

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОГНОЗАХ

А.А. БЛОХИН, доктор экономических наук. E-mail: andraleks@gambler.ru; Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН; профессор Финансового университета при Правительстве РФ; ORCID: 0000-0003-2132-4664

Р.В. ГРИДИН, E-mail: rvgridin@gmail.com; Центр развития потребительского рынка Московской школы управления СКОЛКОВО; Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН; ORCID: 0000-0002-2688-9691

В статье оцениваются возможности включения институциональных факторов в макроэкономические и отраслевые прогнозы. Обосновано, что ряд институциональных признаков, связанных с концентрацией бизнеса в секторах экономики и его консолидацией вокруг лидирующей на рынке группы компаний, может отражать качественные изменения архитектуры рынков, усиление явного или неявного доминирования, формирование институциональных барьеров и ловушек. При этом опережающий рост крупного бизнеса существенно влияет на отраслевую динамику и структурные сдвиги, но не синхронизирован по отраслям и неравномерен во времени. Предлагается подход к сравнению процессов консолидации бизнеса в секторах потребительского рынка России. Выполнены количественные расчеты, подтверждающие гипотезу о значимости институциональных факторов, усиливающих влияние крупного бизнеса в отраслях, на динамику их показателей. Приводится предположение о качественном изменении чувствительности рынков к мерам госрегулирования в зависимости от устойчивости их архитектуры.

Ключевые слова: многоуровневая экономика, институциональные различия, экономическое доминирование, институциональная рента, архитектура рынка, экономическое прогнозирование, институциональное прогнозирование.

DOI: 10.47711/0868-6351-188-18-28

Институциональное и экономическое прогнозирование в настоящее время слабо взаимосвязаны. Характеристики институтов учитываются в отраслевых и макроэкономических прогнозах лишь в форме заранее заданных гипотез и при вычислениях неизменны. Количественные результаты экономических прогнозов не обсуждаются в институциональной плоскости, а необходимость реформ из таких прогнозов не следует.

При этом в последние десятилетия институциональная сфера динамично менялась: росли размеры компаний-лидеров и повышалось их доминирование; проводились крупные реформы в налоговой, бюджетной, финансовой сферах, менялись роль и размеры государства в экономике, усиливались монополии (напр., цифровые платформы [1], экосистемы) одновременно с изменениями антимонопольного законодательства [2, pp. 739-740], происходили глобализация и усиление протекционизма [3]. Они заметно влияли на отраслевые и макроэкономические параметры, но в прогнозные модели не включались.

Согласно теории полюсов роста Фр. Перру [4], кластерной теории экономического развития М. Портера [5] экономические агенты изначально неравноправны. Это ведет, с одной стороны, к доминированию одних над другими, с другой – к кооперации в рамках полюса или кластера, что также вносит серьезные искажения в отраслевые и макроэкономические изменения. Поэтому настоятельно необходимо найти способы совмещения институциональных и экономических прогнозных инструментов – без их синтеза качество прогнозов теряется.

Разобщенность прогнозов объясняется тем, что в институциональной экономике несовершенна оценка факторов: близость компаний к государству, их амбициозность, создание бизнес-коалиций [6, p. 152], распространение форм скрытого доминирования. Они могут сильно зависеть друг от друга. Так, чем выше размер и институциональная

сила компаний, тем больше их влияние на институты [7], возможность получения качественных ресурсов. Определение качественных и массовых ресурсов дано Ю.В. Яременко в [8], связь их доступности с институтами обоснована в [9, с. 16-18].

Цель статьи – показать значимость институциональных факторов для прогнозирования изменений в отраслях экономики и, главное, возможность совмещения институциональных и отраслевых макроэкономических прогнозов. Для ее достижения будем опираться на теорию экономического доминирования в многоуровневой экономике, сформулированную в [9; 10] и дополненную в [11]. В этих работах показано, что российская экономика расслоилась по уровням с различными институциональными условиями. Они названы авторами – альфа-, бета- и гамма-бизнес. Верхние, имея лучшие условия, получают институциональную ренту, используют ее для повышения своей институциональной силы и доминируют над нижними. Важно, что расслоение не синхронизировано по отраслям и по времени. Достигнутые уровень и скорость концентрации бизнеса в отраслях, регионах, сегментах рынка существенно различны, но стремление лидирующих компаний создать самовоспроизводящиеся ролевые структуры [12, р. 518] отмечается везде.

Будем исходить из того, что размер компаний в значительной мере отражает их институциональные преимущества. Это не всегда так, поскольку он может зависеть от технологических и рыночных факторов, но, как правило, верно для крупнейшего бизнеса и лидеров рынков. Наконец, всегда можно перепроверить выводы, отойдя от характеристик размера компаний к исключительно институциональным признакам. В идеале процедура расчетов должна включать два этапа: на 1-м выделяются институциональные факторы, влияющие на размер компаний в отрасли, на 2-м оценивается влияние лидирующей группы компаний на отраслевые и макроэкономические показатели. В этом случае выборку компаний следует делить на кластеры по группам институциональных признаков и прогнозировать динамику экономических параметров в каждом из них, а затем сводить их в единый макроэкономический или отраслевой прогноз. Сходные подходы для отдельных отраслей использованы авторами в [9; 13].

