

ТЕОРИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ДОМИНИРОВАНИЕ: БАЗОВЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ТЕОРИИ И ПОДХОД К ИЗМЕРЕНИЮ

БЛОХИН Андрей Алексеевич, д.э.н., andraleks@rambler.ru, главный научный сотрудник Института народнохозяйственного прогнозирования РАН; профессор Кафедры макроэкономической политики и стратегического управления Экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия
Scopus Author ID 55496710400; ORCID: 0000-0003-2132-4664

В статье выявлена теоретическая проблема недооценки экономической наукой значимости доминирования в формировании экономического оборота и эволюции экономических систем. Превалирование подходов, опирающихся на представления об эквивалентном обмене, как основе экономики выводят описание экономической власти, доминирования и в целом институциональные исследования на вторичные роли в науке. В статье обоснован фундаментальный характер экономического доминирования, представленного в обмене наряду со стоимостью и собственностью. Это позволяет построить новый синтез институциональных и традиционных воспроизводственных подходов. В его основе лежит положение о том, что институциональные преимущества, проявляющиеся через доминирование одних участников оборота над другими, порождают возникновение институциональной ренты. Последняя должна рассматриваться как мера доминирования. Выделить институциональную ренту в экономическом обороте можно пока лишь по внешним проявлениям, например, при расщеплении бизнеса по качественно разным уровням, определяемым как – альфа-, бета- и гамма-бизнес, и имеющим разный (институционально закрепленный) доступ к качественным ресурсам, включая господдержку, финансирование, технологии, профессиональные кадры и другие. Показано, что такое расщепление ведет к рентоориентированным стратегиям и формированию институциональных ловушек для каждого уровня. Обосновывается, что институциональное равновесие в многоуровневой экономике может достигаться, если концентрируемая «верхними» уровнями иерархии институциональная рента инвестируется в прогресс отраслей и сфер деятельности. В противном случае равновесие постепенно утрачивается.

Ключевые слова: экономическое доминирование, институциональное преимущество, институциональная рента, альфа-бизнес, бета-бизнес, гамма-бизнес, многоуровневая экономика, рентоориентированное поведение, институциональные ловушки

DOI: 10.47711/2076-3182-2023-1-6-30

Введение. В экономической науке в целом и, прежде всего, – институциональных исследованиях, растет интерес к темам экономической власти и доминирования, рентоориентированному поведению, экономическим кризисам. Во многом это объясняется тем, что традиционные макроэкономические исследования, равновесные модели, кейнсианский и монетаристский подход и другие направления недостаточно четко объясняют тенденции последних десятилетий, разворачивающиеся в глобальной и в национальных экономиках, в том числе – в российской. В то же время институциональная теория пока лишь только констатирует наличие и важную роль доминирования в экономике, и не предлагает единого теоретического подхода для его объяснения. Проявления власти и доминирования описываются в ней, скорее, как набор многочисленных и разноуровневых кейсов экономического поведения крупнейших компаний, стран, лидеров рынков. Тем более – отсутствует пока представление о единой мере оценивания экономической власти и доминирования.

В настоящей статье предлагается описание базовых положений теории, позволяющей объяснить природу экономического доминирования на основе представлений об институциональной ренте, получаемой бизнесом, работающим в лучших институциональных условиях. Количественная оценка институциональной ренты может использоваться как единая мера доминирования. Способы ее измерения, анализ влияния на экономические процессы, факторы ее динамики требуют проработки, открывают возможности для соединения в аналитических и прогнозных построениях макроэкономических и институциональных подходов.

Теория экономического доминирования в многоуровневой экономике разработана автором совместно с И. Ломакиным-Румянцевым, С. Наумовым, В. Вертоградовым [1–3]. Отдельные ее положения предложены в статьях, опубликованных совместно с С. Драневым, С. Стерником, Р. Гридиным, А. Фототовым и другими¹. На сайте «Матрица SV (Strength vs Variety)»

¹ См. статьи: Блохин А.А. Институциональная рента в многоуровневой экономике // Проблемы прогнозирования. 2019. № 4 (175). С. 16–26; Блохин А.А. Дранев С.Я. Различия институциональных условий деятельности компаний разного размера на примере черной металлургии // Журнал "Мир новой экономики". 2019. Т. 13. № 1. С. 36–47. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-36-47; Блохин А.А., Стерник С.Г. – Институциональная рента как неры-

собраны (по состоянию на начало 2023 г.) более двадцати исследований по отдельным отраслевым рынкам России или зарубежных стран, сделанных с использованием идей названной теории (часть из них уже опубликована в научных журналах – в этом случае на указанном сайте дается соответствующая ссылка). Их список продолжает пополняться².

Тем не менее ряд базовых положений данной теории нуждался в более фундаментальной проработке, а ее использование требовало более широких обобщений. В целостном виде данная теория пока не была опубликована и ее базовые положения подробно формулируется здесь впервые.

Доминирование vs доминирование. Термин «доминирование» – один из наиболее часто употребляемых в последнее время, однако вкладываемый в него смысл обычно шире имеющихся теоретических определений и практического применения. Само понятие доминирования используется как минимум в двух значениях³. Первое представляет собой – преобладание по масштабу в занимаемом экономическом пространстве, второе – принуждение к выбору экономического поведения. Будем их далее называть соответственно, «доминирование по масштабу» и «доминирование как влияние». В политическом дискурсе, а также, например, в социологии, зоопсихологии (в соответствующих им предметных областях) чаще используется второе значение. В экономической теории и практике госрегулирования, например, – в антимонопольной политике – первое. В определенном смысле экономическая наука, выбрав в качестве своего предмета эквивалентный обмен, и стоимостной оборот, по возможности «сторонились» отношений принуждения, «оставляя» эту категорию другим наукам. Такое изъятие породило определенные перекосы в ее развитии, требующие устранения.

