УЧЕБНЫЕ ИЗДАНИЯ ДЛЯ БАКАЛАВРОВ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УЧЕБНИК

Под редакцией доктора экономических наук, профессора, заслуженного деятеля науки РФ И. К. Ларионова

Коллектив авторов

Институциональная экономика

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42096831
Институциональная экономика: Учебник для бакалавров / Под ред. докт. экон. наук, проф., засл. деят. науки РФ И.К. Ларионова: Дашков и К; Москва; 2017
ISBN 978-5-394-02614-0

Аннотация

В учебнике изложены основы институциональной экономики и особенности ее преломления к социально-экономическому развитию российского общества. Освещена система отношений современных институтов с учетом трансформации индустриального общества в информационное на основе научно-технического прогресса в условиях глобализации экономики в ее альтернативных вариантах и нарастания мирового экономического кризиса. Даны элементы теории рационального хозяйствования, определены пути нравственно-духовного и социально-экономического возрождения России. Для студентов бакалавриата и магистратуры, обучающихся по направлению подготовки «Экономика», аспирантов и преподавателей экономических вузов и факультетов.

Содержание

1. Развитие науки об экономических институтах в России и за рубежом 6
1.1. Разработка проблем институциональной экономики в отечественной науке 6
1.2. Развитие институционализма в странах Запада 25
1.3. Ранний институционализм 28
1.4. Особенности развития институционализма после Второй мировой войны 42
1.5. Современные концепции институционализма в странах Запада 44
1.6. Институционально-социологическое направление 46
1.7. Институционализм Дж. К. Гэлбрейта 49
1.8. Методология неоинституционализма 51
1.9. Теория экономических организаций 56
1.10. Неоинституционализация права 61
1.11. Подходы неоинституционализма к процессу исторического развития общества и экономики 63
Конец ознакомительного фрагмента. 66

Институциональная экономика. Учебник Под редакцией доктора экономических наук, профессора, заслуженного деятеля науки РФ Ларионова Игоря Константиновича

Под редакцией доктора экономических наук, профессора, заслуженного деятеля науки Российской Федерации И.К. Ларионова

Рекомендовано федеральным государственным бюджетным образовательным учреждением высшего профессионального образования «Государственный университет управления» в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки «Экономика» (уровень бакалавриата)

Министерство образования и науки Российской Федерации ФГАУ «Федеральный институт развития образования» Регистрационный номер рецензии 542 от 30 июня 2015 г.

Авторский коллектив:

И.К. Ларионов – д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки РФ (руководитель авторского коллектива);

А.Т. Алиев – д.э.н., профессор;

К.В. Антипов – д.э.н., профессор;

А.Н. Герасин – д.э.н., профессор;

О.Н. Герасина – д.э.н., профессор;

Ю.А. Герасина – д.э.н., профессор;

Л.П. Дашков – д.э.н., профессор;

П.В. Солодуха – д.э.н., профессор;

М.А. Гуреева – к.э.н., доцент;

О.Н. Денисова – к.э.н., доцент;

Е.А. Ехлакова – к.э.н., доцент;

В.Ф. Лохмачев – к.э.н., доцент;

С.В. Плеханов – к.э.н.;

Т.С. Сальникова – к.э.н., доцент;

М.А. Хончев – к.э.н., доцент;

К.М. Киселев – к.э.н.;

И.И. Ларионова, Д.А. Костычева.

1. Развитие науки об экономических институтах в России и за рубежом

1.1. Разработка проблем институциональной экономики в отечественной науке

Наука об институтах в экономике, в том числе экономических, правовых, социальных, политических, смешанных (интегрированных) институтах, каковыми является прежде всего государство, существовала и продолжает существовать не только в форме институционализма как течения экономической мысли на Западе, зародившегося в начале XX в., но и в качестве других экономических учений, в том числе экономического наследия русских ученых досоветской эпохи[1].

В качестве примера сошлемся на экономические труды С.Ф. Шарапова, который на рубеже XIX–XX вв. создал стройную теорию финансирования экономического развития, которая и в настоящее время не потеряла своего значе-

---

[1] См., в частности: Экономика русской цивилизации: Сборник работ с предисловием О.М. Платонова. – М., 1995.

ния для России, а также и всего мира. Более того, она становится все более актуальной по мере нарастания современных экономических проблем как в нашей стране, так и за рубежом. В отличие от неоконсерваторов-монетаристов, которые нацелены на полное подчинение экономики и даже всей жизнедеятельности людей денежно-финансовым потокам, регулируемым по рецептам монетаризма и направляемым в соответствии с интересами финансовой олигархии, С.Ф. Шарапов создал на системной основе стройную теорию формирования денежных потоков, подчиняемых задачам развития отечественной экономики, а не накопленного денежного капитала в качестве главной цели.

С.Ф. Шарапов сравнивал два варианта строительства железной дороги применительно к России начала XX в. В одном варианте Россия берет деньги взаймы за рубежом и строит на эти деньги железную дорогу. В итоге в стране появится еще одна дорога, но при этом соответственно увеличится внешний долг, который придется возвращать с процентами. В другом варианте Россия строит железную дорогу за счет внутренних источников, не прибегая к внешним заимствованиям. С этой целью государство эмитирует бумажные деньги целевым образом для финансирования строительства. Через предоставление эмитированных таким способом денег осуществляется финансирование – активизация всех факторов производства, необходимых для строительства. Эти факторы в достатке присутствуют внутри стра-

ны во всем необходимом диапазоне от заводских производственных мощностей по изготовлению рельсов, шпал, строительной техники и т. п. и до рабочей силы, значительная часть которой не вовлечена в эффективную трудовую занятость. В результате осуществления второго варианта у России появится железная дорога, как и в первом варианте, но при этом внешний долг страны не увеличится, появится дополнительное количество денег (за счет эмиссии), что никак не будет провоцировать инфляцию, поскольку эмитированные деньги будут полностью обеспечены дорогостоящим товарным покрытием в виде построенной железной дороги.

С.Ф. Шарапов обратил внимание на то, что после отмены крепостного права в России в 1861 г. для дальнейшего развития экономики страны объективно требовалось увеличение денежной массы, поскольку принудительные хозяйственные связи между крестьянами и помещиками заменялись товарно-денежным оборотом, для чего было необходимо увеличение количества денег. Однако в то время в России нашлись реформаторы, уговорившие царя отказаться от серебряных денег под предлогом того, что золотой рубль лучше серебряного. В результате денежная масса страны, ограничившаяся только рублями, обеспеченными золотом, оказалась непомерно сжатой, сильно ограниченной по сравнению с потребностями народного хозяйства страны в деньгах. Такая ситуация на несколько десятилетий затормозила экономическое развитие России.

Ситуация очень похожа на ту, которая наблюдается в России в период радикальных рыночных реформ по рецептам неоконсерватизма-монетаризма, начатых сразу же после распада СССР в августе 1991 г. В результате проведения денежно-финансовой политики государства по рецептам монетаризма денежная масса в РФ оказалась сжатой до 14–16 % ВВП в 90-х гг., в то время как в стране с более-менее отрегулированной рыночной экономикой этот показатель колеблется около 80 % ВВП, иногда и больше, например, в отдельные годы в Германии – 96 %, в Японии – 107 %, в Швейцарии – 122 %.

В результате резкого сжатия денежной массы (в разы против оптимума) произошло обрезание прироста денег как на входе в кругооборот капитала производственного предприятия (на стадии Д – Т, Сп, Рс), так и на выходе при реализации готовой продукции потребителю, испытывавшему острый недостаток денежных средств (на стадии Т'-Д' кругооборота капитала).

Радикальные реформаторы искусственно ограничивают денежную массу в стране под предлогом борьбы с инфляцией. Однако такой способ действенен только тогда, когда денег выпущено больше, чем то их товарное покрытие, которое может быть произведено при полной загрузке имеющихся производственных мощностей. В случаях их недогрузки, особенно сильной, что характерно для современной экономики РФ, сжатие массы денег в стране не только не сни-

жает инфляцию, а, наоборот, увеличивает ее посредством следующего механизма: а) сжатие денежной массы на входе и выходе воспроизводственного процесса на предприятии приводит к спаду производства; б) постоянные издержки распределяются на все меньшое число изделий; в) растет себестоимость и, соответственно, цена единицы продукции. В сравнении с 1990 г., этим последним полным годом советского периода истории, по прошествии 25 лет рыночных реформ по рецептам неоконсерватизма-монетаризма объемы промышленного и сельскохозяйственного производства в стране остаются значительно ниже, а что касается структурных изменений в экономике, то они произошли не в положительную, а в отрицательную сторону, а именно в направлении превращения экономики страны в топливно-энергетический и сырьевой придаток к мировому рынку. Если в 60-80-е гг. в народном хозяйстве РФ (в составе СССР) ведущими отраслями были наука, образование, машиностроение, страна занимала лидирующие позиции в мире в освоении космоса, ядерной энергетике и других наукоемких отраслях, хотя и при однобоко-гипертрофированной концентрации интеллектуального, кадрового, производственно-технического, ресурсного, финансового потенциала в отраслях ВПК (начиная с 60-х гг. такая концентрация была уже неоправданна, хотя ранее она являлась жизненной необходимостью), то в настоящее время в “локомотив” российской экономики был превращен экспорт нефти и газа при

массивном вывозе валютной выгрузки за рубеж, присвоении львиной доли природной ренты не народом, а олигархическим структурами[2].