Как показано далее, даже простые оценки доли выручки крупного бизнеса в различных отраслях могут сравнительно быстро и разнонаправленно меняться, причем неравномерно во времени. Концентрация бизнеса в одних отраслях может сопровождаться существенным переделом доступа к качественным ресурсам в смежных отраслях и последующим ростом концентрации в них. Такой «снежный ком» аккумулирует институциональные и рыночные преобразования в целом ряде взаимосвязанных отраслей, что выявляет важность учета межотраслевых влияний. Так, концентрация в ТЭК ведет к концентрации в нефте- и газохимии, хотя и с заметным отставанием. Структурные изменения как внутри отраслей или рынков, так и в межотраслевом и региональном разрезах, связанные с концентрацией, – поле для глубоких исследований, но для целей постановочной статьи могут использоваться и экспресс-оценки, основанные на приблизительных расчетах.

Внутри отраслей структурные изменения, вызванные институциональными преобразованиями, отражают существенные различия в группах ведущих участников (лидеров) и остальных компаний по показателям выручки, прибыли, издержек, инвестиций, долговой нагрузки, зачастую и технологического уровня, кадрового потенциала и ряда других [14, с. 148]. Различия в уровне показателей и темпах их изменения могут оцениваться в десятках процентов. Так, выручка лидирующей группы компаний в черной металлургии растет в 4-6 раз быстрее, чем во 2-й группе, и в 3 раза быстрее, чем в 3-й [9, с. 66]. В розничной торговле – сходные процессы. Выручка 7 крупнейших торговых сетей в 4 раза больше, чем следующих за ними 60, а затраты на приобретение внеоборотных активов разли-

чаются на порядок [13, с. 52]. За последние 20 лет доля компаний-лидеров розничной торговли FMCG-товарами в России возросла, но все еще не сравнима с зарубежными рынками [15]. При этом доли лидирующей группы в выручке от продукции отраслей могут составлять десятки процентов и существенно различаться по отраслям (напр., табл. 1). Соответственно, рост доли крупного бизнеса может стать значимым фактором отраслевой или рыночной динамики [16].

Опережающее развитие крупного бизнеса в одних отраслях может вести к «перетягиванию» инвестиционных, кадровых и иных ресурсов, прежде всего качественных, включая возможность институционализации своих целей на государственном уровне [17, с. 51]. В многоуровневой экономике дефицит качественных ресурсов на нижних уровнях должен компенсироваться увеличением производства массовых ресурсов на верхних уровнях, что создает структурно-технологические неоднородности [8; 18]. Такие механизмы, в основном, генерируются государством, а не рынком [19, с. 48].

Во многих глобальных, национальных и отраслевых рейтингах и базах данных выделены лидеры рынков, упорядочение компаний, например, по размеру или доле выручки и другим показателям. Один из главных вопросов использования такой информации – обеспечение сопоставимости данных, ведь каждый из этих источников опирается на свою методическую базу. Трудности возникают и при совмещении такой информации со статистическими данными. При более точных модельных и прогнозных расчетах необходима корректировка исходной информации, однако для обоснования значимости использования институциональных факторов в макроэкономических и отраслевых прогнозах достаточно воспользоваться «необработанной» информацией, учитывая неточность полученных на ее основе оценок. Следует также оговориться, что список использованных источников информации выбран субъективно и может быть дополнен или изменен. Авторы убеждены, что результаты в других случаях будут столь же красноречивы, а ошибки из-за неточности измерения – не будут влиять на содержательные выводы. Тем не менее их, безусловно, следует проверить, используя более строгие процедуры.

Для сравнения процессов опережающего развития крупного бизнеса в отраслях экономики были выбраны преимущественно секторы потребительского рынка. Информация о лидерах рынка в отдельных отраслях российской экономики приведена в табл. 1. Для ее построения использовались данные глобальной базы Euromonitor¹ за 2010-2019 гг. Показатели фармацевтической отрасли взяты из аналитических отчетов специализированного маркетингового агентства DSM Group², более 10 лет изучающего данный сегмент рынка. Показатели автомобильной отрасли – из пресс-релизов Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ)³ – основного представительства иностранных инвесторов в России.

Данные о доле 5-ти или 10-ти крупнейших компаний по выручке в отраслях, приведенные в табл. 1, показывают, развивается ли крупный бизнес с опережением или отставанием от остальной массы компаний, либо находится на стабильном уровне.

Сопоставление отраслей по темпу и уровню концентрации бизнеса, его консолидации вокруг лидирующей группы может объяснять динамику отраслевых или макроэкономических показателей и структурные сдвиги в отраслевом и региональном разрезах. Такой анализ необходим для прогнозирования предстоящих или выявления произошедших трансформаций архитектуры рынка. Он может использоваться для оценки чувствительности рынка к стимулам и на этой основе – для определения мер его регулирования.

¹ База данных рыночных исследований Euromonitor International, [<https://www.portal.euromonitor.com/>].

² Аналитические отчеты, DSM Group, [<https://dsm.ru/marketing/free-information/analytic-reports/>].

