

Федеральное агентство морского и речного транспорта

Федеральное государственное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Морской государственный университет им. адм. Г.И. Невельского»

И. В. Родионова

## **ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ**

Учебное пособие

Часть 3

для студентов экономических специальностей

Владивосток 2010

УДК 330.87

Родионова И.В. История экономических учений [Текст] : учеб. пособие. Часть 3. Владивосток: Мор. гос. ун.-т, 2010. – 32 с.

В данном учебном пособии представлена краткая характеристика теорий социального контроля общества над экономикой и рынка с несовершенной конкуренцией.

Предлагаемое учебное пособие способствует более эффективному усвоению материала курса истории экономических учений, поскольку основное внимание в данной работе уделено раскрытию концептуальных положений различных теорий и школ, их внутренней логике и взаимосвязи.

Учебное пособие предназначено для студентов экономических специальностей.

Библиогр. 14 назв.

Рецензенты:

Рецензенты:

Л.И. Похил, к.э.н., доцент, ДВГГРУ;

Б.И. Ткаченко, к.э.н., ведущий научный сотрудник Института истории ДВО РАН

© И.В. Родионова, 2010

© Морской государственной университет  
им. адм. Г.И. Невельского, 2010

## Введение

Критерием успешного освоения любой современной теории, в том числе и экономической, является изучение истории развития и становления основных теорий, концепций, постулатов, категорий и взглядов, сформированных ранее.

В настоящее время сложилось довольно определенное представление о законах функционирования современной рыночной экономики. Эти закономерности подробно исследованы в учебниках по экономической теории. Однако не случайно особое место в экономическом образовании отведено курсу истории экономических учений. Было бы неправильно недооценивать экономистов прошлых лет только потому, что сейчас мы знаем гораздо больше, ведь этими знаниями, инструментами, теоретическими подходами мы обязаны им.

Экономическое наследие огромно, и его изучение часто вызывает трудности у студентов. Но вместе с тем его освоение необходимо экономисту, поскольку очень важно, опираясь на теорию и ранее накопленные знания, научиться решать нестандартные задачи, предвидеть последствия принимаемых решений.

Предлагаемое учебное пособие предназначено для тех, кто стремится глубже понять внутреннюю логику и сущность экономической теории, ее становление и развитие.

## **Раздел 4. Зарождение теорий социального контроля общества над экономикой и рынка с несовершенной конкуренцией**

Четвертый раздел курса включает период решения проблем функционирования экономической системы в условиях несовершенной рыночной конкуренции, а также ее институционального оформления.

В течение данного периода (конец 19 в. – 20 в.) формируются теории рынка с несовершенной конкуренцией и разрабатывается одно из ведущих направлений современной экономической теории – социально-институциональное (институционализм).

### **Тема 6. Теории рынка с несовершенной конкуренцией**

#### **Программная аннотация**

Историко-экономические предпосылки возникновения теорий рынка с несовершенной конкуренцией. Теория монополистической конкуренции Э. Чемберлена и ее историческое значение. Теория несовершенной конкуренции Дж. Робинсон.

#### **Опорный конспект лекции**

В начале 20 в. процесс модификации свободной (совершенной) конкуренции в монополистическую (несовершенную) ускорился и в странах Европейского континента, где идеи экономического либерализма, провозглашающие полную свободу торговли и рынков и другие положения о невмешательстве государства в экономику, перестали, так же как и в США, соответствовать реальной действительности.

На экономическую жизнь этих государств существенное влияние стали оказывать крупные монополистические объединения, которые поделили рынки, источники сырья, монополизировали цены и др.

Экономисты того времени не могли оставить без внимания это новое явление и в 1933 г. Э. Чемберлин (США) и Дж. Робинсон (Великобритания) разрабатывают свои теории о проблемах соотношения монополии и конкуренции в новых условиях хозяйствования.

### *Теория монополистической конкуренции Э. Чемберлина*

Э. Чемберлину принадлежит исследование проблем монополии и модели рынка монополистической конкуренции. Этому посвящен его главный труд *«Теория монополистической конкуренции: переориентация теории стоимости» (1933)*.