Правда, в 2000-е гг. экономическое положение России, в сравнении с 1990-ми гг., существенно улучшилось, заметно повысился жизненный уровень народа. Этому соответствовало увеличение денежной массы в РФ в 2–3 раза по сравнению с 90-ми гг. до 40–45 % ВВП. Однако этого недостаточно. В современной экономике РФ нужно увеличить денежную массу в 2–2,5 раза за счет целевой эмиссии денег, направляемой строго контролируемым образом на развитие науки, образования, производства, прежде всего наукоемкого, с одной стороны, и на финансирование внутреннего покупательного спроса со стороны государства и населения – с другой. При этом необходимо проведение жестких мер по ограничению непомерно разбухшей спекулятивно-посреднической сферы, не допуская прокручивания эмитируемых денег в разного рода спекулятивных сделках. Параллельно следует сильно ограничить вывоз из страны капитала. Нужно отказаться от привязки рубля к доллару США, а золотовалютные резервы, ограничив их разумным пределом, хранить исключительно внутри страны, отказавшись от ситуации, когда огромные денежные средства омертвлены в непомерно раздутом резервном фонде, вместо того чтобы использовать

---

[2] См.: *Львов Д.С.* Вернуть народу ренту, резерв для бедных. – М.: ЭКСМО, 2004.

их для финансирования инновационного развития страны на базе НТП.

Такое развитие в принципе невозможно без отказа от денежно-финансовой политики государства по рецептам неоконсерватизма-монетаризма, помня, что это политика неоколониального типа в интересах США и других стран Запада, в соответствии с двумя стандартами. Взамен должна быть выработана денежно-финансовая политика в национально-государственных интересах России, и здесь весьма полезно использовать теоритическое наследие С.Ф. Шарапова и других отечественных ученых, в том числе и более поздних генераций.

Развитие отечественной экономической мысли в России в советский период истории происходило под влиянием экономического учения К. Маркса, которое, с одной стороны, создавало предпосылки для плодотворных научных исследований и разработок, а с другой – в силу ряда политико-идеологических обстоятельств тормозило развитие экономической мысли в стране.

В данной связи необходимо остановиться на оценке экономической теории К. Маркса. Эта теория носит системный характер, что выражается, помимо прочего, в концепции системы общественного воспроизводства, объединяющей в себе все составные части экономической науки (аналогично сборочному цеху машиностроительного предприятия). При этом принципиальное значение имеет выделение в

системе общественного воспроизводства четырех сфер-процессов: производства, распределения, обмена, потребления. Уже только из одного перечисления этих сфер видна абсурдность идеи чисто рыночной экономики в качестве самодостаточной, если учесть, что рынок – это другое название сферы-процесса обмена в системе общественного воспроизводства, попытка построить рыночную экономику как самодостаточное начало[3] равнозначна попытке искусственно вырвать сферу-процесс обмена (рынка) из четырех сфер-процессов общественного воспроизводства – производства, распределения, обмена, потребления.

Не случайно везде, где применяются методы неоконсерватизма-монетаризма, происходит сильнейший спад производства, вплоть до его свертывания. Наглядным примером служит город Детройт – центр автомобильной промышленности США, раньше процветавший, а теперь превратившийся в город-банкрот, у которого не хватает денег на вывоз мусора, содержание полицейских, отопление и освещение и т. д.

К. Маркс связал систему общественного воспроизводства с теорией круговорота и оборота капитала, описав ее в системном виде. Кроме того, К. Маркс глубоко и обстоятельно исследовал генетическую структуру товара и денег, товарно-денежных отношений. На языке институционализма это

---

[3] По аналогии напрашивается словосочетание “рыночное самодержавие”, что соответствует рыночному фундаментализму, чем и является неоконсерватизм-монетаризм. По своему характеру он является капиталистическим тоталитаризмом, прикрываемым маской псевдодемократии американского образца.

можно было бы назвать генетическим анализом рынка. Разработка К. Марксом проблемы товарного и денежного фетишизма с выделением его субъектной и объектной сторон (параграф 1 главы 1 “Капитала”) далеко выводит экономическую науку за рамки собственно экономики, охватывая социально-психологическую и духовную сферы жизнедеятельности человека.

Несмотря на все заслуги К. Маркса[4] в развитии экономической науки, ряд его подходов и положений были определены исходя из зашоренной политической тенденциозности. В частности, разработав учение о прибавочной стоимости, верно описывающее образование части прибыли капиталиста, К. Маркс проигнорировал другой, параллельный источник этой прибыли, каковым выступает синергетический эффект, порождаемый эффективным комбинированием факторов производства в результате предпринимательской, организационно-управленческой деятельности предпринимателя-капиталиста, которая, конечно, имеет место далеко не всегда. В результате, по К. Марксу, общество в лице государства должно экспроприировать всякую капиталистическую частную собственность, не различая ее наличия у двух таких крайне противоположных представителей капитала, как Генри Форд и Джордж Сорос. Между тем собственность Г. Форда, создавшего свое богатство за счет эффективного

[4] Не случайно один из основателей институционализма Т. Веблен очень высоко ценил экономическое учение К. Маркса, хотя во многом и не соглашался с ним.

производства, увеличившего национальное богатство страны[5], не должна экспроприироваться, чего нельзя сказать о собственности Дж. Сороса, нажитой путем спекуляций.

К. Маркс и Ф. Энгельс заявляли, что сущность своего учения они видят в установлении общественной собственности на средства производства. Для этого нужна революция и диктатура пролетариата. Однако вопрос о том, каким именно образом общество сможет так сорганизоваться, чтобы его члены, все как один, а не как лебедь, рак и щука, управляли общественной собственностью, классики марксизма оставили в тени, заявив, что их потомки, когда проблема встанет на практическую плоскость, разберутся в этом лучше них. В наши дни все более очевидно, что общественная собственность, не структурированная на относительно обособленные субъекты управления, что роднит их с частными собственниками, является утопией.

К. Маркс, а также и В.И. Ленин выступали за полную отмену денег после совершения пролетарской революции. На практике это выразилось в экономической политике военного коммунизма. В дальнейшем В.И. Ленин признал, что жизнь показала ошибочность попытки отмены денег, сразу замечая, что для их ликвидации потребуется целая историческая эпоха.

---

[5] Г. Форд в цеха своего предприятия провел трубопроводы протяженностью в несколько десятков километров, чтобы качать по ним свежий воздух. Этот великий предприниматель, между прочим приравнивавший спекуляцию к воровству, думал одновременно и о рабочих, и о производительности.

В условиях построения социализма, используя марксистколенинское учение, но и помимо него, многие отечественные ученые как развивали теорию институтов в экономике, так и конкретизировали ее в виде практических разработок, воплощая их в реальную хозяйственную практику. Не имея возможности упомянуть всех выдающихся ученых-экономистов советского периода, внесших особо значительный вклад в развитие экономической науки и практики, которая относится также и к экономическим институтам, пусть и без применения термина институционализма, назовем имена С.Г. Струмилина, Н.Д. Кондратьева, А.К. Гастева, А.В. Чаянова, А.Г. Зверьева, И.В. Канторовича, В.С. Немчинова, Н.П. Федоренко, П.Г. Кузнецова, К.Н. Плотникова, Т.С. Хачатурова, Н.А. Вознесенского, Я.А. Кронрода, Д.С. Львова, С.Ю. Глазьева и др.

Василий Леонтьев, усвоив науку и практику народно-хозяйственного планирования в СССР, а затем эмигрировавший в США, получил за свои научные публикации Нобелевскую премию по экономике. В исторически короткие сроки в СССР была сформирована самая эффективная в 30-50-е гг. в мире экономическая система, с ядром народно-хозяйственного планирования. Это была исторически значимая инновация в экономической науке и практике, СССР в тот период развивался успешнее и быстрее, чем любая другая страна в мире. И то, что наша страна победила гитлеровскую Германию в Великой Отечественной войне 1941–1945 гг.,

показывает, помимо прочего, достижения экономики страны, проявившей большую эффективность, чем экономика Германии, на которую, между прочим, работали и все завоеванные нацистами страны Европы. В считанные годы СССР сумел создать ракетно-ядерное оружие и затем вышел на лидирующие позиции в области освоения космоса, ядерных исследований и энергетики.