³ Статистика продажи легковых и легких коммерческих автомобилей в России в штуках, АЕБ, [<https://aeb.ru/ru/media/press-releases/>].

Таблица 1

Доля крупнейших компаний (ТОП-5 или ТОП-10) по выручке в соответствующих отраслях за 2010-2019 гг., % всей отрасли

Отрасль	Наименование показателя в источнике	Количество компаний	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Δ 2019 / 2010 гг. (абс), проц. п.
Розничная торговля FMCG-товарами	Grocery Retailers	10	18,5	19,8	21,7	24	26,7	30,1	34,4	36,4	38,9	41,9	+23,4
Розничная торговля электроникой	Electronics and Appliance Specialist Retailers	5	49,1	51,7	57,3	60,4	60,8	61,4	64,2	67,4	78,9	81,6	+32,5
Розничная торговля одеждой и обувью	Apparel and Footwear Specialist Retailers	10	20,3	21,8	23,5	23,1	24,3	24,7	25,1	26,4	29,1	31	+10,7
Розничная торговля товарами для дома и сада	Home and Garden Specialist Retailers	10	19,2	20,8	24,4	26,1	28,8	29,7	33,8	37,4	41	43,7	+24,5
Онлайн-торговля	E-commerce	10	19,8	24,4	27,5	32,3	32,6	36,6	38	36,6	39,4	44,5	+24,7
Производство упакованной еды	Packaged Food	10	18	22,2	21,9	22,3	22,1	22,4	22,3	22,6	22,5	22,5	+4,5
Производство пивоваренной продукции	Beer	5	83,1	80,3	75,7	72,3	72,2	71,1	68,6	66,1	66,3	65,1	-18
Производство крепких спиртных напитков	Spirits	5	25,4	26	26,4	26,9	28	33,7	33,3	31,4	29,6	28,7	+3,3
Производство винодельческой продукции	Wine	5	14,4	14,6	13,2	12,3	11,5	14,4	16,6	16,1	15,6	16,3	+1,9
Производство табачной продукции	Cigarettes	5	92,2	96,2	96,8	97,5	97,7	98,6	98,3	97,8	95,7	99,6	+7,4
Производство электроники	Consumer Electronics	10	-	66,4	65,8	62,5	53,1	54,3	49,9	56,6	59,4	63,7	-2,7
Фармацевтическая отрасль	Рейтинг агентств объединений по обороту на коммерческом рынке*	10	14,9	15,8	15,7	17,2	19,9	21,6	33,2	40,7	46,3	49,8	+34,9
	ТОП-20 производителей по объему продаж на фармацевтическом рынке России*	10	31,8	31,1	33,9	35,2	35,1	31,7	29,2	29,8	30,5	29,5	-2,3
Автомобильная отрасль	Продажи легковых и легких коммерческих автомобилей в России**	10	68,9	68,2	68	67,4	68,1	71,1	75,6	76,4	77,4	78,5	+9,6

Источник: Euromonitor, *DSM Group, **АЕБ; расчеты авторов.

Из табл. 1 видно следующее.

1. Секторы потребительского рынка характеризуются разной степенью консолидации (концентрации) вокруг лидеров – от 16,3% у производителей вина до 99,6% у производителей сигарет по ТОП-5 компаний в 2019 г.

2. Масштабы трансформаций различаются по величине и вектору. Так, доля 5 крупнейших производителей пива в относительных показателях за 10 лет снизилась на 18 проц. п. (с 83,1 до 65,1%), а продавцов лекарств увеличилась на 34,9 проц. п. (с 14,9 до 49,8%).

3. Скорость преобразований в сегментах рынка также неоднородна (см. табл. 1 и 2). Среднегодовые темпы прироста доли крупнейших компаний различались от +14,3% (продажа лекарств) до -2,7% (производство пива).

Таблица 1

Темпы ежегодного прироста доли крупнейших компаний за 2010-2019 гг.

Отрасль	Среднегодовой темп прироста, %
Розничная продажа лекарств	14,3
Розничная торговля товарами для дома и сада	9,6
Розничная торговля FMCG-товарами	9,5
Онлайн-торговля	9,4
Розничная торговля электроникой	5,8
Розничная торговля одеждой и обувью	4,8
Производство упакованной еды	2,5
Продажа автомобилей	1,5
Производство винодельческой продукции	1,4
Производство крепких спиртных напитков	1,4
Производство табачной продукции (сигарет)	0,9
Производство электроники	-0,5
Производство лекарств	-0,8
Производство пивоваренной продукции	-2,7

Источник: Euromonitor, DSM Group, АЕБ; расчеты авторов.

4. В представленном списке можно выделить следующие отрасли «деконсолидации» – производство пива, лекарств и электроники; «стабильные» – производство табачной продукции, крепких спиртных напитков и винодельческой продукции, продажа автомобилей; «растущей консолидации» – розничная продажа лекарств, товаров для дома и FMCG-товаров, онлайн-торговля, приведенные в графическом виде на рис. 1 и 2.

