). *Strategic Management Journal*, vol. 44, issue 8, pp. 1939–1954. <https://doi.org/10.1002/smj.3462>
- Polanyi M. (1962). *Personal knowledge: Towards a post-critical philosophy*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Rothbard M.N. (1962). *Man, economy, and state: A treatise on economic principles*. Princeton: D. Van Nostrand.

- Shastitko A.E., Golovanova S.V. (2016). Meeting blindly... Is Austrian economics useful for dynamic capabilities theory? *Russian Journal of Economics*, vol. 2, no. 1, pp. 86–110. <https://doi.org/10.1016/j.ruje.2016.04.005>
- Standler G.W. (1994). Real business cycles. *Journal of Economic Literature*, vol. 32, no. 4, pp. 1750–1783.
- Teece D.J., Pisano G., Shuen A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, vol. 18, issue 7, pp. 509–533. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199708\)18:7%3C509::AID-SMJ882%3E3.0.CO;2-Z](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7%3C509::AID-SMJ882%3E3.0.CO;2-Z)
- Williamson O.E. (1985). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. New York: The Free Press.
- Williamson O.E. (1991). Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, no. 2, pp. 269–296. <https://doi.org/10.2307/2393356>

Информация об авторах**Information about the authors****Шаститко Андрей Евгеньевич**

Доктор экономических наук, профессор, директор Центра исследований конкуренции и экономического регулирования. **Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ**, г. Москва, РФ; заведующий кафедрой конкурентной и промышленной политики (экономический факультет). **Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова**, г. Москва, РФ. E-mail: aes@ranepa.ru

Федоров Сергей Игоревич

Кандидат экономических наук, младший научный сотрудник Центра исследований конкуренции и экономического регулирования. **Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ**, г. Москва, РФ; ассистент кафедры конкурентной и промышленной политики (экономический факультет). **Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова**, г. Москва, РФ. E-mail: fedorov-si@ranepa.ru

Andrey E. Shastitko

Dr. Sc. (Econ.), Professor, Director of the Centre for Studies of Competition and Economic Regulation. **Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA)**, Moscow, Russia; Head of Competition and Industrial Policy Dept. (Faculty of Economics). **Lomonosov Moscow State University**, Moscow, Russia. E-mail: aes@ranepa.ru

Sergei I. Fedorov

Cand. Sc. (Econ.), Junior Researcher of the Centre for Studies of Competition and Economic Regulation. **Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA)**, Moscow, Russia; Junior Lecturer of Competition and Industrial Policy Dept. (Faculty of Economics). **Lomonosov Moscow State University**, Moscow, Russia. E-mail: fedorov-si@ranepa.ru