К началу 60-х гг. лидеры Запада были в панике перед экономическими успехами СССР.

Но что же произошло с экономикой страны, что после таких грандиозных успехов к началу 60-х гг. XX в., частично продолжавшихся по инерции и в 70-80-е гг., с середины 80-х гг. стали говорить об экономическом застое, отставании в НТП, заниженном уровне жизни основной массы населения, низком качестве ширпотреба, талонах на табачные и винно-водочные изделия и т. п.?

Причина заключается в следующем. *Все успехи советской экономики в 30-50-х гг. XX в. были достигнуты в рамках мобилизационной модели развития экономики с безусловным приоритетом военно-промышленного комплекса.* В тот исторический период это было не просто оправданно, а жизненно необходимо. А. Гитлер планировал уничтожить одну половину населения нашей страны физически, а другую – превратить в рабов в буквальном смысле. США при помощи угроз ядерного оружия также собирались поработить народы СССР.

Однако после создания ракетно-ядерного щита ситуация кардинально изменилась. *На историческую повестку дня встал вопрос о замене мобилизационной системы хозяйствования системной хозяйствования мирного развития.*

Партийно-государственное руководство страны сначала во главе с Н.С. Хрущевым, затем Л.И. Брежневым и другими последующими руководителями, кроме М.С. Горбачева, который стал сдавать Западу во главе с США национально-государственные интересы страны, эту историческую задачу осознало недостаточно ясно и только отчасти. *В результате вместо того, чтобы разумно трансформировать мобилизационную систему хозяйствования с уклоном в ВПК в систему хозяйствования периода мирного развития*[6] *при обеспечении оборонной достаточности*[7]*, был взят курс на встраивание рыночных механизмов хозяйствования, ориентированных на максимизацию прибыли при росте самостоятельности субъектов хозяйствования в мобилизационную систему хозяйствования в качестве ее составной части, но при сохранении всех ключевых элементов этой системы* (центра-

---

[6] Такая система предполагала формирование трехсекторной модели хозяйствования: а) планово-распределительный сектор по образцу мобилизационной системы хозяйствования; б) рыночный сектор, включаемый в систему государственного планирования осуществляемого индикативно; в) либерализованный рыночный сектор, минимально регулируемый государством, но с недопущением различного рода спекуляций, финансовых пирамид ит. п.,с охватом только малых и средних предприятий.

[7] Это предполагало в качестве предпосылки отказ от установки на распространение по всему миру коммунизма с опорой на военное превосходство.

лизованное государственное планирование для всех отраслей, предприятий и организаций; централизованное материально-техническое снабжение; установление цен и определение заработной платы всех работников без исключения государством в централизованном порядке и т. д.).

Реформы, проводимые в экономике Н.С. Хрущевым (замена отраслевого принципа управления народным хозяйством территориальным, деление обкомов КПСС на промышленные и сельскохозяйственные и др.), носили волюнтаристский непродуманный характер. Они нанесли, конечно, вред экономике страны, но он не был фатальным. После снятия Н.С. Хрущева с должности все нововведения этого интеллектуально ограниченного, амбициозного лидера с тоталитарными замашками были отменены. Однако именно Н.С. Хрущев запустил особый тренд развития в социально-экономической сфере страны, который продолжался и в последующие десятилетия, вплоть до роспуска СССР в августе 1991 г. Именно этот тренд сформировал социально-экономическую почву для раскола на отдельные страны великой державы.

О каком тренде идет речь?

Торжественно объявив на XX съезде КПСС о том, что в СССР в 1980 г. будет построен коммунизм, Н.С. Хрущев задал курс на выравнивание зарплат рабочих и служащих, что выразилось в замораживании оплаты труда высокооплачиваемых работников при некотором росте зарплат низко- и среднеоплачиваемых работников. Параллельно была про-

ведена денежная реформа с деноминацией рубля в 10 раз, в связи с чем был запущен перманентный инфляционный процесс, так что к 1990 г., по сравнению с 1953 г., цены на предметы потребления выросли в среднем в 5 раз, а заработная плата квалифицированных кадров, от которых в первую очередь зависело эффективное развитие народного хозяйства, осталась на прежнем уровне, а у профессоров даже существенно снизилась. На начало 50-х гг. зарплата доктора наук, профессора составляла 6000 руб., кандидата наук, доцента – 3200 руб., при работе на 1,5 ставки – соответственно по 9000 руб. и 4800 руб. Что можно было купить на эти деньги? Автомобиль “москвич” (копия “опеля”, но только не с двумя, а с четырьмя дверьми) продавался населению за 9500 руб., “победа” – за 16 000 руб., при том, что эти машины не уступали по потребительским качествам иностранным моделям-аналогам, отличались повышенной антикоррозийной устойчивостью и могли эксплуатироваться в условиях российского климата в течение нескольких десятилетий. Длинная болгарская дубленка с поясом стоила 600 руб., 1 кг сыра – от 25 до 30 руб. и т. д. Н.С. Хрущев посчитал, что профессора имеют слишком большую зарплату, снизив ее с 6000 до 4500 руб., параллельно заменив старые рубли новыми в пропорции 10 к 1. В результате заданного тренда снижения или замораживания зарплат высокооплачиваемых квалифицированных кадров в сочетании с инфляцией уже в начале 80-х гг. все работники, от которых в первую очередь за-

висело развитие и процветание государства и его экономики, в разы снизили свой жизненный уровень. В этот же период в СССР стал формироваться и расширяться теневой сектор экономики (подпольные цеха и даже фабрики), а также теневая составная часть легальной планово-распределительной экономики с охватом левыми, теневыми доходами нескольких десятков миллионов людей, у которых доходы оказались значительно выше, чем у квалифицированных кадров, определяющих научно-технический прогресс в стране. Парадоксально, но какой-нибудь заведующий складом промтоваров или продовольствия, директор среднего магазина имел доходы в несколько раз выше, чем профессор, генерал, даже союзный министр. Именно многомиллионная масса леводоходников теневого сектора экономики явилась той социально-экономической, культурно-психологической базой, на которую опирались рыночные реформы периода перестройки и периода либерально-рыночной революции сверху, когда вся экономика России была разом выброшена из планово-распределительной системы хозяйствования в рыночно-капиталистическую систему, причем с подрывом фундамента последнего, каковым является покупательная способность основной массы населения.

В результате экономической реформы, определенной решениями сентябрьского Пленума ЦК КПСС 1965 г., в экономику СССР был вмонтирован механизм ее разрушения изнутри, который неуклонно и притом мощно толкал народное

хозяйство к деградации. Прежде чем характеризовать этот механизм, приведем типичный пример, взятый из реальной практики хозяйствования.

В 1977 г. на ленинградском предприятии “Красная Заря” решался вопрос о принятии к производству двух разных конструкций машины одинакового назначения. В одном варианте машина получалась в пять раз дороже и значительно хуже по качеству, чем в другом. Дороговизна объяснялась применением особо дорогих деталей и узлов, а также излишним усложнением конструкции, а худшее качество – тем, что такая усложненная конструкция оказывалась ненадежной, часто выходя из строя. Очевидно, что в разумно организованной экономике предприятия выбрало бы более дешевый по затратам вариант и причем лучшего качества. Однако фирма “Красная Заря” приняла к производству другой вариант, более дорогой и худшего качества. Почему? Потому что в плановораспределительную систему мобилизационного типа был вмонтирован несвойственный ей механизм рыночно-капиталистического хозяйства, ориентированный на максимизацию выручки от реализации и прибыли, на рост поощрительных фондов и увеличение премий. В итоге и мобилизационная система хозяйствования была в корне подорвана, и рыночно-капиталистическая модель хозяйствования, нацеленная на эффективность, тоже не складывалась. “Ни богу свечка, ни черту кочерга”. Как все это и происходило в приведенном выше примере.