По мнению Чемберлина, специфика функционирования рынка несовершенной конкуренции заключается в сплошном сочетании элементов монополии и конкуренции. Э. Чемберлин определяет монополию как контроль над рынком и над ценой. В его модели рынка действует значительное число независимых продавцов схожей продукции, каждый из которых в большей или меньшей степени является монополистом.

Основу этой монополии составляет так называемая *«дифференциация продукта»*, то есть особые свойства товара, благодаря которым какая-то часть покупателей отдает ему предпочтение по сравнению с другими товарами такого же вида.

Чемберлин выделяет *два приема «дифференциации продукта»*: первый – усовершенствование качества товара, качественные улучшения, новые конструкции, технологии и др.; второй – использование рекламы. Такое дифференцирование схожих продуктов ведет к тому, что рынки отдельных продавцов не сливаются воедино, как в случае «чистой» (совершенной) конкуренции, а образуют сеть взаимосвязанных рынков отдельных продавцов. Продавцы, являясь монополистами, могут манипулировать ценой. Там, где продукт дифференцирован, каждый продавец является одновременно и монополистом, и конкурентом.

Конкуренция развивается в трех направлениях: манипулирование ценой, внесение качественных изменений в продукт и реклама, последние из которых получили название «неценовой конкуренции». Чемберлин называет

такую рыночную ситуацию «конкурирующих монополистов» *монополистической конкуренцией*.

Введенное понятие «монополистическая конкуренция» стало альтернативным понятию «чистая» (совершенная) конкуренция. При модели монополистической конкуренции для рыночной структуры характерно то, что она представлена большим числом продавцов и на деятельность одной фирмы не влияет деятельность другой, соперничающей с ней фирмы; покупатели предпочитают ту продукцию, разнородность которой обусловлена торговой маркой и прочими качественными характеристиками конкретного продавца; «дифференцированный продукт», то есть ту или иную марку продукта имеет возможность производить любой «новый» продавец; «вход» в отрасль или рынок товаров не ограничен.

Таким образом, Чемберлин показал, что конкуренция имеет место также в условиях монополии на базе «дифференциации продукта», когда у товаров одного и того же вида возникают особые свойства, и покупатель получает возможность выразить свое предпочтение одному из товаров этого вида; что конкурентная борьба всегда имела место между конкурентами-монополистами и проявлялась через развитие ценовой и неценовой конкуренции, обусловленной совершенствованием качества продукта и рекламы.

Теория Чемберлина позволила сделать вывод о том, что на практике не существует ни чистой конкуренции, ни чистой монополии.

Монополистическая по своей сути конкуренция может иметь место и при достаточно большом количестве продавцов, обостряясь по мере увеличения взаимозаменяемости соперничающих товаров. Это означает, что выдержать состязание с крупным хозяйствующим субъектом и быть монополистом может и мелкий либо средний продавец (торговец), и производитель.

Следовательно, монополия не обязательно является следствием финансового контроля, концентрации производства и централизации капитала, так как рыночной системе свойственны тенденции, усиливающие конкуренцию и обусловленные научно-техническим прогрессом, позволяющим в целях более частой смены усложняющейся техники,

технологии и большего разнообразия номенклатуры сырья, материалов и готовой продукции осуществлять деконцентрацию и диверсификацию производства и финансового капитала.

Э. Чемберлин утверждал о существовании естественной сущности монополии в конкурентной среде, основываясь на том, что суть предпринимательства в значительной своей части составляют попытки всякого предпринимателя воздвигнуть собственную монополию, распространить ее насколько возможно и защитить ее против попыток других предпринимателей расширить свои монополии.

Чемберлин по-новому представляет *проблему спроса*. В отличие от неоклассической модели (А. Маршалл), где объем спроса и его эластичность выступают как нечто изначально данное, в модели Чемберлина они выступают как параметры, на которые монополист может оказывать воздействие через формирование наших вкусов и предпочтений. Здесь находит подтверждение тезис о том, что практически все наши потребности социальны, то есть порождены общественным мнением.