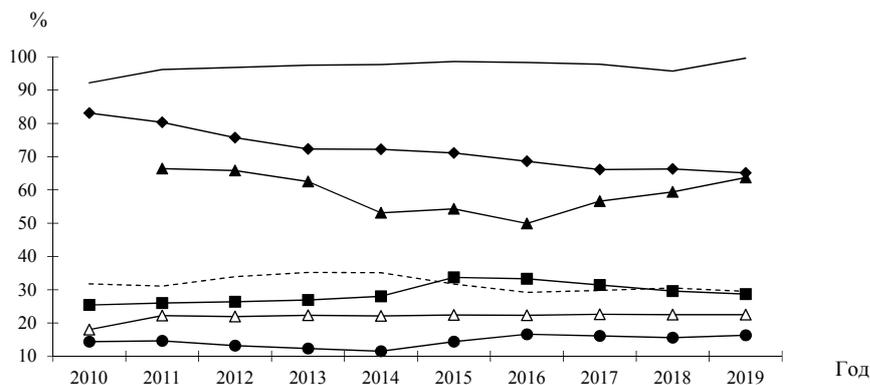


Рис. 1. Динамика доли крупнейших компаний (ТОП-5 или ТОП-10) по выручке в отраслях производства товаров за 2010-2019 гг., % всей отрасли:
 ТОП-5: —♦— производство пива; — production сигарет; —●— производство вина;
 —■— производство крепкого алкоголя;
 ТОП-10: —△— производство упакованной еды; —▲— производство электроники;
 ----- производство лекарств

Источник: Euromonitor, DSM Group, АЕБ; расчеты авторов.

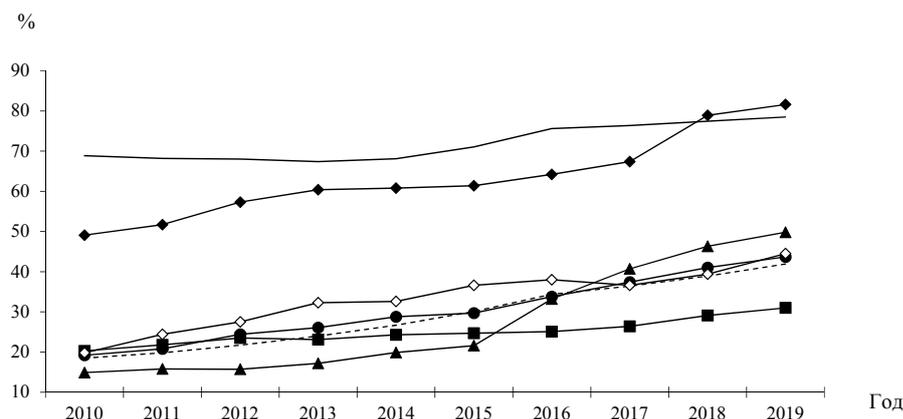


Рис. 2. Динамика доли крупнейших компаний (ТОП-5 или ТОП-10) по выручке в отраслях оказания услуг за 2010-2019 гг., % всей отрасли:

ТОП-5: —◆— розничная торговля электроникой;
 ТОП-10: — продажа автомобилей; —▲— розничная продажа лекарств; —◇— онлайн-торговля;
 —●— розничная торговля товарами для дома и сада; —■— розничная торговля одеждой и обувью; - - - - розничная торговля FMCG-товарами

Источник: Euromonitor, DSM Group, АЕБ; расчеты авторов.

Происходящие на потребительском рынке институциональные изменения во многом повторяют аналогичные процессы в других секторах [9]. Растет консолидация и расширяется участие компаний в бизнес-объединениях, открываются новые (в том числе государственные) источники финансирования деятельности компаний и образуются новые партнерства. Растущая институциональная сила лидеров продовольственного рынка проявилась, в частности, в конце 2020 г. Одной из главных мер сдерживания возросших цен на сахар и масло стало Соглашение⁴ между Минпромторгом, Минсельхозом России, Масложировым союзом России, АКОРТ, Союзом независимых сетей России, а также компаниями Магнит, X5 Retail Group, ТС «Победа», ДКБР и Metro С&С при контроле ФАС. Позднее к нему присоединились 8,3 тыс. поставщиков и торговых компаний.

При сопоставлении графиков (см. рис. 1, 2) видно, что процессы консолидации в посреднических секторах потребительского рынка протекают быстрее и более широким фронтом, чем в секторах реального производства товаров. Данное наблюдение требует дополнительных исследований и обобщения. Сравнение секторов потребительского рынка, представленных и производителями, и розничной торговлей, показывает, что производство и продажа электроники на графиках имеют существенно разные стартовые позиции с FMCG-товарами и лекарствами — консолидация первоначально более сильная, что связано со сложностью производства и уникальностью товаров. Динамика в секторах FMCG-товаров и лекарств имеет определенные сходства. Так, если в 2010 г. на долю 10-ти крупнейших продавцов FMCG-товаров и лекарств приходилось соответственно 18,5 и 14,9%, то к 2019 г. их доля возросла до 41,9 и 49,8% (см. рис. 2). Консолидация в производстве продуктов питания (часть FMCG-товаров) и лекарств в целом не наблюдалась (см. рис. 1). Процессы консолидации компаний в розничной продаже лекарств в определенной степени повторяют логику развития розничной торговли продовольственными товарами и FMCG-товарами примерно с 15-летним лагом.