ночный механизм экономического роста // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. М.: МАКС Пресс, 2019. с. 7-26; Блохин А.А., Фоонов А.Г. – Глобальные ловушки для российской инновационной системы // Журнал "Мир новой экономики". № 2. 2020. с. 51–62. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-2-51-62

² См.: <http://svmatrix.online/ru/>

³ Словарь Ушакова, например, предлагает следующие значения это слова: преобладать, господствовать, быть основным, возвышаться (над чем-то), которые так или иначе сводятся к названным значениям (Большой толковый словарь русского языка: современная редакция / Д. Н. Ушаков. – Москва: Дом Славянской кн., 2008. – 959 с.; 27 см.; ISBN 978-5-903036-99-8)

Доминирование как преобладание по масштабу бизнеса или доле на рынке широко используется в теории монополистической конкуренции и олигопольных рынков. Такое понимание восходит к классическим работам Дж. Робинсон [4] и Э. Чемберлина [5]. Практической реализацией такого подхода стало широкое применение критериев доли рынка одной или нескольких фирм при оценке их монопольного положения. Справедливости ради следует подчеркнуть, что антимонопольная политика и практика поддержки конкуренции не ограничиваются названными количественными параметрами. Довольно широкое распространение в ней получило выявление и пресечение ситуаций недобросовестной конкуренции как в официальных документах⁴, так и в научных публикациях [6–8], определяющих «доминирование как влияние» на участников рынка. Однако, само множество подобных ситуаций, по сути, – широкий перечень юридически описанных «кейсов» нерыночного поведения, открытый для пополнения. Они не сведены в единую теорию, допускающую интегральные или единообразные количественные оценки критериев подобного доминирования.

Теоретические различия в «освоенности» наукой доминирования по масштабу и доминирования как влияния проявляются во многих известных теориях. Так, исследования эффектов масштабов бизнеса, заложенные в работах А. Верле и Г. Минца [9], Д. Медоуза [10], А. Маршалла [11] и др. опираются на количественные критерии сокращения издержек и расширения выпуска продукции с ростом их размеров. Крупный бизнес, действительно, приобретает чисто рыночные преимущества в зависимости от своего размера, но, кроме этого, а, возможно и – в большей мере – растёт его влияние на рынок через институты. Именно влияние на институты Я Паппэ и Я Галухина [12] предлагают считать критерием сверхкрупного бизнеса. Многочисленные исследования кейсов развития отдельных глобальных компаний отражают возрастание их воздействия на государство и рыночную инфраструктуру при увеличении их масштаба. Следует оговориться при этом, что прямой «функции»

⁴ Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2021 год – Федеральная антимонопольная служба – Москва, 2022.

влиятельности компаний в зависимости от их размеров нет – могут встречаться более крупные, но менее влиятельные компании и наоборот.

Во многих основополагающих экономических исследованиях используются термины «экономическая власть», «институциональная сила», доминирующий и «доминируемый» субъект в экономике, «властная асимметрия» или похожие на них понятия. В числе авторов известные имена – М. Вебер [13], Т. Веблен [14], Дж. Гелбрэйт [15], П. Бурдьё [16]. Не обходят эту тему и современные российские авторы – В. Радаев [17], В. Деметьев [18], В. Цветков [19–20]. В то же время, как подчеркивает В. Радаев, «Единой концепции власти в социальных науках, по общему признанию, не существует» [17, с. 44]. Эти исследования также опираются на ситуативный анализ и качественные оценки, без единой, количественной меры таких оценок.

Для описания «доминирования как влияния» следует упомянуть и теоретическую концепцию «провалов рынка», впервые сформулированную Дж. Миллем [21]. В ней преодоление «недалновидности» участников рынка «отдается» государству, создающему для этого институты, и тем самым оказывающему сильное влияние на них. Единой количественной «меры» провалов рынка и необходимого при этом регулирующего воздействия, равно как и «провалов государства», пока не существует.

Теория доминирования в экономике Фр. Перру [22–23] наиболее полно из известных теорий описывает категорию доминирования. В ней утверждается, что неравноправие экономических агентов является «естественным» для рынка. Крупные компании доминируют на своих рынках и создают «полюса роста», от которых распространяется «благотворное влияние» на «периферию рынка». Как и в других примерах, данная теория опирается на качественный анализ и ситуативные оценки. Единая мера доминирования в ней отсутствует. Не отвечает эта теория и на вопросы, о том, в каких случаях крупный бизнес не становится полюсом роста, а вычерпывает ресурсы из отрасли, региона или страны, тормозя их развитие.

Приведенные примеры теоретических концепций, непосредственно связанных с доминированием в экономике, можно продолжить. При их разнообразии и фундаментальном значении для

экономической науки, общей чертой является более высокая проработанность категории «доминирования по масштабу», по сравнению с «доминированием как влиянием». Первая в отличие от второй имеет количественные характеристики. Вторая – определяется ситуативно и довольно субъективно – в форматах вербального, качественного анализа. Принципиально важно, что первая из них опирается на теории воспроизводства, основанные на аксиомах эквивалентного обмена товаров. Вторая – включает институциональные и поведенческие аспекты.

На основании изложенного можно высказать и более сильное утверждение: в целом *институциональная теория*, в том числе новая институциональная теория и ряд других научных теорий, развиваемых в близких с ними направлениях, в значительной мере ориентированы на раскрытие категории «доминирование как влияние» [6–7, 14, 24–25]. Однако, их логические построения не соединились пока с количественными макроэкономическими и отраслевыми подходами. Вербальные и количественные построения для описания двух типов доминирования не образовали общую теоретическую конструкцию. Причины такого расхождения носят фундаментальный характер и требуют возвращения «к истокам экономической науки», то есть, к ее базовым положениям.

Экономическая теория преимущественно изучала поведение «рационального человека», – обменивающего товары и услуги. Этому посвящено огромное число публикаций, прекрасный обзор которых дается В. Автономовым [26]. Логику такой эволюции можно проследить от Ф. Броделя [27] до Дж. Стиглера [28]. Однако, даже в самой первой сделке по обмену товаров, кто-то придумал ее правила – либо один из обменивающихся, либо вождь, шаман, посредник, кто-то «третий». Принимая эти правила, двое обменивающихся снижают свои риски и транзакционные издержки, а третий участник, гарантирует их исполнение, получая доход за свою услугу, либо как явную «комиссию» – долю от стоимости товара, либо, например, в виде «лояльности» к нему первых двух участников сделки. Тогда – это некая «надбавка» к цене. Стоимость товара или услуги оказывается при этом заниженной. В любом случае такая «сделка» выгодна всем ее участникам. При этом установленное для нее правило

не обязательно справедливое. Условия для одного из обменивающихся могут быть несколько лучше, чем для другого, и это все равно может удовлетворить их обоих. Таким образом, уже в первой сделке заложено «доминирование как влияние» третьего участника сделки на первых двух и одного из двоих на другого. Это доминирование носит институциональный характер.

С учетом предыдущих рассуждений понятию «человек экономический» должен быть противопоставлен «человек доминирующий». Последний может существовать в двух ипостасях. Во-первых, – устанавливающий правила для рационального поведения остальных, в том числе на рынках – определим его в этой сделке как альфа-участник. Во-вторых, – тот, которому первый предоставляет лучшие условия обмена. Он, соответственно бета-участник. Третьего будем считать гамма-участником.