При выборе предприятием более дорогого и худшего по качеству варианта изделия сбыт его был гарантирован по сколь угодно высокой цене, устанавливаемой государством пропорционально затратам. Напомним, что гарантированность сбыта по административно устанавливаемым ценам при централизованной системе материально-технического снабжения – это элементы планово-распределительной системы хозяйствования мобилизационного типа. А ориентация на рост объемов реализации продукции, прибыль, поощрительные фонды, премии и т. п. – это элементы рыночно-капиталистической системы. При выборе антиэкономического варианта фирма “Красная Заря” имела лучшие экономические показатели, получала больший объем доходов, большую прибыль, увеличивались поощрительные фонды и премии. Парадоксально, но предприятия и организации в СССР после реформ, начатых в 1965 г., были заинтересованы приобрести у поставщиков сырье, материалы, полуфабрикаты, детали, узлы и т. д. не по более низким, а по более высоким ценам, поскольку это обеспечивало более высокие доходы и прибыль. Ведь государство устанавливало цену на продукцию предприятия на основе себестоимости с прибавлением прибыли пропорционально ее величине, а сбыт продукции по такой цене также был гарантирован государством через систему материально-технического снабжения. Так, в СССР был сформирован и повсеместно распространился так называемый затратный механизм хозяйствования, нацеленный

на искусственное накручивание по цепочкам межотраслевых связей стоимостного вала, взвинчивание доходов и прибыли.

Примечательно, что идеологическое и научно-практическое сопровождение реформ, запущенных в 1965 г., осуществлял институт системных исследований, созданный по протекции Председателя Совета Министров СССР Н.А. Косыгина. А в дальнейшем именно из этого института вышли учителя и наставники Е.Т. Гайдара и его соратников, которые осуществляли идеологическое и экспертное обслуживание радикальных рыночных реформ по рецептам неоконсерватизма-монетаризма, причем модели и сценарии этих реформ разрабатывались в США, в частности в Гарвардском университете и ЦРУ, разумеется, в интересах Америки, а не России.

1.2. Развитие институционализма в странах Запада

Институционализм как особое направление экономической мысли зародился и получил развитие в странах Запада.

А. Б. Тарушкин, имея в виду развитие экономической мысли на Западе, пишет: “Термин “институт” (от лат. *institum* – установление, учреждение) заимствован учеными-экономистами из юриспруденции. Существенными характеристиками данной категории выступают как юридические нормы, так и порядок установления связей между ними. Это позволяет упорядочить (регламентировать) отношения между субъектами права с целью придания им устойчивого характера, для чего и создаются соответствующие организационные структуры и органы контроля”[8].

Принято считать, что термин “институциональная экономика” был впервые употреблен В. Гамильтоном на собрании Американской экономической ассоциации в 1918 г.[9]

В. Гамильтон был убежден, что институционализм является единственной теорией, могущей объединить экономическую науку, потому что “она показывает, как отдельные части экономической системы соотносятся с целым”. В этом

---

[8] *Тарушкин А.Б.* Институциональная экономика. – СПб.: Питер, 2004. —С. 8.

[9] См. там же. – С. 8.

убеждении отражена лишь часть истины. Дело в том, что разные экономические теории (концепции) выражают интересы различных классов и социальных слоев общества, при этом наибольшее распространение получают взгляды, которые инспирированы финансовой олигархией и финансируются ею. В данной связи следует признать утопичной попытку объединить в единую систему экономические теории (концепции), в одних случаях служащие истине, а в других – исполняющих чей-либо заказ. В то же время системный характер является одной из характерных черт институционализма. Соответственно, при изучении институциональной экономики нужно обращать существенное внимание на формирование, функционирование, развитие и совершенствование экономических систем разного рода на всех уровнях общественного воспроизводственного процесса[10].

Институционализм исходит из недостаточности регулирования экономики "невидимой рукой рынка" (термин А. Смита), тем самым резко отмежевываясь как от консерватизма, так и неоконсерватизма в экономической науке.

Признавая необходимость сознательного, регулирующего воздействия на экономику со стороны государства и общества, институционалисты ставят перед собой задачу не только понять и описать происходящие в экономике процессы,

---

[10] См., в частности: Экономическая теория. Экономические системы / Под ред. И.К. Ларионова, С.Н. Сильвестрова. – М.: ИТК "Дашков и К°", 2012; Экономическая система России: стратегия развития / Под ред. И.К. Ларионова, С.Н. Сильвестрова. – М.: ИТК "Дашков и К°", 2014.

но и определить на основе их изучения практические рекомендации по выработке экономической политики государства[11].

Специалисты, занимающиеся исследованием формирования и развития институционализма в странах Запада, выделяют ранний институционализм, институционализм после Второй мировой войны, институционально-социологическое направление, американский институционализм, современные направления институционализма[12].

---

[11] См., в частности: *Ведута Е.Н.* Государственные экономические стратегии. – М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2002.

[12] См.: *Тарушкин А.Б.* Институциональная экономика. – СПб.: Питер, 2004. — С. 14–44.

1.3. Ранний институционализм

Уже на этапе раннего институционализма, длящегося от начала XX в. до окончания Второй мировой войны, институты понимались, во-первых, как набор формальных и неформальных норм, регламентирующих поведение и отношения людей, а во-вторых, как соответствующие социальные организации (государство, корпорации, профсоюзы и др.) либо как определенные “сгустки” отношений между людьми, такие как отношения частной собственности, семья и т. д., в которых находят закрепление данные нормы.

Помимо уже упоминавшегося ранее В. Гамильтона, наиболее видными представителями институционализма были Т. Веблен, Дж. Коммонс, а также Й. Шумпетер и У. Митчелл.

Особую роль в развитии институционализма сыграл американский ученый Т. Веблен, норвежец по происхождению, родители которого иммигрировали из Норвегии в США.

Т. Веблен полагал, что люди в своей деятельности руководствуются комплексом сложных мотивов, а не только ориентацией на максимизацию полезности. При этом человек понимался им как биосоциальное существо, движимое врожденными инстинктами и ограниченное в своих действиях общественными институтами. К врожденным, по Т. Веблену, относятся инстинкты:

- самосохранения;

• продолжения рода;

• мастерства (склонность к эффективным действиям со знанием дела);

• соперничества;

• подражания;

• любопытства.

Особое внимание Т. Веблен обращал на исключительную важность в жизни людей “эффекта завистливого сравнения”, порождающего человека получить возможно больше благ в сравнении с окружающими.

В историю экономической науки вошел ряд эффектов, определенных Т. Вебленом:

• *эффект повального увлечения*, состоящий в том, что спрос части индивидов на товар увеличивается по той причине, что его покупают другие люди (этот эффект объясняет явления моды);

• *эффект снобизма*, будучи противоположным вышеназванному эффекту, выражается в том, что индивид отказывается от покупки ряда товаров из-за того, что его покупают многие другие люди (иначе говоря, ориентация не на модное, а на индивидуальное, уникальное потребление, например на пошив одежды и обуви на заказ);

• *эффект Веблена*, выражающийся в том, что при отсутствии или недостаточности информации об уровне и качестве товара потребитель судит о нем на основе цены, запрашиваемой продавцом.

Т. Веблен утверждал, что эффективное управление поведением через использование необходимых институтов возможно только при условии их соответствия базовым инстинктам человека. Согласно Т. Веблену, действующие институты изменяются под воздействием двух причин: 1) несоответствия институтов базовым человеческим инстинктам; 2) постоянного потока технических нововведений.

Т. Веблен глубоко и обстоятельно разработал *теорию праздного класса*, ведущего паразитический образ жизни и ориентированного на престижное потребление (“Теория праздного класса”, 1899 г.). На протяжении истории праздный класс видоизменялся. Если на первых этапах развития капитализма доминировал *тип капиталиста-предпринимателя*, то ко времени Т. Веблена стал преобладать *тип финансового капиталиста*. Последнему безразлично развитие реального производства, он максимизирует свои прибыли биржевыми спекуляциями и финансовыми махинациями. Финансовые капиталисты обладают “абсентеистской”, т. е. отсутствующей, неосязаемой собственностью в виде акций, облигаций, иных фиктивных ценностей, иррациональная стоимость которых в разы превышает стоимость реальных активов предприятий и корпораций. Источником прибыли для финансовых капиталистов, действующих во все более виртуализирующейся экономике, является кредит, позволяющий приобретать ценные бумаги, удостоверяющие собственность на финансовый капитал, с последующим про-

ведением с этими бумагами разного рода спекулятивных акций. В частности, за счет кредита финансовые капиталисты скупают контрольные пакеты акций компаний, осуществляя их агрессивное поглощение. При этом денежный капитал, вместо того чтобы вкладываться в развитие производства и использоваться для повышения народного благосостояния, прокручивается в спекулятивных сделках, сверхдоходы от которых в конечном счете приводят к спекулятивному взвинчиванию цен на товары и услуги. Следствием этого является снижение реальной заработной платы работников производительной сферы, реального наполнения пенсий и социальных пособий.