⁴ Соглашение о принятии мер по снижению и поддержанию цен на масло подсолнечное, Минпромторг России, [https://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/Scan_sogl_oil_podp.pdf].

Стабильность или изменчивость институционального влияния в отрасли проявляется не только в соотношении показателей развития группы лидеров и остальной части отрасли, но и в составе лидирующей группы. Когда группа лидеров еще формируется, механизмы их доминирования и получения институциональной ренты не устоялись, а на ее часть могут претендовать другие игроки и государство [20]. В противном случае – лидеры «огораживают» привилегированную часть рынка и не пускают в нее претендентов, устанавливая «концепции контроля» [21, с. 21-22; 22, с. 124]. Такое их поведение «запирает» в институциональные ловушки [23] другие компании, ориентирующиеся преимущественно на локальную отдачу инвестиций [24, с. 60].

Для оценки изменчивости состава лидирующей группы компаний в более широком круге отраслей состав рейтингов следует дополнить. Из общедоступных можно выделить РБК-500⁵ и RAEX-600. Результаты последнего публикуются позже, поэтому выбран РБК-500. В зависимости от устойчивости лидирующей группы (ТОП-5) отрасли могут быть разделены на следующие группы (табл. 3).

Таблица 3

Некоторые отрасли экономики России по степени устойчивости архитектуры их рынка и сменяемости лидеров в 2014-2019 гг. (ТОП-5)

Устойчивые	Среднеустойчивые	Неустойчивые	Контролируемые государством
1	2	3	4
Производство непродовольственных FMCG-товаров Procter & Gamble, Unilever, Henkel, Johnson & Johnson, L'Oreal	Розничная торговля FMCG-товарами X5 Retail Group, Магнит + Ашан, ОКЕУ, METRO C&S, ДКБР (ранее Дикси, Бристоль, Красное & Белое)	Производство упакованной еды и с/х продукции PepsiCo, Danone, Объединенные кондитеры, Nestle, KVD Групп, Mars, Мираторг, и др. ГК «Содружество», ГК «ЭФКО», Русагро, АО «ВБД», Каргилл, ГК «Агро-Белогорье», Астон, Приосколье и др.	Транспорт (грузовой, нефтяной) РЖД, Транснефть, Первая грузовая компания, Каспийский трубопроводный консорциум-Р, ФГУП «Госкорпорация по ОрВД», Трансойл
Производство пивоваренной продукции АБ Инбев Эфес, Объединенные пивоварни Хейнекен, Пивоварня Москва-Эфес	Розничная торговля электроникой М.Видео-Эльдорадо (ранее М.Видео и Эльдорадо), DNS Групп, DTS Retail (ранее Евросеть и Связной) + МТС, Мегафон, Вымпелком, re:Store Retail Group	Производство электроники Samsung Corp + LG Corp, Apple, <i>Nokia Corp</i> , Huawei Technologies Co Ltd, Xiaomi Corp, Sony Corp	Транспорт (пассажирский) РЖД, Аэрофлот, Сибирь S7, ГУП «Московский метрополитен», Совкомфлот
Нефтегазовая промышленность Газпром, Лукойл, Роснефть, Сургутнефтегаз, Татнефть	Продажа легковых автомобилей Тойота Мотор, АвтоВАЗ + Фольксваген Груп Рус, Автотор холдинг, Группа «Рольф», Мерседес-Бенц Рус, КМР и СНГ (KIA)	Онлайн-торговля Alibaba Group Holding Ltd, Wildberries, Ситилинк, DNS Group, OZON, <i>Юлмарт, Otto Group</i>	Машиностроение Ростех, Объединенная авиастроительная корпорация, Объединенная судостроительная корпорация
Черная металлургия ЕВРАЗ, Группа «НЛМК», Северсталь, ММК, Металлоинвест, Мечел	Производство и поставки труб ГМК, ОМК, ЧТПЗ + Северсталь, Трубные инновационные технологии, Евразийский трубопроводный консорциум, Металлсервис	Производство крепкого алкоголя Roust, Белуга Групп (Синергия), Татспиртпром, <i>Статус Групп</i> , Алкогольная сибирская группа, Global Spirits	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство Стройгазмонтаж, Мостотрест, Стройгаз-консалтинг, Стройтранснефтегаз, Мосинжпроект, Велестрой, НИПИ нефти и газа «Петон» и др.

⁵ Рейтинг крупнейших по выручке компаний России, 2015-2020 гг. URL: [https://pro.rbc.ru/rbc500].