Добавим, что институт собственности также возникает до «первой» сделки обмена и «раскрывается» через правила для ее участников – собственников обмениваемых товаров. Не углубляясь в вопросы спецификации или размытия прав собственности (см., например, [30]), отметим, что и в них уже на ранних стадиях формирования экономических отношений проявляется доминирование как влияние.

Значит рынок невозможен без доминирования. По мере расширения и усложнения обменов функция по установлению правил и условий обменов отделяется от конкретных сделок и превращается в самостоятельную сферу деятельности, а «комиссия» или неявные надбавки к цене за нее становятся регулярными, приобретают огромное разнообразие форм и, вероятно, быстро растут в объемах. Заметная часть неявной надбавки переходит в явные формы платежей, такие как налоги, церковные сборы, судебные издержки и т.п., а их перераспределение формирует государственные финансы и создает сложные посреднические системы в экономике, позволяя формировать значительный объем политических, социальных и иных обязательств, не только явных, но и не объявленных, таких, например, как «общественный договор» [30-31].

«Человек доминирующий» быстро по историческим меркам превращается в доминирующую систему – государство, церковь, посреднический бизнес. В этом смысле следует уточнить

тезис М. Вебера о монопольном праве государства на физическое насилие [32]. Это лишь одна сторона доминирования – наказание ослушавшихся. Не менее важно соблюдение правил лояльными субъектами. В этом смысле государство – система, обладающая монополией не столько на насилие, сколько на доминирование, в том числе – на создание правил и принуждение к их исполнению, то есть – на создание институтов. Не будем при этом вдаваться в философские рассуждения о присутствии насилия в добровольном согласии.

Наделение альфа-участником, устанавливающим правила, бета-участника дополнительными преимуществами по сравнению с гамма-участником (по сути – делегирование ему части своих институциональных преимуществ), также со временем институционализируется, превращаясь в системы, обеспечивающие исполнение правил.

Таким образом, можно утверждать, что доминирование присутствует в любой экономике, более того отношения доминирования возникают до появления товара как «клеточки» экономических обменов, о которой писал К. Маркс [33], выводя из нее понятия эквивалентного обмена и меновой стоимости, а обмен производится с учетом имеющихся до сделки преимуществами.

Следовательно, экономика всегда иерархична и ее доминирующий уровень устанавливает институты (правила) для других участников. Тогда рынки совершенной конкуренции возможны лишь на нижнем уровне иерархии, действующем по заданному ему с верхних уровней правилам. Конкуренция между доминирующими субъектами, носит иной характер – за сферы доминирования. На практике многие экономические системы «вложены» друг в друга и нижние уровни одних замысловато переплетаются с верхними уровнями других, но общий принцип иерархичности сохраняется.

Исходя из такой постановки, понимание механизмов доминирования в экономике требует как серьезного теоретического переосмысления его роли в экономической науке, так и более глубокой проработки взаимосвязи теории стоимости и институциональных исследований. В статье представлено концептуальное описание этих проблем, с учетом двух часто смешиваемых смыслов доминирования, и на этой основе предлагается

подход к построению теории экономического доминирования в многоуровневой экономике, описывающей «доминирование как влияние» и позволяющий получать его количественную меру в виде институциональной ренты.

Теория экономического доминирования в многоуровневой экономике. Анализ действующей в различных экономических системах практики показывает, что их субъекты функционируют в различных институциональных условиях. Одни из них получают доступ к более дешевым или качественным ресурсам – господдержке, материальным ресурсам, технологиям, кадрам, финансированию, информации, а другие лишены его какими-то законодательными мерами, правоприменительной практикой, правилами ведения бизнеса, международными санкциями и ограничениями или иными формализованными способами. В результате первые получают институциональную ренту – доход, обусловленный институциональными преимуществами по сравнению с другими участниками рынка.

В научной литературе присутствует большое количество близких по смыслу и иногда совпадающих по названию определений: политическая, бюрократическая, административная, коррупционная, статусная рента, рента положения, лидерская рента, колониальная рента и другие схожие понятия [6–7, 34–37]. Однако все они дают более узкую трактовку понятия институциональной ренты, связанную с управленческим и политическим влиянием на экономику либо с асимметрией информации участников рынков, т.е. внешними, «надстроечными» по отношению к экономике факторами. Термин «институциональная рента» непосредственно используется и рядом других исследователей [38–39], однако в их понимании этот термин связывается с «институциональным капиталом» или «институциональной ценностью» и отражает разницу в доходах для экономик с лучшими институтами по сравнению с экономикой с худшим уровнем развития институтов.

В отличие от перечисленных работ, в теории экономического доминирования, излагаемой в данной статье, предлагается «широкая» трактовка институциональной ренты как «базового» для экономической теории понятия наравне с категориями стоимости товара и собственности, охватывающего весь

экономический оборот, включая явные и неявные обязательства. При этом не имеет смысла говорить о лучших или худших институтах, а лишь о разнице институциональных условий для бизнеса, то есть, об институциональном неравенстве в любой экономической системе. Из этого следует ряд важных для изложения данной теории утверждений.

Первое. Предложенное понимание институциональной ренты принципиально по-новому ставит вопрос об эквивалентном обмене, лежащем в основе понятия меновой стоимости. В данной теории по-настоящему эквивалентной (точнее – равновесной) можно считать лишь сделку трех участников, а стоимость и институциональная рента превращаются в дополняющие или уравнивающие друг друга категории. Такое предположение носит фундаментальный характер и в данной статье лишь высказывается, чтобы в последующих работах дать его более глубокое обоснование.

Второе. Институциональные условия обычно описываются как институциональная среда, то есть, согласно Л. Девису и Д. Норту [40], – совокупность политических, социальных и юридических правил, образующая базис для производства, обмена, распределения и потребления. При таком подходе институты воспринимаются как общественное благо с неограниченным и равным правом пользования участниками экономики. Более развитые страны, с «лучшим» институциональным устройством получают тогда более высокий «институциональный доход».

Такое представление институтов как равного для всех общественного блага далеко не бесспорно и опровергается многочисленными примерами двойных стандартов по отношению к разным группам бизнеса и многочисленными барьерами входа на различные рынки. Монополия на торговлю с колониями и последующая неокOLONиальная политика лучше всего поддерживали миф о «зрелости» рыночных институтов Европы на протяжении нескольких столетий. Не случайно, что заимствование или трансплантация «передовых» институтов в другие страны [41] идет с большими трудностями несмотря на то, что глобальные компании, имея огромные возможности воздействия на правительства и бизнес-среду в них, могли бы способствовать установлению более прогрессивных институтов.