В этой связи Чемберлин сделал вывод, что цены – не решающий инструмент конкуренции, поскольку в создании спроса основной акцент делается на рекламу, качество товара, обслуживание потребителей. Это означает, что в условиях монополистической конкуренции эластичность спроса по цене падает при возрастании эластичности спроса по качеству.

Новый подход характеризует Чемберлина в вопросах цены и стоимости (*теория стоимости*). Если в неоклассической модели не было вопроса регулирования цены заданного продукта, так как цены были заданы извне, и регулирование объема продукта при заданной цене, то модель Чемберлина подразумевает поиск оптимального объема производства и соответственно уровня цен, обеспечивающим фирме максимальную прибыль.

Чемберлин допускает, что в условиях монополистической конкуренции фирма максимизирует прибыль при объеме производства меньшем, нежели тот, который обеспечивал бы наивысшую технологическую эффективность.

Другими словами, в масштабе всего общества переход к состоянию монополистической конкуренции ведет к тому, что потребители платят за товары дороже, выпуск товаров меньше потенциально возможного и, как

следствие, имеет место недозагрузка производственных мощностей и безработица (*феномен избытка мощности*).

Объясняя ситуацию, возникающую в условиях монополии по дифференциации продукта, когда фирма производит объем продукции меньше потенциально возможного, Чемберлин указывает на то, что для сбыта дополнительной продукции придется либо снизить цену, либо увеличить расходы по стимулированию продаж. Не случайно, поэтому в свою теорию стоимости вводит понятие «*издержки сбыта*», он считает их издержками приспособления спроса к продукту в отличие от традиционных издержек производства, рассматриваемых им как издержки приспособления продукта к спросу.

Сам Чемберлин определяет различия между этими видами издержек следующим образом: *«Издержки производства включают все расходы, необходимые для того, чтобы создать товар (или услугу), доставить его потребителю и вручить ему этот товар в состоянии, пригодном для удовлетворения потребностей. Издержки сбыта включают в себя все затраты, имеющие целью создать рынок или спрос на продукт. Издержки первого вида создают полезности, служащие удовлетворению запросов; издержки последнего вида создают и изменяют сами запросы»*<sup>1</sup>.

По его мнению, при увеличении объема выпуска продукции издержки производства сокращаются, но издержки сбыта дополнительной продукции растут. Это стало обоснованием утверждения об отсутствии в условиях монополии по дифференциации продукта избыточной прибыли, так как в долговременном плане, по мнению Чемберлина, цена только покрывает полные издержки (суммарные издержки производства и сбыта).

Подводя итог, можно сказать, что, согласно взглядам Э. Чемберлина, рынок любого единичного производителя в условиях монополистической конкуренции определяется и лимитируется тремя основными факторами: ценой продукта, особенностями самого продукта и расходами по сбыту.

Отмечая, что дифференцированный продукт имеет большую цену (которая является следствием ограничения предложения), Чемберлин считает ее неизбежной платой за дифференцированное потребление.

---

<sup>1</sup> Э. Чемберлин. Теория монополистической конкуренции. С. 170

### *Историческое значение теории монополистической конкуренции*

1. В экономическую теорию вместо нереальной, являющейся искусственной абстракцией, категории «чистая» конкуренция введено понятие конкуренции монополистической.
2. Экономический рост в рыночной экономике возможен, только в том случае если существует конкуренция в условиях монополии на базе «дифференциации продукта».
3. Конкурентная борьба всегда существует между конкурентами-монополистами и проявляется в развитие ценовой и неценовой конкуренции, обусловленной совершенствованием качества продукта и рекламы.
4. Не существует ни чистой конкуренции, ни чистой монополии.
5. Монополия не обязательно является следствием финансового контроля, концентрации производства и централизации капитала, так как рыночной системе свойственны усиливающие конкуренцию тенденции.