Продолжение табл. 3

1	2	3	4
Банки Сбербанк, Банк ВТБ, Газпромбанк, Альфа-банк (АВН Holding), Россельхозбанк	Информационные технологии и ПО Национальная компьютерная корпорация, ГК «Ланит», Техносерв, Softline + Лаборатория Касперского, РТИ	Розничная продажа лекарств АСНА, Ригла, ГК «Эркафарм» (ранее Доктор Столетов и Радуга), 36.6 (ранее 36.6 и А5), Имплюзия, ИРИС	Электроэнергетика ПАО «Российские сети», Интер РАО, Русгидро, Т Плюс, Иркутскэнерго, Юнипро, Энел Россия
Минеральные удобрения Еврохим, Уралкалий, ФосАгро, ОХК «Уралхим», Акрон	Химия и нефтехимия Сибур Холдинг, Нижнекамскнефтехим, Казаньоргсинтез, Башкирская содовая компания + ТОАЗ, Куйбышевазот		Электросбытовая деятельность ГНС Энерго, Русэнергосбыт, Татэнергосбыт, Самараэнерго, Пермэнергосбыт и др.
Оптовая продажа лекарственных средств Протек, Пульс, Катрен, Р-Фарм, Фармкомплект	Лес и деревообработка Группа «Илим», Mondi, International Paper, Сегежа + Свеза, Tetra Pak		
Телекоммуникации Мобильные ТелеСистемы, ВымпелКом, Мегафон, Ростелеком, Т2 РТК Холдинг	Девелопмент, жилищное строительство Группа ЛСР, ГК «ФСК», ГК «ПИК», ГК «Гашир» + ГК «Эталон», Сэтл Групп		
Цветная металлургия Норникель, Русал, Группа «УГМК»			
Табачная промышленность ЛТ, РМ, ВАТ, Imperial Tobacco			
Интернет Яндекс, Mail.ru Group, Google			

1. *Устойчивые.* Отрасли с неизменным составом 5-и лидеров в течение 2014-2019 гг., хотя они могли меняться местами. В отдельных отраслях меньшее количество компаний-лидеров по двум причинам. Во-первых, рейтинг РБК-500, как и экономика России, смещен в сторону нефтегазовой, металлургической, промышленной и финансовой отраслей, формирующих существенно большую выручку, чем, например, интернет-торговля или производство пива. Во-вторых, в отдельных отраслях группа лидеров могла опережать следующие за ними компании более чем на 15% по выручке (например, в цветной металлургии – в 4 раза, производстве и поставке труб – в 3 раза).

2. *Среднеустойчивые.* Отрасли со сформировавшимся набором лидеров из 2-4 компаний (в ТОП-5), но разрыв между следующими за ними 1-3 компаниями (в ТОП-5) не превышает 15% по выручке. При этом в течение периода пограничные компании могли меняться местами. В таблице неизменные в 2014-2019 гг. компании указаны сверху, а входившие хотя бы раз в ТОП-5, указаны после знака (+).

3. *Неустойчивые.* Отрасли, в которых в течение 2014-2019 гг. ТОП-5 компаний активно менялся, а разница между пятью лидирующими организациями и претендентами на лидерские позиции не превышала 5%. Единственное исключение – производство электроники, где неизменный лидер – компания Samsung, но динамика ее «преследователей» (Xiaomi, Huawei) указывает на возможную смену в краткосрочной перспективе. В ячейках представлены компании, входившие в один из годов в ТОП-5. Курсивом выделены компании, хотя бы раз за период включенные в ТОП-5, но покинувшие российский рынок или ликвидированные.

В отдельную группу выделены отрасли, *контролируемые государством* – с долей госкомпаний (или компаний с государственным участием) более 80%. В них сложно оценить устойчивость архитектуры рынка, поскольку она формируется на основе преимущественного права осуществления деятельности, выданного государством.

Как видно из табл. 3, большинство, т.е. 11 выбранных отраслей, относится к категории устойчивых, что подтверждается и другими исследованиями, например, [25, с. 5]. Еще 8 можно отнести к среднеустойчивым, при этом в них отчетливо наблюдается стремление к стабилизации из-за ежегодно растущего разрыва между крупнейшими и догоняющими их компаниями. Среди неустойчивых выделены 5 отраслей. В них стремление к установлению группы лидеров отрасли наблюдалось в последние пять лет только в розничной продаже лекарств и онлайн-торговле.

Таким образом, достигнут предложенный в статье подход, позволяющий выделить в качестве значимых институциональные факторы и определить влияние динамики лидирующих компаний на отраслевые тренды. В рамках предложенного подхода даны количественные оценки различия показателей доли выпуска крупнейшими компаниями в отрасли, косвенно отражающие институциональные факторы и проведены расчеты. Их результаты позволяют сделать следующие выводы.

1. Группировка компаний по институциональным признакам с выделением группы лидеров позволяет в явном виде включать институциональные факторы в экономические модели. Варианты институциональных изменений могут стать естественной основой сценариев отраслевых и макроэкономических прогнозов.

2. Включение в экономические прогнозы показателей доли крупного бизнеса и различий экономических параметров групп лидеров и нелидеров могут существенно обогатить расчеты по ним, а также оценить их реакцию на меры госрегулирования.

3. Предложенный подход пока не учитывает зависимости более быстрого экономического роста компаний-лидеров отраслей от объемов институциональной ренты, получаемой ими и обеспечивающей такой рост. Включение подобного влияния позволит усилить связь институциональных и экономических прогнозов, обеспечить их синтез.

4. Оценка институциональной ренты – удобная мера доминирования одних секторов над другими и основа для оценок устойчивости архитектуры рынков, определения эффективности мер госрегулирования.