В предлагаемой теории экономического доминирования утверждается, что институты всегда создают различия в допуске к качественным ресурсам и участники экономики получают в зависимости от этого разный доход. Бизнес, получающий больший доход в виде институциональной ренты, заинтересован в подобном «несовершенстве» институтов и способствует его усилению.

Третье. Поскольку институциональная рента присутствует в каждой сделке, во всех каналах движения стоимости и даже в обороте неявных обязательств, например, политических, выделить и оценить ее количественно пока не представляется возможным из-за сложности такой задачи. Можно и нужно анализировать лишь устойчивые каналы ее формирования, значимые для изменения структуры и динамики экономики или для решения конкретной экономической проблемы.

Четвертое. Теория экономического доминирования дает четкое объяснение широкого распространения рентоориентированного поведения, описанного в том числе в теории общественного выбора [34, 42], однако, увязывает его не просто с поведением политиков, но с естественной стратегией крупного бизнеса, инвестирующего доходы в усовершенствование институтов для получения институциональной ренты. Приоритеты крупного бизнеса смещаются от чисто экономических стратегий роста эффективности бизнеса к рентоискательству. Оно порождает еще большее рентоискательство, формируя порочный круг, разрушающийся системным кризисом.

Пятое. Экономика, в которой перераспределяются значительные объемы доходов в виде институциональной ренты и устойчивые потоки инвестиций, спроса, налоговых отчислений на ее основе, далеко не похожа на привычные модели экономического равновесия. Тем не менее она тоже может находиться в динамическом равновесии. Сконцентрированная в доходах крупного бизнеса институциональная рента может стать источником прогресса отдельных рынков, эффекты от которого распространяются по всей экономике. Неравновесие, порождаемое институциональным неравенством, может частично компенсироваться государственным регулированием в пользу бедного населения или малого бизнеса, а также другими способами.

Неустойчивой становится лишь такая экономика, где доходы от собранной институциональной ренты расходуется не на прогресс, а «проедаются» или тратятся непродуктивно.

Из перечисленных утверждений следует, что оценка макроэкономической динамики и понимание эволюции экономических систем невозможны без серьезного анализа институциональной ренты. Ситуации возникновения разницы институциональных условий для бизнеса, могут быть многообразны, и их описание заслуживает детальной классификации. Здесь же мы ограничимся некоторыми их очевидными примерами.

Например, в начале 2000-х годов крупный российский бизнес в металлургии и ТЭК рос очень высокими темпами, получив такие институциональные преимущества по сравнению с остальными российскими компаниями, как доступ к дешевому финансированию в зарубежном правовом пространстве и значительную государственную поддержку (более подробное обоснование дается в [1]).

Другой пример: санкции в отношении России и контрсанкции после 2014 года способствовали активному развитию российских компаний на продовольственном рынке. Их укрупнение привело в том числе к росту их экспортных возможностей и активной экспансии на внешние рынки. Значимым (институциональным) элементом защиты внутреннего рынка от доминирования на нем глобальных продовольственных корпораций стал укрупнившийся за предшествующие годы российский ритейл [2].

Разница институциональных условий возникает для крупного или среднего бизнеса, официального, неформального или теневого, отечественного или зарубежного, имеющего большую или меньшую господдержку, связанного или не связанного с крупным отечественными или глобальными лидерами рынков, а также в очень широком спектре других экономических ситуаций. К ним относятся, например, следующие:

- прямая или косвенная поддержка государства;
- операции в зарубежных правовых условиях, в том числе доступ к более дешевому финансированию или запреты в использовании технологий, санитарные ограничения, требования к сертификации продукции для зарубежных участников;

- разные правовые поля для бизнеса, например, публичных и непубличных компаний, обычаи делового оборота, участие в теневой экономике;
- попадание в списки системообразующих компаний, в ломбардные списки, в списки банков или компаний, имеющих разрешение заниматься определенными видами деятельности;
- участие в ассоциациях бизнеса, в консультативных органах при органах власти, в их рабочих группах или общественных советах;
- преференции обслуживания в рыночной инфраструктуре, в том числе в экосистемах банков или в цифровых платформах;
- возможности управления внутренним оборотом в интегрированных компаниях;
- формальный доступ к сырью или конечным потребителям;
- право заниматься посреднической деятельностью – банковскими операциями, операциями на рынках ценных бумаг и др.

Во всех перечисленных и многих других случаях сохранение преференций позволяет компаниям «монетизировать» их, хотя далеко не всегда удастся выделить институциональную ренту в их доходе. Например, крупные компании розничной торговли заинтересованы оставаться конечным продавцом товаров и услуг на рынках развитых стран и определять, какую часть конечной цены они готовы отдавать своим поставщикам и контрагентам. Право оставаться на «последней миле» в цепочках поставок⁵ обставляется при этом жестким госконтролем и корпоративными ограничениями.

Аналогично, банки и ряд других операторов финансовых рынков по своему статусу имеют исключительное право заниматься своей деятельностью. Уже из-за этого они получают институциональную ренту.

В общем случае механизм получения институциональной ренты и перераспределения соответствующих доходов достаточно

⁵ Термин предложен С.А. Наумовым на обсуждении в Кропоткинском клубе доклада «Экономическое доминирование и кризис в российской и мировой экономиках» (17 июля 2020 года).

прост: компания, имеющая нерыночное преимущество, получает больший доход от продаж по сравнению с другими компаниями. Разница складывается из двух составляющих – дополнительный доход первой компании и утраченный доход вторых. Обе составляющие важны для анализа. Дополнительный доход может инвестироваться в развитие бизнеса, например в лоббизм, в инфраструктуру рынка, в достижение более амбициозных целей развития. Утраченный доход, если он становится систематическим, может обрекать компании на дополнительные издержки, например, более высокий уровень обслуживания кредитов, более низкую вероятность получения нового и тем более дешевого финансирования, более скромную инвестиционную политику. Разница между первыми и вторыми закрепляется и становится устойчивой. Она усиливается, если первые компании закрепляют свое преимущество, инвестируя в еще большее изменение институтов в свою пользу.

Подобный взгляд на институциональные преимущества перекликается с предложенной Ю.В. Яременко теорией замещения качественных ресурсов массовыми в отношении советской экономики [43–44]. В [1] утверждается, что аналогичный механизм замещения присутствует в любой крупной экономике и связан с зарождением на рынках институционального неравенства. Одни компании, получив доступ к качественным ресурсам даже на рыночных условиях, закрепляют его формализованными преференциями, а другие – обречены на использование менее качественных – «массовых» ресурсов с меньшей производственной и рыночной эффективностью. В советской экономике такое неравноправие было накоплено десятилетиями и воспринималось как имманентное централизованной плановой системе хозяйствования. В этом смысле следует добавить, что термин «экономика дефицита», предложенный Я. Корнай [45], характеризует не причину разбалансированности централизованной экономики, а результат накопленного за предшествующие десятилетия институционального неравенства и закрепленных государством институциональных преимуществ в экономике. Именно «раскручивание» спирали доминирования, ведущего ко все большей разбалансированности экономики, и становится одной из главных причин системного

кризиса в ней. Похожий на советский кризис приближается сейчас и в глобальной экономике⁶.