Т. Веблен полагал, что технократы-инженеры должны объединиться в борьбе против финансовых капиталистов, чтобы кардинально изменить сложившийся порядок вещей. Он указывал на опасность подкупа технократов финансовыми капиталистами. Целью борьбы является переход власти от праздного класса в лице финансовых капиталистов к производительному классу, олицетворяемому прежде всего технократами-инженерами. Веблен призывал к организации массовой стачки инженеров, надеясь на переход власти к ним мирным путем. История не оправдала чаяний Т. Веблена. Он умер незадолго до Великой депрессии, начавшейся в США в 1929 г., которая была преодолена лишь частично в 30-х гг., уйдя на второй план перед событиями Второй мировой войны, развязанной мировой финансовой олигархией,

финансировавшей приход А. Гитлера к власти в Германии.

В преодолении Великой депрессии был задействован “Новый курс” Ф. Рузвельта, сформированный на основе учения Дж. М. Кейнса.

Социально-правовое направление институционализма было зарождено и развито в конце XIX в. – первой половине XX в. американским экономистом Дж. Коммонсом (1862–1945). Его основные труды: “Правовые основания капитализма” (1924); “Институциональная экономика. Ее место в политической экономии” (1934); “Экономическая теория трудовых действий” (1950).

Дж. Коммонс был убежден в том, что коллективные действия представляют собой единственный способ примирения противоречивых интересов. При этом он погрузился в юридические проблемы, пытаясь через установление рациональных правовых норм решить проблему согласования разнонаправленных интересов различных слоев и групп, выступающих субъектами общественных отношений в социально-экономической сфере.

Дж. Коммонс разделял многие взгляды Т. Веблена, но в отличие от последнего полагал, что проблемы владельцев неосязаемой собственности могут быть отрегулированы посредством различных правовых норм приемлемым для всех образом.

Институт права Дж. Коммонс использовал в разработанной им теории стоимости товаров, которую он трактовал как

результат юридического соглашения “коллективных институтов”, к которым он относил производственные корпорации, торговые объединения, профсоюзы, государство. При этом он призывал к замене классовой борьбы разумным применением института права.

Дж. Коммонс соединил маржинализм (теорию ценообразования на основе предельной полезности товара для “крайнего” потребителя) с теорией правового (юридического) оформления социально-экономических отношений. При этом он исходил из постулата, что экономические категории и институты проявляются прежде всего через институт юридического оформления.

В данной связи Дж. Коммонс разработал и “теорию социальных конфликтов”. Согласно этой теории общество состоит из профессиональных групп (рабочих, предпринимателей, финансистов и т. п.), заключающих между собой равноправные сделки на основе установленных законом правил, причем эти группы вступают друг с другом в конфликты. Последние служат источником развития общества. Каждая сделка, которую заключают между собой общественные группы, имеет три аспекта: а) конфликт интересов; б) осознание взаимозависимости противоречащих друг другу интересов; в) разрешение конфликтов путем соглашения, устраивающего всех участников сделки. Причем в сделках все в большей мере участвуют группы общества в лице профсоюзов и союзов предпринимателей. Роль арбитра иг-

рают правовые структуры государства.

Дж. Коммонс ввел в научный оборот категорию “титул собственности”, с выделением ее трех видов: 1) вещественного; 2) невещественного (долги и долговые обязательства); 3) неосязаемого (ценные бумаги).

В работе “Институциональная экономика” Дж. Коммонс обращается к трудам философов в области науки мышления, начиная с Джона Локка, обращая особое внимание на его книгу “Опыт о человеческом разуме”. Дж. Коммонс считал центральным вопрос о том, каким образом идеи формируются в уме человека. Это имеет большое значение для согласования противоречивых интересов людей.

Дж. Коммонс стремился раскрыть соотношение идей и внешнего мира. На этой основе он анализировал и *определял понятия редкости благ и оценки будущих благ.* Далее он выяснял *смысл понятия воли, которая лежит в основе принятия всех решений в экономике.*

Дж. Коммонс определил свое учение как “теорию современной деятельности людей и их оценок во всех сделках, посредством которых их участники побуждают друг друга к достижению единства мнений и действий”.

Дж. Коммонс определил *трансакцию* не как обмен товарами, а как “отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, создаваемых обществом”. Здесь учтено различие между физическим перемещением обмениваемых благ и передачей на них права собственности.

Дж. Коммонс подразделял трансакции на *рыночные, управленческие, рационирующие.*

Рыночная трансакция предполагает финансовый правовой статус ее участников (контрагентов).

Управленческая трансакция, наоборот, предполагает правовое преимущество одного агента перед другим. На основе отношения управления – подчинения.

Рационирующая трансакция аналогична управленческой, но с тем отличием, что в роли управленца выступает государство.

В зависимости от соотношения рыночных, управленческих и рационирующих трансакций определяется соотношение рыночных и иерархических типов хозяйственных отношений между людьми.

Дж. Коммонс выделил двойственный характер стоимости товара – в качестве физического блага и как титул собственности.

Дж. Коммонс разработал свою “волевую” психологию переговоров, в которой ключевую роль играет понятие согласия.

В отличие от Т. Веблена Дж. Коммонс был ориентирован на обеспечение согласия и сотрудничества между промышленными и финансовыми капиталистами, с превращением последних в инновационных финансовых инвесторов.

Согласно Дж. Коммонсу, “самый лучший коллективный институт тот, в котором в разумном соотношении находятся

техника и бизнес”.

Особое внимание Дж. Коммонсом уделялось трем главным институтам – коллективным организациям: корпорациям, профсоюзам, политическим партиям.

Сделки Дж. Коммонс подразделял на три типа:

1) рыночные;

2) административные;

3) распределительные (например, принятие корпорацией решения о распределении полученной прибыли).

Оценивая природу сделки, суды должны учитывать следующие экономические факторы: а) передачу собственности; б) денежную цену; в) обязательство, подлежащее выполнению; г) платеж. Сделка объединяет эти четыре элемента.

Дж. Коммонс выделил *пять основных принципов поведения в экономике:*

1) государственная власть;

2) производительность (эффективность);

3) редкость;

4) оценка будущих благ;

5) правила деятельности.

Дж. Коммонс различал две экономики, соответственно и два взгляда на экономическую деятельность: “собственническую экономику прав и привилегий” и “техническую экономику затрат и продукции”.

В понятии оценки будущих благ заключается вся структура долгов и кредита. В сделки включается фактор времени,

в связи с чем будущее влияет на настоящее.

В отличие от понимания стоимости (ценности) на основе затрат факторов производства или на базе полезности блага, определение стоимости Дж. Коммонсом связанно с выдвижением на передний план понятия соглашения о выполнении в будущем заключенного контракта. Эта теория выводит стоимость из переговоров, объясняя, почему определение ее величины во многих случаях завершается в судах. Дж. Коммонс утверждал: “В процессе оценки полезность блага учитывается, но значение имеет именно оценка будущей полезности”. Определение стоимости – это одновременно и индивидуальное и общественное дело.

Теория стоимости Дж. Коммонса – одна из разновидностей субъективно-психологической теории стоимости и стимулов к действию.

В методологии научных исследований Дж. Коммонс особое значение придавал следующим трем факторам:

1) неполноте информации;

2) ожиданию;

3) влиянию коллективных действий и институтов.

Йозеф Алонз Шумпетер (1883–1950), австрийский экономист с мировым именем, условно и с определенной натяжкой может быть включен в состав научной экономической школы институционализма, однако его выдающиеся работы оказали на развитие этой школы весьма благотворное влияние.

Й. Шумпетер развивал три направления в экономической науке.

В рамках первого направления следует выделить прежде всего фундаментальный труд “История экономического анализа”, опубликованный в 1954 г., после смерти автора. В этой книге собраны разработанные Й. Шумпетером приемы и методы экономического исследования.

Второе направление получило отражение в работе “Экономические циклы” (1939), в которой углублены и конкретизированы достижения предшественников Шумпетера в области изучения цикличности развития экономики.

Ключевую роль в экономическом наследии Й. Шумпетера играет третье направление, разработка которого имеет особое значение для институционализма. В русле этого направления Й. Шумпетер представил свою оригинальную концепцию развития общества с выделением ведущей силы прогресса в лице предпринимателя-новатора. В концентрированном виде эта концепция представлена в книге “Капитализм, социализм и демократия” (1942).

В отличие как от К. Маркса, так и от маржиналистов Й. Шумпетер ставит в центр прогрессивного развития общества фигуру предпринимателя-новатора, функция которого в экономике кардинально отлична от функций и капиталиста, и рабочего. Благодаря такому институту, как кредит, предприниматель активизирует и эффективно комбинирует в ходе производительного применения факторы производ-

ства[13]. При этом предприниматель осуществляет инновационную деятельность, реализуя достижения научно-технического прогресса, порождает в обществе новые потребности, открывает новые рынки сбыта, генерирует новые формы и методы организации труда. В результате народное хозяйство получает мощные импульсы к развитию, а предприниматель получает за это вполне взаимоприемлемое вознаграждение в виде прибыли[14]. Концептуальное понимание предпринимателя в качестве ключевой фигуры хозяйства лежит в основе трактовок Й. Шумпетером капитала, прибыли, цены и процента.