Литература / References

1. Ducci F. *Natural Monopolies in Digital Platform Markets (Global Competition Law and Economics Policy)* // Cambridge: Cambridge University Press, 2020. DOI: 10.1017/9781108867528.
2. Khan Lina M. *Amazon's Antitrust Paradox* // *Yale Law Journal*. 2017. Vol. 126. No. 3. Pp. 710-805. Available at: <https://www.yalelawjournal.org/note/amazons-antitrust-paradox> (accessed 13.02.2021).
3. Белова Т.Н. Процессы импортозамещения в агропродовольственной сфере // *Экономика региона*. 2019. Т. 15. № 1. С. 285-297. DOI: 10.17059/2019-1-22. [Belova T.N. *The Processes of Import Substitution in the Agro-Food Sphere: Success or Failure?* // *Ekonomika regiona*. 2019. Vol. 15. № 1. Pp. 285-297. DOI: 10.17059/2019-1-22.]
4. Perroux F. *Note sur la notion de pôle de croissance* // *Économie appliquée*. 1955. Vol. 8. Pp. 307-320.
5. Porter M.E. *The Competitive Advantages of Nations* // *Harvard business review*. 1990. Vol. 68. No. 2. Pp. 73-93. Available at: http://economie.ens.fr/IMG/pdf/porter_1990_-_the_competitive_advantage_of_nations.pdf (accessed 13.02.2021).
6. DiMaggio P., Powell W. *The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields* // *American Sociological Review*. 1983. Vol. 48. No. 2. Pp. 147-160. DOI: 10.2307/2095101. Available at: https://www.jstor.org/stable/2095101?seq=1#metadata_info_tab_contents (accessed 13.02.2021).
7. Панин Я.Ш., Галукина Я.С. *Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993-2008 гг.* М.: ГУ-ВШЭ, 2009. 423 с. [Panne Ya.Sh., Galukhina Ya.S. *Rossiiskii krupnyi biznes: pervye 15 let. Ekonomicheskie khroniki 1993-2008 gg.* Moskva: GU-VShE, 2009. 423 p.]
8. Яременко Ю.В. *Структурные изменения в социалистической экономике.* М.: Мысль, 1981. 304 с. [Yaremenko Yu. V. *Strukturnye izmeneniya v sotsialisticheskoi ekonomike.* М.: Mysl', 1981. 304 p.]
9. Блохин А.А., Стерник С.Г., Близняк А.Б., Дранев С.Я., Телешев Г.В. *Эффекты институциональных различий и институциональной ренты в российской экономике: научный доклад.* М.: ИД «Международные отношения», 2018. 74 с. [Blokhin A.A., Sternik S.G., Bliznyak A.B., Dranev S.Ya., Teleshev G.V. *Effekty institutional'nykh razlichii i institutional'noi renty v rossiiskoi ekonomike: nauchnyi doklad.* М.: ID «Mezhdunarodnye otnosheniya», 2018. 74 p.]