Таким образом, доминирование – это устойчивый и институционально закрепленный способ получения институциональной ренты. В терминах начала статьи – это именно «доминирование как влияние». Оно может быть сильным независимо от размера бизнеса и его доли на рынке. Хотя, как правило, компании, систематически получающие институциональную ренту, тратят ее не только на усиление доминирования, но и на расширение бизнеса и новые технологии, увеличиваясь в размерах и захватывая большую долю рынка либо осваивая смежные рынки. Верно и обратное – доход, полученный крупной компанией с использованием чисто рыночных факторов, может быть израсходован на инвестиции в изменение институтов. Поэтому часто, хотя и не всегда, понятия крупный и влиятельный совпадают.

Приток рыночных доходов способствует появлению и приращению институциональной ренты, а ее рост – большему притоку рыночных доходов. Эти процессы взаимно поддерживаются, приводя к выделению и укрупнению лидеров и отставанию от них остальных компаний. Рынок «расслаивается» не только по размеру бизнеса, но и по его качественным характеристикам – институциональным условиям, перспективам развития, экономической динамике, формам конкуренции, институциональной силе компаний.

Расслоение бизнеса по уровням иерархии. В ряде статей автора предложено выделять три группы компаний – крупнейшие, крупные, остальные, и называть их (по аналогии с антропологией, зоопсихологией, социологией) альфа-, бета- и гамма-бизнес⁷.

- **Альфа-бизнес** – группа компаний, имеющих системные институциональные преимущества и доминирующих на рынках, определяющих (меняющих) их институты через свое влияние на государство и рыночные инфраструктуры, благодаря чему они занимают на них уникальное положение.

⁶ См. Блохин А.А. Глобальная экономика в переходном состоянии // Журнал Экономические стратегии. – №5 2016 г., стр.30-43; Продолжение в №6 2016 г. стр.6-19.

⁷ Впервые предложено в статье: Блохин А.А. Экономика ненужной продукции: институциональные особенности кругооборота потерь // Экономическая политика. 2015. № 1. С. 7–40.

- **Бета-бизнес** – группа компаний, получающих (или приобретающих от альфа-бизнеса) возможность использования и масштабирования отдельных институциональных преимуществ как своих «специфических активов», благодаря чему они становятся лидерами отраслевых или региональных рынков.
- **Гамма-бизнес** – компании, занимающие остальные рыночные ниши и не имеющие масштабируемых институциональных преимуществ.

Распределение бизнеса по уровням задает определенный «аутсорсинг» институциональных преимуществ, благодаря которому верхние уровни контролируют доходы нижних уровней.

Мотором для усиления доминирования и расслоения бизнеса становится конкуренция за «качественные» ресурсы и «заразное» распространение доминирования. Получив преференции в доступе к одним видам качественных ресурсов, бизнес использует его в конкуренции за доступ к другим видам. Поэтому лидеры рынка начинают «задавать тон» на всех своих рынках – в доступе к финансированию и исходному сырью, в приглашении лучших специалистов, в выборе лучших офисов. Кроме того, коммуникации между альфа-компаниями, а также между альфа-компаниями и госучреждениями устанавливаются легче и надежнее, чем у компаний бета-уровня, а у них – лучше, чем у гамма-уровня. Альфа-компании тесно сотрудничают с гораздо более широким списком ведомств в сфере своих интересов (и на более высоком их уровне управления, создавая для этого специальные подразделения и службы в своем составе), чем руководство бета- и тем более гамма-бизнеса. Следовательно, альфы по сравнению с бетами, а беты по сравнению с гаммами выигрывают не только в издержках и качестве товаров, но и в транзакционных издержках, связанных с оборотом товаров и защитой собственности. В результате расслоение компаний происходит не только по размеру, но и по качественным характеристикам их деятельности.

В ряде работ автора и его коллег подтверждено такое количественное и качественное расслоение по разным отраслям российской экономики – ТЭК, металлургии, ритейлу, консалтингу

и других⁸. В них показано, что само расслоение носит заметный характер и растет на протяжении длительного времени. Оно проявляется как в динамике лидирующих и отстающих кластеров, так и по институциональным характеристикам компаний, входящих в эти кластеры – господдержке, доступности финансирования, законодательным преференциям/ограничениям и другим признакам.

В. Вертоградовым в [3] предложено также выделять **Альфа-империи** – как объединение компаний альфа-, бета- и гамма-уровней, связанных вертикальными организационно-институциональными отношениями в рамках их общих интересов. Такое объединение полезно рассматривать для выявления и описания особой конкуренции, ведущейся за сферы действия установленных правил одновременно на всех уровнях этих империй во главе со своими «альфами». Эта формулировка здесь высказывается, но заслуживает более детальной проработки.

Теория экономического доминирования, излагаемая в статье, позволяет четче определить понятия властных отношений в экономике и институциональной силы как возможности управлять объемом, структурой и движением институциональной ренты.

При этом должно оцениваться не только прямое, но и косвенное влияние крупного бизнеса на институты – через «институциональное плечо» (по аналогии с кредитным плечом – термин предложен автором в статье [2]), позволяющее суммировать или «мультиплицировать» институциональную силу различных экономических участников. Практика показывает, что крупнейшие компании часто кооперируются друг с другом или с государством. Например, в статье С. Студникова [46] описано, как «притягиваются» друг к другу ведущие университеты, научные центры, технологические компании альфа-уровня, каналы финансирования поставок оборудования, а также собираются в них лучшие профессора, абитуриенты и студенты. Такой «кооперационный» эффект часто наблюдается в экономике, но требует более четкого теоретического описания.

Теория экономического доминирования позволяет по-новому увидеть не только кооперацию компаний альфа-, бета-

⁸ Они, в частности, собраны на ресурсе: *Матрица SV (Strength vs Variety)*. <http://svmatrix.online/ru/>

и гамма-уровней, но и конкуренцию между ними. В дополнение к понятиям монополистической и олигополистической конкуренции [4–5] необходимо ввести понятие институциональной конкуренции – конкуренции за влияние на изменение институтов для получения институциональной ренты. Крупнейший бизнес конкурирует с другими не столько по ценам и качеству товаров, сколько за доступ к качественным ресурсам, за более сильное влияние на институты и правила, то есть на государство и рыночную инфраструктуру. Рынки свободной, совершенной конкуренции он фактически «оставляет» гамма-бизнесу, сохраняя для себя возможности их «регулирования».