Уэсли Митчелл (1874–1948) – профессор Гарвардского университета (США) – принадлежит к видным представи-

---

[13] Базовый алгоритм хозяйствования в целом, а также объективная основа цены – это оптимальное соотношение затрат и результата. Построить адекватную реальности теорию ценообразования возможно лишь на базе учета взаимодействия затрат всех видов, прежде всего труда и результата, выражающегося в полезности продукта. К. Маркс оставил в тени после беглого определения роль полезности товара в определении стоимости. Маржиналисты, наоборот, делали акцент на полезности товара, определяемой по крайнему, замыкающему потребителю, забывая о том, что широта круга покупателей, определяемая его крайнем потребителем, определяется уровнем затрат производительности труда.

[14] К. Маркс создал теорию образования прибавочной стоимости на основе купли-продажи рабочей силой, через эксплуатацию наемного труда. Однако здесь К. Маркс раскрыл только один источник образования прибыли, проигнорировав другой источник – эффективное комбинирование факторов производства, порождающее синергетический (комбинационный) эффект, являющийся заслугой предпринимателя. См.: *Данилов АМ.* Комбинационный экономический эффект: понятие, формирование генерирование. – М.: ИТК “Дашков и К°”, 2001.

телям раннего институционализма. Наряду с традиционным институционалистким подходом к экономике (с сильным креном к ее психологическому аспекту) У. Митчелл основное внимание в своих научных построениях уделял формированию, функционированию и развитию денежно-финансово-кредитных институтов.

У. Митчелл считал, что денежная экономика, несмотря на кризисы и другие недостатки, является наилучшей формой организации хозяйства в обществе. В связи с этим он в целом положительно относится к такому явлению, как финансовый капитализм. Это неудивительно, если учесть тот факт, что Гарвардский университет США является рупором финансовой олигархии, идеологическим оплотом неоконсерватизма-монетаризма.

У. Митчелл вошел в историю экономической науки как лидер эмпирико-экономического направления в институционализме. В течение ряда лет под его руководством составлялись многолетние статистические таблицы аналитических рядов народнохозяйственных показателей весьма широкого круга. На этой основе прогнозировалась динамика хозяйственной конъюнктуры. В результате в 1917 г. возник знаменитый “гарвардский барометр”, который давал адекватные прогнозы вплоть до Великой депрессии 1929–1933 гг.

В 1923 г. У. Митчелл предложил создать систему государственного страхования от безработицы. Он разделял одну из центральных идей институционализма о необходимо-

сти усиления социального контроля и государственного регулирования экономики.

У. Митчелл был в первых рядах тех экономистов, которые выдвигали и обосновывали идею об индикативном планировании американской экономики.

1.4. Особенности развития институционализма после Второй мировой войны

Развитие после окончания Второй мировой войны теоретических и научно-практических разработок, которые принято относить к институционализму, отличается столь большим разнообразием подходов и взглядов, что возникает вопрос о правомерности их объединения в рамках институционализма. Однако усиливающийся не в силу научных достижений, а в результате массированной финансовой и другой поддержки неоконсерватизм-монетаризм спровоцировал в качестве реакции на свое тотальное засилие противовес особого тренда в экономической мысли Запада, выражающегося в объединении всех ученых-экономистов, несогласных с постулатами консерватизма-монетаризма, под эгидой институционализма. При этом имеются следующие отличительные особенности, позволяющие относить ту или иную разработку в экономике, соответственно представляющих всех ее авторов, к институционализму.

Особенность 1. Критика абсолютизации эмпирико-эконометрического подхода к изучению экономической реальности.

Особенность 2. Неприемлемость подхода к функциони-

рованию и развитию экономики исключительно на основе “невидимой руки” рынка, обоснование необходимости (с разработкой конкретных мер и программ) направляющего и регулирующего воздействия государства на народное хозяйство страны, с использованием индикативного планирования, государственных программ и заказов, регулирования цен и зарплат, перераспределения денежных средств в обществе в связи с реализацией комплекса социальных мероприятий.

Особенность 3. Институционалисты, в отличие от марксистов, не призывают к революционной ликвидации капитализма, а выступают за внедрение в рыночно-капиталистическую экономику действенного государственного регулирования, в результате чего образуется смешанная, интегрированная система хозяйствования, вбирающая в себя положительные черты как рыночно-капиталистического, так и социалистического (плавно-распределительного) хозяйствования, при нейтрализации их недостатков.

1.5. Современные концепции институционализма в странах Запада

Дальнейшее развитие институционализма привело к его значительному изменению, в сравнении с традиционным институционализмом Т. Веблена, Дж. Коммонса, Дж. К. Гэлбрейта. Причем в устоявшиеся понятия традиционного институционализма, такие как “сделка”, трансакция и др., последующие поколения институционалистов стали вкладывать уже новое, сильно изменившиеся содержание. В результате в экономической науке стран Запада возникло большое число различных институциональных теорий, объединяемых под одним общим названием *“неоинституционализм”*. При этом многие такие теории уходят корнями не в традиционный институционализм, а в неоклассическую, иначе говоря, в неоконсервативную теорию, с чем связан феномен захвата неоконсерватизмом определенных позиций в неоинституционализме. Сюда примыкают теории (концепции): *трансакционной экономики* (трактует и изучает экономику с позиции сделок, трансакций и издержек по их осуществлению); *экономической теории прав собственности* ; контрактного подхода (функционирование и развитие организаций всех видов и уровней, от фирмы до государства, рассматривается как сложная сеть явных и неявных контрактов).

Признание заслуг неоинституционализма на Западе вы-

разилось в присвоении Нобелевской премии по экономике двум его известным представителям – Рональду Коузу (1991) и Дугласу Норту (1993).

1.6. Институционально-социологическое направление

Это направление сформировалось во Франции после окончания Второй мировой войны в следующих исторических условиях:

а) страна, и без того отстававшая в экономическом развитии от США, Великобритании, Германии, оказалась разрушенной в результате военных действий и оккупации;

б) французы не хотели довольствоваться ролью сателлита США;

в) в политической сфере были необычайно сильны позиции коммунистов, имеющих реальный шанс победить на выборах.

Эти исторические обстоятельства оказывали достаточно сильное социально-экономическое, политическое и культурно-психологическое давление на экономику страны с целью сочетания ее социальной ориентации с ускоренным экономическим ростом при направляющем и регулирующем воздействии государства на народное хозяйство.

Теоретическое обоснование такого направления развития экономики, получившего название государственного дирижизма, было дано видным французским ученым Ф. Перру. Его концепция включала ряд положений:

• капитализм перестал обеспечивать конкуренцию равно-

правных субъектов экономики, они стали обладать, далеко не одинаковыми реальными правами, в связи с чем более сильные стали осуществлять экономический, а также политический диктат по отношению к более слабым;

• экономические единицы[15], занимающие доминирующее положение, пользуются “эффектом увлечения”, в силу которого вынуждают другие экономические единицы развиваться в направлении, соответствующем их интересам;

• различная степень реальных преимуществ субъектов хозяйствования обусловлена, помимо прочего, размерами производства и капитала, условиями заключения сделок и предоставления кредитов, неодинаковой информированностью, принадлежностью к активной или пассивной зоне экономики;

• рост происходит не равномерно по всей экономике, а в ее отдельных точках, называемых “полюсы роста”;

• импульсы развития, начинаясь в полюсах роста, распространяются на остальную экономику через “эффект увлечения”, что приводит к образованию “зон развития”;

• рост экономики следует “гармонизировать” посредством политики государственного дирижизма;

• необходимо предоставление государством льгот (привилегий) тем фирмам, которые осуществляют деятельность в

---

[15] Под экономическими единицами Ф. Перру понимал не только фирмы, но и отрасли экономики, населенные пункты (регионы), отрасли и целиком различные государства.

сферах, признанных приоритетными;

• государство должно разрабатывать и осуществлять (при обеспечении необходимого финансирования) широкомасштабные программы, нацеленные на реализацию сложных и дорогостоящих инновационных проектов на базе НТП, с долгим сроком окупаемости.

Ф. Перру также предлагал в дальнейшем, по мере накопления успехов в развитии, “гармонизацию” социально-экономических отношений осуществить в виде радикального переустройства общества, ликвидировав классовые различия, и начать при этом с возложения на рантье обязанностей работать определенное время на предприятиях, в акции которых вложен их капитал.