10. Блохин А.А., Ломакин-Румянцев И.В., Наумов С.А. Альфа-бизнес на российском продовольственном рынке // *Экономические стратегии*. 2019. № 6. С. 68-77. DOI: 10.33917/es-6.164.2019.68-77. [Blokhin A.A., Lomakin-Rumyantsev I.V., Naumov S.A. Alpha Business in the Russian Food Market // *Ekonomicheskie strategii*. 2019. No. 6. Pp. 68-77. DOI: 10.33917/es-6.164.2019.68-77.]
11. Вертоградов В.А. Рыночные стратегии альфы, беты и гаммы в контексте теории экономического доминирования // *Экономические стратегии*. 2020. № 2. С. 50-53. DOI: 10.33917/es-2.168.2020.50-53. [Vertogradov V.A. Alpha Market Strategies, Beta and Gamma in the Context of Theory Economic Dominance // *Ekonomicheskie strategii*. 2020. No. 2. Pp. 50-53. DOI: 10.33917/es-2.168.2020.50-53.]
12. White H. Where Do Markets Come From? // *American Journal of Sociology*. 1981. Vol. 87. No. 1. Pp. 517-547. DOI: 10.1086/227495. Available at: https://www.jstor.org/stable/2778933?seq=1#metadata_info_tab_contents (accessed 13.02.2021).
13. Блохин А.А., Гридин Р.В. Российская розничная торговля: институциональные различия торговых компаний как фактор отраслевой динамики // *Российский экономический журнал*. 2020. № 2. С. 40-57. DOI: 10.33983/0130-9757-2020-2-40-57. [Blokhin A.A., Gridin R.V. Russian retail trade: institutional differences of trading companies as a factor of industry dynamics // *Rossiiskii ekonomicheskii zhurnal*. 2020. No. 2. Pp. 40-57. DOI: 10.33983/0130-9757-2020-2-40-57.]
14. 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. [Bourdieu P. *Espace social: champs et pratiques* [Russ.ed.: Bourdieu P. *Sotsial'noe prostranstvo: polya i praktiki* / Shmatko N.A. SPb.: Aleteiya; M.: Institut eksperimental'noi sotsiologii, 2005. 576 p.]
15. Woody S. Revisiting the US food retail consolidation wave: Regulation, market power and spatial outcomes // *Journal of Economic Geography*. 2013. Vol. 13. No. 2. Pp. 299-326. Available at: <https://www.jstor.org/stable/26158702> (accessed 14.02.2021).
16. Chandler A., Amatori F., Hikino T. *Big Business and the Wealth of Nations*. Cambridge: Cambridge University Press, 1997. 610 p.
17. Meyer J., Rowan B. Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony // *American Journal of Sociology*. 1977. Vol. 83. No. 2. Pp. 340-363.
18. Яременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. М.: Наука, 2000. 400 с. [Yaremenko Yu.V. *Teoriya i metodologiya issledovaniya mnogourovnevnoy ekonomiki*. M.: Nauka, 2000. 400 p.]
19. Деметьев В.Е. Возможности для технологического рывка и партнерство государства и бизнеса. Гл. 2 // *Модернизация российской экономики и государственное управление*. М.: КомКнига, 2006. С. 48-71. [Dement'ev V.E. *Opportunities for technological breakthrough and partnership between government and business // in Modernization of Russia's Economy and Public Administration*. M.: KomKniga, 2006. Pp. 48-71.] (In Russ.).
20. Buchanan J., Tellison R., Tullock G. Toward a Theory of the Rent-seeking Society // *Journal of Political Economy*. 1982. Vol. 90. No. 6. Pp. 1303-1306. Available at: https://www.jstor.org/stable/1830952?seq=1#metadata_info_tab_contents (accessed 13.02.2021).
21. 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. DOI: 10.17323/9785759808640. [Radaev V.V. *Komu prinadlezhit vlast' na potrebitel'skikh rynkakh: otnosheniya roznichnykh setei i postavshchikov v sovremennoi Rossii*. M.: Izd. dom Vysshei shkoly ekonomiki, 2011. 383 p. DOI: 10.17323/9785759808640.]
22. Fligstein N. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton, N.J., Princeton University Press, 2001. 274 p.
23. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // *Экономика и математические методы*. 1999. Т. 35. № 2. С. 1-37. [Polterovich V.M. *Institutional Traps and Economic Reforms // Ekonomika i matematicheskie metody*. 1999. V. 35. No. 2. Pp. 1-37.]
24. Деметьев В.Е. Современные теоретические представления о факторах экономического роста [Раздел книги] // *Управление социально-экономическим развитием России*. М.: Экономика, 2002. С. 51-71. [Dement'ev V.E. *Sovremennye teoreticheskie predstavleniya o faktorakh ekonomicheskogo rosta [Razdel knigi] // Upravlenie sotsial'no-ekonomicheskim razvitiem Rossii*. M.: Ekonomika, 2002. Pp. 51-71.]
25. Деметьев В.Е. Цикличность в развитии организационных структур бизнеса // *Сборник научных трудов участников XI Международной Кондратьевской конференции*. 2020. 20-21 октября. С. 147-153. DOI: 10.46865/978-5-901640-34-0-2020-147-153. [Dement'ev V.E. *Cyclicity in the development of business organizational structures // Sbornik nauchnykh трудов uchastnikov XI Mezhdunarodnoi Kondrat'evskoi konferentsii*. 2020. October 20-21. Pp. 147-153. DOI: 10.46865/978-5-901640-34-0-2020-147-153.]



Статья поступила 15.03.2021. Статья принята к публикации 14.04.2021.

Для цитирования: А.А. Блохин, Р.В. Гридин. Институциональные факторы в экономических прогнозах // *Проблемы прогнозирования*. 2021. № 5(188). С. 18-28.

DOI: 10.47711/0868-6351-188-18-28

Summary

INSTITUTIONAL FACTORS IN ECONOMIC FORECASTS

A.A. BLOKHIN, Dr. Sci. (Econ.), Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia; Professor of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

R.V. GRIDIN, Center of the SKOLKOVO Business School; Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

Abstract: The article assesses the possibilities of including institutional factors in macroeconomic and sectoral forecasts. It has been substantiated that a number of institutional features associated with the concentration of business in sectors of the economy and its consolidation around the leading group of companies in the market may reflect qualitative changes in the architecture of markets, the strengthening of explicit or implicit dominance, the formation of institutional barriers and traps. At the same time, the outstripping growth of large business significantly affects the industry dynamics and structural shifts, but is not synchronized across industries and is uneven in time. An approach is proposed for comparing the processes of business consolidation in the sectors of the Russian consumer market. Quantitative calculations have been performed, confirming the hypothesis of the importance of institutional factors that enhance the influence of large business in industries on the dynamics of their indicators. An assumption is made about a qualitative change in the sensitivity of markets to government regulation measures, depending on the stability of their architecture.

Keywords: multilevel economics, institutional differences, economic dominance, institutional rent, market architecture, economic forecasting, institutional forecasting

Received 15.03.2021. Accepted 14.04.2021.

For citation: *A.A. Blokhin and R.V. Gridin. Institutional Factors in Economic Forecasts // Studies on Russian Economic Development. 2021. Vol. 32. No. 5. Pp. 459-466.*

DOI: 10.1134/S1075700721050051