Качественное и количественное расслоение в экономике ведет к формированию привилегированных зон рынков с высокой институциональной рентой. Соответственно, они огораживаются барьерами входа в них. Такие барьеры сначала невелики, но по мере увеличения разницы в институциональных условиях по обе стороны от них, уровень барьеров повышается. Более того, бизнес, находящийся «по лучшую сторону» барьеров, заинтересован, с одной стороны, в их непреодолимости для «претендентов», поэтому выстраивает «концепцию защиты своих рынков» [47–49], и, с другой, – сохранении «претендентов» в сфере своего доминирования, не давая им ни разориться, ни развиваться. Так, в частности, выстраивала свою работу ИКЕА – лидер мебельного рынка России в отношениях со своими поставщиками [50]. Усилия по созданию барьеров тем выше, чем активнее пытаются их преодолеть претенденты.

Переходы через барьер – это, как правило, не монотонный рост, а *прорывные события* – слияния и поглощения, поддержка государством или крупными чиновниками либо политиками, приход на рынок крупных зарубежных игроков или игроков других рынков. Поэтому анализ рынков и стратегий бизнеса должен учитывать наличие таких барьеров, особенно – для компаний, находящихся в пограничной зоне. Методики оценки стоимости бизнеса для них должны учитывать возможные торможение или взлет бизнеса при приближении к барьеру и переходе через него.

В результате возникновения описанных барьеров расслоение бизнеса по качественно разным уровням закрепляется, а экономика превращается в многоуровневую. Описание советской

экономики как многоуровневой предложено Ю.В. Яременко в [44]. На иерархичность в экономике указывали также другие авторы (см., например [51–52]). В отличие от них теория экономического доминирования, излагаемая в статье, объясняет сам механизм формирования иерархичности конкуренцией компаний за доступ к качественным ресурсам. Важным следствием многоуровневости экономики и барьеров между уровнями становятся институциональные ловушки для бизнеса на этих уровнях. Общее описание таких ловушек дано в [53]. В теории экономического доминирования, излагаемой в данной статье, не утверждается, что все институциональные ловушки определяются описанными барьерами, но обосновывается, что сами барьеры порождают институциональные ловушки⁹ – разные для альфа-, бета- и гамма-бизнеса.

Ловушки альфа-бизнеса связаны с его сдвигом от рыночных стратегий к ренто-ориентированным, оборачивающимся их «ренто-зависимостью». Дальнейшие стратегии опираются на все более искаженные сигналы рынка и заставляющие крупнейший бизнес инвестировать в институты. Таким образом, возникает «положительная обратная связь» и данные ловушки усиливают асимметрию информации на рынке.

Для бета- и, тем более, – гамма-бизнеса недополученный ими доход оборачивается более низкими показателями деятельности, ухудшаются условия получения нового финансирования и доступа к другим качественным ресурсам. Они попадают в ловушку худших условий конкуренции. Кроме того, даже если из-за хорошей конъюнктуры какие-то бета- или гамма-компании начнут получать более высокие доход, это станет поводом для соответственно, альфа- или бета-компаний найти способ изъять его в свою пользу – путем, например, поглощения или изменения условий деятельности. Поскольку альфы часто контролируют «последнюю милю» в движении товаров к конечному потребителю, они могут «отдавать» бетам «предпоследнюю милю», контролируя ценами на ресурсы и продукты их маржинальность, тем самым – «дозировать» высоту

⁹ См.: Блохин А.А. – Институциональная рента в многоуровневой экономике // Проблемы прогнозирования. – 2019. № 4 (175). С.16-26

барьера для перехода бет и гамм на альфа-уровень. Бета- и гамма-бизнес «запираются» в своем слое как в институциональной ловушке.

Институциональные ловушки оборачиваются хорошо описанными в литературе эффектами «path-dependents» и «колеи» [24, 54–55]. В целом институциональная инерция может определяться и более общими закономерностями, связанными с социально-экономическим генотипом, концепция которого предложена Е.З. Майминасом [56].

Таким образом, количественное и качественное расслоение бизнеса ведет к еще большему расслоению – создаются и углубляются барьеры между зонами рынка с более и менее привилегированными условиями, все более искажаются сигналы рынка, повышается доминирование одних компаний над другими. Институциональное неравенство может вести к большему неравенству, однако, должны существовать и механизмы возвращения институциональной системы к равновесию, в том числе через кризисы.

Выводы. Категория доминирования должна относиться к фундаментальным экономическим категориям наравне со стоимостью и собственностью. Однако внимание экономической науки к ней и глубина проработки пока отстают от названных двух других. Парадокс заключается в том, что доминирование, власть, институты воспринимаются традиционной экономической наукой как «разрушающие» равновесие, построенное на логике эквивалентных обменов, однако понимание доминирования как части этих обменов позволяет увидеть равновесие, при котором в «эквивалентный» обмен товарами встроены обмены преимуществами его участников.

Наличие институциональных преимуществ определяет возникновение институциональной ренты как части дохода участников экономических отношений, обусловленных этими преимуществами.

Тогда правила (институты) возникают до обмена, а в самом обмене участвуют три, а не два участника. Альфа – определяет правила и может предоставить бета-участнику определенные преимущества. При этом альфа-участник использует свое преимущество для получения институциональной ренты,

но не обязательно получает ее как часть обмениваемых товаров, бета-участник получает наряду с товаром институциональную ренту, а гамма-участник – только товар.

В этой теоретической конструкции проявляется значимость институциональной ренты как меры доминирования. Сама институциональная рента присутствует в любой сделке, в любом акте обмена и поэтому может быть выявлена только при рассмотрении устойчивых сильных преимуществ, связанных, в частности с доступностью качественных товаров.

«Человек доминирующий» столь же важное теоретическое понятие, как и «человек рациональный», но такой тезис пока не получил распространения, хотя именно «человек доминирующий» создает и реализует институциональную систему любой экономики.

Разделение участников экономической деятельности на альфа-, бета- и гамма-бизнес определяет его расслоение по уровням иерархии. Такая иерархия имманентна любой крупной экономике. Она тем заметнее, чем дальше находится экономика в стабильном состоянии.