Эти идеи Ф. Перру спустя определенное время нашли выражение в предложенной президентом Франции В. Жискар д’Эстеном концепции “социализма, нажитого сообща”. Концепция предусматривала переход к социалистическим принципам распределения текущего дохода, но при сохранении у владельцев того имущества, которым они обладали до введения таких принципов. Однако концепции радикального переустройства социально-экономической жизни Франции, выдвинутой В. Жискар д’Эстеном, не было суждено осуществиться.

1.7. Институционализм Дж. К. Гэлбрейта

Джон Кеннет Гэлбрейт, один из самых видных экономистов США, избирался президентом Ассоциации американских экономистов. В его основной работе “Новое индустриальное общество” (1967) представлена концепция, согласно которой “индустриальная система” служит определяющей характеристикой общества 1960-х гг.

Дж. К. Гэлбрейт, помимо понятия “индустриальная система”, сформулировал категории “техноструктура” и “зрелая корпорация”. При этом образование техноструктуры связанно с эволюцией института корпорации. Бразды реального правления в зрелой корпорации должны перейти к техноструктуре, т. е. группе высококвалифицированных, хорошо информированных специалистов, направляющих деятельность организации, являющихся ее мозгом.

Дж. К. Гэлбрейт полагал, что переход власти к техноструктуре кардинально изменяет функционирование корпораций и их целевую установку. Для зрелой корпорации целью становится уже не прибыль, а высокий темп роста производства, устойчивое научно-техническое и экономическое развитие, что уже соответствует интересам общества.

Помимо техноструктуры, считал Гэлбрейт, другие субъекты в принципе неспособны управлять современными кор-

порациями и государством (министерствами, ведомствами), в силу того что они не обладают теми знаниями, компетенций и опытом, которыми обладают функционеры техноструктуры, а без таких знаний невозможно управлять сложнейшими системами, каковыми являются корпорации, государство в целом и его специализированные структуры.

Теория нового индустриального общества Дж. К. Гэлбрейта взаимоперекликается с концепциями “революции управляющих”, “коллективного капитализма”, “государства всеобщего благоденствия” А. Берли, Г. Минза, Дж. М. Кларка и других институционалистов. Однако в отличие от них Дж. К. Гэлбрейт представил комплексную концепцию трансформации капитализма, включая не только экономическую, но и политическую и идеологическую сферы. Данная трансформация объективно обусловлена научно-техническим прогрессом. В концепции Дж. К. Гэлбрейта обосновывается необходимость конвергенции (сближения, слияния) двух диаметрально противоположных социально-экономических систем – капитализма и социализма.

1.8. Методология неоинституционализма

Неоинституционализм, с одной стороны, принижает значимость социальных институтов, а с другой – утверждает возможность и необходимость использования этими институтами тех же стандартных приемов и методов, которые используют неоконсерваторы-монетаристы. Это сильно ограничивает аппарат научных исследований только экономическим измерением при игнорировании других измерений: политического и геополитического, социально-психологического, духовно-культурного, исторически-конкретного, природно-ресурсного. Здесь проявились неоконсервативные корни неоинституционализма, в связи с чем следует отметить деградацию неоинституционализма в сравнении с традиционным (ранним) институционализмом в целом, хотя в частных вопросах микроэкономики неоинституционализм достиг некоторого прогресса.

Современная экономическая мысль Запада жестко разделяет микроэкономику и макроэкономику, что нашло свое выражение во введении во многих вузах взамен курса экономической теории курсов микроэкономики и макроэкономики. При этом игнорируются межуровневые взаимодействия по признаку прямых и обратных связей, между микро-, мезо-, макро-, мегауровнями. В частности, процессы и инсти-

туты на микроуровне экономики, помимо их формирования и развития под воздействием факторов микроуровня, испытывают на себе весьма значительное влияние, как прямое, так и косвенное, факторов мезо-, макро-, мегауровней.

С учетом вышеизложенного исследования неоинституционалистами таких внерыночных явлений, как расовая дискриминация, здравоохранение, брак, преступность, парламентские выборы, лоббизм и т. п., осуществляются сугубо экономическими методами. Применение экономического подхода к социальной сфере (ведущим теоретиком стал Г. Бексер) получило название “экономический империализм”[16]. При этом характерные для экономики понятия, такие как “равновесие”, “максимизация”, “эффективность” и т. п., стали переноситься на социальную и политическую сферы, на правоведение, историю и другие области. Параллельно привычные экономические подходы, методы, схемы стали претерпевать изменения, модифицироваться на новой, внеэкономической почве, что явилось весьма характерным признаком и трендом развития неоинституциализма.

Ядро неоклассической (неоконсервативной) теории составляет модель *рационального выбора в условиях заданного набора ограничений.* Неоинституционализм существенно усовершенствовал эту модель. Здесь особого внимания заслуживает “теорема Коуза”, представленная американским

---

[16] Такой подход характерен не только для неоинституционализма, но и неоконсерватизма-монетаризма.

экономистом Р. Коузом в статье “Проблема социальных издержек”. В теореме учтен фактор внешних эффектов (экстерналий), т. е. побочных результатов любой деятельности, которые касаются не непосредственных ее участников, а других лиц.

Теорема Коуза гласит: “Если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений прав собственности”.

Согласно Коузу, экстерналии, выражающиеся в расхождении между частными и общественными издержками и выгодами, имеют место лишь в случаях размытости, нечеткости прав собственности. При достаточно четком определении прав все экстерналии “интернализируются”, т. е. внешние издержки становятся внутренними. Характерно, что главным полем конфликтов в связи с внешними эффектами становятся ресурсы, которые из категории неограниченных переходят в категорию редких (вода, свежий воздух) и на которые ранее не существовало прав собственности.

Теорема Коуза чрезвычайно широко, с открытием целых научных направлений и школ, используется не только неоинституционалистами, но и неоконсерваторами-монетаристами для защиты (реабилитации) “рыночной экономики”, а также с целью обосновать уменьшение воздействия государства на экономику. Например, когда результатом пого-

ни за максимизацией прибыли становится разрушение природы, неоконсерваторы и неоинституционалисты призывают не усиливать воздействие государства на экономику, а лучше отрегулировать права частной собственности на природные ресурсы. Конечно, такое регулирование может несколько улучшить ситуацию, например обязать частного собственника лесного угодья содержать его в должном порядке. Но уже само такое обязательство является признаком государственного воздействия на частную собственность.

Однако сугубо правовое регулирование экономических отношений без действенного влияния государства на производственно-хозяйственную и коммерческую деятельность превращает правовое регулирование в фикцию. Так, свои обязанности по содержанию лесных угодий в должном порядке частный собственник может "выполнять" лишь формально, сговариваясь с лесной инспекцией, численность которой все более и более сокращается в результате минимизации функций государства. Неоконсерваторы могут на это возразить, что частный собственник заинтересован в том, чтобы принадлежащий ему лес был в должном порядке, который он обеспечит лучше, чем государство. Такое действительно имеет место, но далеко не всегда. Когда у частного собственника не хватает средств для ухода за лесом или леса покупаются не для личного пользования, а как объект вложения капитала с целью его дальнейшей перепродажи, то находящиеся в частной собственности леса приходят в

упадок, к тому же они исключаются из свободного пользования людьми. В современной России в связи с приватизацией или долгосрочной арендой лесных угодий, при параллельном сокращении в разы численности лесной инспекции в лесах многократно выросла численность паразитов, таких как опасные для животных и людей клещи, или короедов, уничтожающих большие участки леса. К тому же, участившиеся лесные пожары стали приводить к катастрофическому задымлению даже мегаполисов, не говоря уже о полном выгорании близлежащих к лесам поселков.

1.9. Теория экономических организаций

Неоинституционалисты сравнивают институты с правилами игры, а организации – со спортивными командами.

Если в неоклассической теории понятие фирмы фактически слилось с понятием производственной функции при игнорировании различия физического и юридического лица, безразличии к внутренней организации и управлению, то неоинституционализм преодолевает такой зауженный подход. Это выразилось в создании *трансакционной теории фирмы.*

Согласно этой теории, созданной на базе идей Р. Коуза, образование, функционирование и развитие фирмы, ее функции, структура и внутренняя организация определяются *минимизацией трансакционных издержек*[17], которые имеют место в связи с деятельностью данной фирмы. Перед любой фирмой всегда стоит проблема: какие продукты производить внутри, а производство каких лучше заказать на стороне или купить на рынке. Аналогичная ситуация с услуга-

---

[17] Напомним, что в состав трансакционных издержек входят не только издержки по физическому и юридическому перемещению товаров, но и издержки, связанные с производственно-технической деятельностью, в частности при передаче изготовляемого продукта по стадиям переработки в цехах одного и того же предприятия.

ми и работами. В зависимости от решения этой проблемы будут определены границы (величина) фирмы, ее функции. Внутренние издержки носят административный характер, а внешние – денежный.