Появление и сознательное усиление этих преимуществ создает основу для рентоориентированного поведения. В результате любая экономика постепенно расслаивается по уровням иерархии, на которых закрепляется альфа-, бета- и гамма-бизнес. Такое расслоение проявляется как по количественным признакам (размеру бизнеса, доля оборота на рынке), так и по качественным признакам (своей организационной структуре бизнеса и стратегиям его поведения). В свою очередь, бизнес, находящийся на более высоких уровнях, формирует институциональные барьеры, «огораживая» привилегированную зону рынка от «претендентов» с нижних уровней. Барьеры между уровнями создают институциональные ловушки, закрепляя положение соответствующих бизнесов в своем слое или уровне.

Тем не менее институциональное неравенство не обязательно создает экономическое неравновесие. В случае, если концентрация альфа- и бета-бизнесом институциональной ренты приводит к ее инвестированию в прогресс отраслей или сфер деятельности, баланс интересов в экономике может поддерживаться очень долго. Более того, описанная иерархия становится значимым

механизмом перераспределения ресурсов в экономике в ее развитие и поддерживается большинством ее участников. Их потери компенсируются другими выигрышами. В противном случае экономика выходит из равновесия и наступает ее кризис.

Список литературы

1. Блохин А.А., Стерник С.Г., Близняк А.Б., Дранев С.Я., Телешев Г.В. – Эффекты институциональных различий и институциональной ренты в российской экономике // Науч. доклад / А.А. Блохин (рук. авт. кол-ва); С.Г. Стерник (д-р экон. наук), А.Б. Близняк, С.Я. Дранев, Г.В. Телешев. М.: Международные отношения, 2018. 74 с.
2. Блохин А.А., Ломакин-Румянцев И.В., Наумов С.А. – Альфа-бизнес на российском продовольственном рынке // Журнал Экономические стратегии. – 2019. №6. С. 68-77.
3. Вертоградов В.А. Рыночные стратегии альфы, беты и гаммы в контексте теории экономического доминирования // Экономические стратегии. 2020. No 2. С. 50-53. DOI: 10.33917/es-2.168.2020.50-53
4. Дж. Робинсон, Экономическая теория несовершенной конкуренции (англ. *The Economics of Imperfect Competition*, 1933)
5. Э.Х. Чемберлин, Теория монополистической конкуренции: реориентация теории стоимости / Э. Чемберлин; Пер. с англ. Э. Г. Лейкина, Л. Я. Розовского; Под ред. [и с вступ. ст., с. 5-28] О. Я. Ольсевича. – Москва: Экономика, 1996. – 349, [2] с.; ISBN 5-282-01759-8
6. Аuzан А. и др. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2011.
7. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. 591 с.
8. Шаститко А.Е., Курдин А.А., Маркова О.А., Мелешкина А.И., Моросанова А.А., Павлова Н.С., Шапова А.А. Конкуренция и конкурентная политика: на стыке будущего и прошлого. М.: Дело. 2019. 68 с.
9. Berle A. Jr., Means G. C. *The Modern Corporation and Private Property*. New York, The Macmillan Company, 1932. Pp. xiii, 396 p.
10. Meadows D.H., Meadows D.L., Randers J., Behrens, W. & Club of Rome. *The Limits to growth: A report for the Club of Rome's project on the predicament of mankind*. New York, Universe Books, 1972. [Russ. ed.: Oganessian E.S. *Predely rosta. 30 let spustya*. Moscow, IKTs «Akademkniga», 2007. 342 p.]
11. Marshall A. *Principles of economics*. London, The Macmillan Company, 1890. [Russ. ed.: *Osnovy ekonomicheskoy nauki*. Moscow, EKSMO, 2007. Pp. 265-325.
12. Пантэ Я.Ш., Галухина Я. Российский крупный бизнес: первые 15 лет Экономические хроники 1993–2008 гг. Москва, ГУ-ВШЭ, 2009. 423 с.
13. Weber M. *Economy and Society*. 1. Berkeley: University of California Press 1978. 1469 p.
14. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. 194 с.
15. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969. 480 с.
16. Bourdieu, P. *Principles of Economic Antropology*. In: Smelser N., Swedberg R. (eds). *The Handbook of Economic Sociology*. 2nd ed. Princeton: Princeton University Press; 2005 – P. 75–89.
17. Радаев В.В. Кому принадлежит власть на потребительских рынках: отношения розничных сетей и поставщиков в современной России. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. 383 с.
18. Дементьев В. Экономическая власть и институциональная теория // Вопросы экономики. 2004. Т. 3. С. 50–64.
19. Цветков В.А. Корпоративный бизнес: теория и практика. СПб.: Нестор-История, 2011. 504 с.
20. Ленский Е.В., Цветков В.А. Финансово-промышленные группы: история создания, международный опыт, российская модель. – М.: АФПИ еженедельника «Экономика и жизнь», 2001. – 192 с.
21. Милль Дж. Основы политической экономии. В 3-х т. – М.: Прогресс, 1980. 1430 с.

22. Perroux F. *Note sur la notion de pôle de croissance. Économie appliquée*, 1955, vol. 8, pp. 307–320.
23. Перру Ф. *Экономика XX века*. – М., 1961. 242 с.
24. Норт Д. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. Москва: Фонд экономической книги "Начала", 1997. 180 с.
25. Уильямсон О.И. *Экономические институты капитализма: фирмы, рынки «отношенческая» контракция* / Пер. с англ. Благова Е.Ю., Катькало В.С., Славнова Д.С., Федотова Ю.В., Цытович Н.Н. – СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996. 702 с.
26. Автономов В. *В поисках человека. Очерки по истории и методологии экономической науки*. М.: «Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара», 2020. –680 с.
27. Бродель Ф. *Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв.* – М.: Весь мир, 2007. – Т. 2: Игры обмена. – 672 с.
28. Стиглер Д. *Совершенная конкуренция: исторический ракурс* // *Вехи экономической мысли. Теория фирмы*. Т.2. Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. 900 с.
29. Капелюшников, Р. *Собственность без легитимности? // Вопросы экономики*. – 2008. – №3. – С. 85–105.
30. Гоббс, Т. *Левиафан* // Гоббс Т. *Сочинения в 2 томах*. – Т.2. – М.: Мысль, 1991. – 731 с.
31. Азуан А.А. *Общественный договор и гражданское общество* // *Мир России*. 2005. № 3. с. 3-18.
32. Вебер М. *Хозяйство и общество: очерки понимающей социологии [Текст]: в 4 т. / Макс Вебер; [пер. с нем.]; сост., общ. ред. и предисл. Л. Г. Ионина; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики»*. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2016. – Перевод изд.: Weber Max. *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*. 5. revidierte Aufl. Besorgt von Johannes Winckelmann. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), 1972. – 2000 экз. – ISBN 978-5-7598-0333-1 (в пер.). – 448 с.
33. Маркс К. *Капитал. Критика политической экономии*. Т.1. Кн.1: *Процесс производства капитала / Маркс Карл; предисловие Ф. Энгельса*. – Москва: Политиздат, 1988. – 891 с.
34. Бьюкенен Дж. *Границы свободы. Между анархией и Левиафаном [Электронный ресурс] / Дж. Бьюкенен; пер. с англ., гл. ред. Р. М. Нуреев* // *Сочинения. Серия «Нобелевские лауреаты по экономике»*. – М.: Таурис Альфа. – 1997. – С. 207–444.
35. Александрова Н.А. *Институциональные предпосылки возникновения статусной ренты*. // *Вестник Костромского государственного университета*. 2004. Т. 9. № 6. С. 28–37.
36. Grigoryev L. and Morozkina A. "Colonialism Matters: Benefits of Metropolises with a Focus on India and Great Britain" // *Strategic Analysis*, 2022, Vol. 46, Is.6, p. 585–600, DOI:10.1080/09700161.2022.2154421
37. Буклемишев О., Данилов Ю. *Экономическое лидерство и лидерская рента* // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2015, №10, с.5–17.
38. Лемещенко П.С. *Институциональная ценность как категория новой политической экономии* // *Философия хозяйства*. 2013. № 6 (90). С. 67–86.
39. Bourdieu P. *Forms of Capital*, in: Granovetter, M. and R.Swedberg (eds.). *The Sociology of Economic Life*. 2nd ed. Boulder: Westview Press, 2001. P.96–111.
40. Davis L., North D. *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge. 1971. – 273 p.
41. Полтерович, В.М. *Трансплантация экономических институтов* // *Экономическая наука современной России*. – 2001, №3, – С. 24–50.
42. Нуреев, Р.М. *Теория общественного выбора* / Р.М. Нуреев. – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2005. – 531 с.
43. Яременко Ю.В. *Структурные изменения в социалистической экономике*. М.: Мысль, 1981. 303 с.
44. Яременко Ю.В. *Теория и методология исследования многоуровневой экономики*. М.: Наука, 2000. – 400 с.
45. Корнаи Я. *Дефицит*. – М.: Наука, 1990. 608 с.
46. Студников С.С. *Высшее образование в России: расцвет экономического доминирования* // *Мир новой экономики*. 2021 № 1. с. 112-120.
47. Бурдьё П. *Социальное пространство: поля и практики*: Пер. с фр. / Сост., общ. ред. пер. и послесл. Н.А. Шматко. СПб.: Алетейя; М.: Институт экспериментальной социологии, 2005. 576 с.
48. Флиссин Н. *Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века*. Москва, Издательский дом Высшей школы экономики, 2013. 274 с.

49. Радаев В.В. Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы // Журнал социологии и социальной антропологии, т. 4, № 3, 2001, С. 109–130.
50. Лагунов И.Н. Как доминировать на локальном рынке мебели, не имея собственного производства // Микроэкономика. 2022. № 1. С. 55–65. DOI: 10.33917/mic-1.102.2022.55-65
51. Гайдар Е. Экономические реформы и иерархические структуры: Аномалии экономического роста; Избранные статьи 1988–1995 // Е.Т. Гайдар. – М.: Евразия, 1997. – 783 с.
52. В.И. Маевский, Мезоуровень и иерархическая структура экономики // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований) Том 10, № 3. 2018 с. 18–29. DOI: 10.17835/2076-6297.2018.10.3.018-029
53. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. М.: Российская экономическая школа, 1998. 37 с.
54. Аузан А.А. «Эффект колеи». Проблема зависимости от траектории предшествующего развития – эволюция гипотез // Вестн.Моск. ун-та. Сер.б. Экономика. 2015. — № 1. с. 3–17.
55. Григорьев Л.М., Майхрович М.Я. Теории роста и реалии последних десятилетий (Вопросы социокультурных кодов – к расширению исследовательской программы) // «Вопросы экономики». 2023. №2. стр. 18–42.
56. Маймина Е.З. Социально-экономический генотип общества // Постигшение: Социология. Социальная политика. Экономическая реформа / ред.-сост. Ф.М. Бородкин, Л.Я. Косалс, Р.В. Рывкина. М.: Прогресс, 1989. с 93–113.

Для цитирования: Блохин А.А. Экономическое доминирование: базовые положения теории и подход к измерению // Научные труды. Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2023. № 1. С. 6–30.
DOI: 10.47711/2076-3182-2023-1-6-30.

Summary

ECONOMIC DOMINANCE: BASIC PROVISIONS OF THEORY AND MEASUREMENT APPROACH

BLOKHIN Andrey A., Dr. Sci. (Econ.), andraleks@rambler.ru, Chief Researcher, Institute of Economic Forecasting RAS, Moscow, Russia; Prof. of Financial University under the Government of Russian Federation, Moscow, Russia, Scopus Author ID: 55496710400; <https://orcid.org/0000-0003-2132-4664>

Abstract. The article reveals the theoretical problem of underestimation by economic science of the importance of dominance in the formation of economic turnover and the evolution of economic systems. The prevalence of approaches based on the notion of equivalent exchange as the basis of economics leads the description of economic power, dominance and, in general, institutional research to secondary roles in science. The article substantiates the fundamental nature of economic dominance, represented in exchange along with value and property. This makes it possible to build a new synthesis of institutional and

traditional reproductive approaches. It is based on the position that institutional advantages, manifested through the dominance of some turnover participants over others, give rise to the emergence of institutional rent. The latter should be considered as a measure of dominance. It is still possible to distinguish institutional rent in economic turnover only by external manifestations, for example, when business is stratified at qualitatively different levels, defined as alpha-, beta- and gamma-business, and having different (institutionally fixed) access to quality resources, including state support, financing, technology, professional personnel, and others. It is shown that such a stratification leads to rent oriented strategies and the formation of institutional traps for each level. It is proved that institutional equilibrium in a multilevel economy can be achieved if the institutional rent concentrated by the "upper" levels of the hierarchy is invested in the progress of industries and spheres of activity. Otherwise, the balance is gradually lost.

Keywords: economic dominance, institutional advantage, institutional rent, alpha business, beta business, gamma business, multilevel economy, rent-oriented behavior, institutional traps

For citation: *Blokhin A.A.* Economic Dominance: Basic Provisions of Theory and Measurement Approach // Scientific works: Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences. 2023. No. 1. Pp. 6-30.
DOI: 10.47711/2076-3182-2023-1-6-30