Фирме необходимо оптимизировать свои суммарные издержки – административные и рыночные. Если абсолютизировать товарно-денежные издержки, отказавшись от внутренних (административных) издержек, то экономика страны предстанет как совокупность малых и средних фирм, объединяемых сетью товарно-денежных (рыночных) отношений. Напротив, при абсолютизации административных (организационно-управленческих в чистом виде) издержек экономика страны превращается в гиперфирму, в которой товарно-денежные связи полностью заменяются организационно-управленческими связями. Такая ситуация является идеальной для взглядов К. Маркса, а также и В.И. Ленина. Не впадая ни в одну из описанных выше крайностей, следует стремиться к оптимальному соотношению рыночных и административных трансакционных издержек в масштабе как отдельно взятой фирмы, что оказывает влияние на ее размеры и функции, так и национальной и даже мировой экономики в целом.

Развивая трансакционный подход, А. Алчиан и Г. Демсец преимущество расширения фирмы видели в совместном использовании того или иного ресурса, акцентируя внимание на кооперации производственной деятельности. Однако

в рамках одной команды возникает проблема оценки вклада в общее дело фирмы каждого его участника. Помимо прочего, эта проблема решается через контроль. Агент, берущий на себя функцию контроля, становится собственником фирмы.

У. Мерлин и М. Джонсон определили фирму как “сеть контрактов”. Основной проблемой фирмы они посчитали выбор оптимальной контрактной формы, обеспечивающей максимальную экономию на трансакционных издержках.

Особенно большой вклад в трансакционную теорию фирмы внес О. Уильямсон. Его книга “Экономические институты капитализма” (1985) представляет собой энциклопедию трансакционных издержек. Согласно О. Уильямсону, фирма обеспечивает лучшую защиту специфических ресурсов от “вымогательства” и позволяет их владельцам приспособиться к резким изменениям. Если на рынке действуют “стимулы высокой мощности”, то в фирме – “стимулы слабой мощности”. “Границы фирмы проходят там, где выгоды адаптации и большей защищенности специфических активов уравновешиваются потерями от ослабления стимулов”.

С. Гроссман и Г. Харт рассматривали проблему экономии на трансакционных издержках фирмы в связи с инновациями в развитие в вариантах, когда во главе фирмы стоит в одном случае ее владелец, а в другом – наемный менеджер.

Д. Крепе разработал концепцию “организационной культуры” фирмы. В конкретных отношениях работников и фир-

мы последняя предоставляет работникам определенные права и накладывает на них соответствующие обязанности, но при этом связывает себя определенными принципами, обещая их соблюдать даже при резком изменении обстоятельств, например, при снижении спроса на продукцию фирмы не увольнять сотрудников с длительным стажем работы. Набор таких принципов, по Д. Крепсу, представляет собой организационную культуру фирмы. С организационной культурой фирмы связана ее репутация, превращаемая в ресурс, имеющий рыночную цену, входящую в структуру денежной оценки фирмы в целом. Однако репутация требует издержек. При горизонтальной и вертикальной интеграции фирмы с другими фирмами в ряде случаев издержки на обеспечение репутации становятся слишком высокими, что препятствует интеграционным процессам.

При многообразии подходов к трансакционным издержкам фирмы выделяются наиболее характерные, широко распространенные положения:

а) существование сети контрактов;

б) долговременный характер отношений;

в) осуществление деятельности “единой командой”;

г) административный механизм координации деятельности внутри фирмы;

д) инвестирование в специфические активы.

Все эти элементы рассматривается в качестве орудий экономии трансакционных издержек.

С конкуренцией на рынке организационных форм (структур) неоинституционализм связывает нахождение ниш для каждой конкурентоспособной формы организации (структуры). При этом в одних секторах экономики могут преобладать корпорации, в других – товарищества, в третьих – кооперативы и т. д. Сложившееся распределение организационных форм по секторам экономики не является неизменным, оно меняется под воздействием научно-технического прогресса и других факторов развития. Не существует абсолютных преимуществ у какой-либо одной формы собственности над другими; каждая форма из числа конкурентоспособных хороша на своем месте. Каждая форма собственности имеет свой характерный набор трансакционных издержек, величина которых при определенных условиях для данной организационной формы может быть наилучшим образом оптимизирована.

1.10. Неоинституционализация права

Неоинституционалисты не ограничились теми областями права, которые имеют непосредственное отношение к экономике, а попытались распространить экономический подход на все юридические институты общества без исключения. Данный подход связан прежде всего с именами Р. Коуза, Р. Познера, Г. Калабраша, Г. Беккера. Последний подверг экономическому анализу различные формы поведения, в том числе и преступность.

Суть концепции неоинституционализма права в области экономики такова: агенты общественных отношений ведут себя как рациональные максимизаторы при принятии не только рыночных, но и внерыночных решений, например таких, как нарушать или нет закон, подавать иск в суд или воздержаться от этого и т. д.

В этом "рациональном максимизаторстве" много утопизма, реальное поведение людей во внеэкономических сферах, как, впрочем, и в сфере экономики, мотивируется далеко не только экономическими факторами, многие из которых в определенных условиях перевешивают экономические интересы.

Однако экономический подход ко всем нерыночным институтам в целом содержит рациональное зерно, состоящее в том, что для неукоснительного соблюдения законодатель-

ства в обществе необходимо формировать такую систему побудительных стимулов и карающих санкций, при которой соблюдение закона было бы не только нравственным, но и выгодным экономически.

Кроме того, экономический подход к формированию норм права, позволяет выявлять и корректировать такие юридические нормы, которые противоречат оправданным жизнью нормам поведения людей в экономической сфере. Это важно для противодействия коррупции[18].

[18] См., в частности: *Годунов И.В.* Противодействие коррупции: Учебник. – М.: Институт автоматизации и проектирования РАН, 2014.

1.11. Подходы неоинституционализма к процессу исторического развития общества и экономики

Лидером “новой экономической истории” считается американский экономист Д. Норт. Из многочисленных работ его самого и его последователей вырисовывается концепция институциональной динамики, основу которой составляют понятия: а) право собственности; б) трансакциональные издержки; в) конкретные отношения; г) групповые интересы. Данная концепция претендует на открытие и определение общих закономерностей развития человеческого общества. Она исходит из того, что институты, будучи “правилами игры”, задают систему положительных и отрицательных стимулов, направляя тем самым деятельность людей в необходимое русло, что снижает неопределенность и делает социальную сферу более предсказуемой. При этом неоинституционалисты полагают, что вера в надежность и справедливость законов, договоров и прав собственности побуждает людей воздерживаться от обмана, краж, мошенничества. Тем самым институты выполняют свою главную функцию, определяемую институционалистами как экономия трансакционных издержек. Акцентирование внимания на трансакционных издержках на создание, функционирования и развития

самих институтов дало толчок дальнейшему развитию неоинституционализма. В составе институтов Д. Норт выделяет три составные части (аспекта):

1) “неформальные ограничения” (институты), к которым относятся традиции, обычаи разного рода социальные условности;

2) формализованные правила (конституция, законы, административные правила, судебные процедуры и т. д.);

3) механизмы принуждения, обеспечивающие выполнение правил (суды, полиция и др.).

Неформальные институты, уподобляемые подводной части айсберга, складываются спонтанно на протяжении веков как побочный результат деятельности людей, преследующих собственные интересы.

Формализованные институты и механизмы их защиты создаются и поддерживаются сознательно с опорой на государство и его силу.

Д. Норт отмечал, что революция 1917 г. в России “стала, возможно, самой решительной перестройкой всей институциональной структуры общества, какую только знала история, но и она не смогла изменить множество прежних обычаев, привычек, стандартов поведения, сохранявшихся еще очень долго”.

Д. Норт выдвинул следующий алгоритм развития институтов:

• технический прогресс, освоение новых рынков, рост на-

селения и др. ведут к изменению цен конечного продукта по отношению к ценам факторов производства, либо к изменению цен на последние;

• при изменении цен один участник сделки или оба приходят к выводу о необходимости изменения ее условий; однако организационные условия сделки вписаны в правила более высокого порядка;

• если настоятельность перехода к новым правилам сделки (контракта) усиливается до достаточной степени, чтобы побуждать к пересмотру правил более высокого уровня, то начинается активная деятельность по изменению, реорганизации, реструктуризации и т. п. институтов общества.

Д. Норт писал о том, что институты влияют на экономический процесс тем, что оказывают воздействие на издержки обмена и производства; наряду с применяемой технологией они определяют трансакционные и трансформационные (производственные) издержки, которые в совокупности составляют общие издержки производства. Различие *трансакционных и трансформационных издержек*

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.