За пределами анализа Чемберлина остается монополия, возникшая на основе высокого уровня концентрации производств и капитала. Этот тип монополий стал предметом анализа английского экономиста Дж. Робинсон.

## *Теория несовершенной конкуренции Дж. Робинсон*

Как и Чемберлин, Дж. Робинсон в своей самой известной работе «*Экономическая теория несовершенной конкуренции*» (1933) исследовала те же проблемы: сдвиги в механизме несовершенной (по терминологии Чемберлина – монополистической) конкуренции, монополизация рынка, механизм монополистического ценообразования.

Решающим условием монопольного обладания продуктом Робинсон также считала «*дифференциацию продукта*», то есть такие изменения, которые не могут быть полностью компенсированы товарами-субститутами. Однако дифференциация продукта не является, по ее мнению, единственным условием монополии.

Значительное внимание в своем исследовании Дж. Робинсон посвятила вопросу поведения крупных компаний, олицетворяющих высокий уровень концентрации производства.

Робинсон считает, что монополия представляет собой явление не только рынка, но и концентрированного производства. Концентрацию же производства она связывала с экономией фирмы на масштабах, поскольку доля постоянных издержек, приходящихся на единицу продукции, с ростом объемов производства снижается. Сравнивая поведение компаний в условиях совершенной и несовершенной конкуренции, Дж. Робинсон показала, что крупные компании имеют возможность поддерживать более высокую цену, чем могли бы иметь в условиях «чистой» (совершенной) конкуренции.

Особое внимание Дж. Робинсон уделила такой характерной черте рыночного поведения крупных компаний, как маневрирование ценами. Ключевым вопросом в ее исследованиях стало исследование возможностей использования цены как инструмента воздействия на спрос и регулирование сбыта.

Именно Дж. Робинсон ввела в экономическую теорию понятие «*дискриминация в ценах*», что означало сегментацию рынка монополией на основе учета различной эластичности спроса по цене у разных категорий потребителей, маневрирование ценами для разных групп, на разных географических рынках.

Обратила внимание на проблемы формирования ценовой политики, которая совершенно отсутствовала в условиях «чистой» (совершенной) конкуренции.

Дж. Робинсон показала, что монополист обретает возможность разбить рынок своего товара на отдельные сегменты и для каждого из них назначить особую цену так, чтобы общая прибыль оказалась максимальной. Однако возникает вопрос – почему же монополист не назначает на всех рынках одинаково высокую цену?

Оказывается, что это нецелесообразно, потому что в условиях несовершенной конкуренции у разных групп покупателей существует разная эластичность спроса по цене, и если повсеместно назначить высокую цену, спрос может резко сократиться.

Следовательно, в целях максимизации прибыли целесообразно действовать иначе: при выпуске нового «дифференцированного» товара сначала назначить очень высокую цену, обслужив наиболее состоятельную часть покупателей (рынок с низкой эластичностью спроса по цене, «сильный рынок»), затем понизить цену, привлекая менее состоятельных покупателей, и действовать до тех пор, пока не будут охвачены рынки с высокой эластичностью спроса по цене («слабые рынки»).

Подобная тактика «снятия сливок» основана на дискриминации в ценах по признаку групп с различным уровнем доходов. Но возможна и пространственная дискриминация, как, например, при установлении монополично высоких цен на внутреннем рынке и демпинговых во внешней торговле.

Дж. Робинсон считает, что «золотое правило» политики ценовой дискриминации заключается в том, что самая высокая цена устанавливается там, где эластичность спроса меньше всего, а самая низкая – там, где эластичность выше всего. Сравнивая простую монополию и монополию, практикующую множественность цен, Робинсон показала, что в последнем случае фирма достигает и увеличения объема выпуска продукции, и увеличения валового дохода.

Анализируя поведение монополий Дж. Робинсон пытается оценить желательность ценовой дискриминации с точки зрения общества в целом. По ее мнению, с одной стороны, монополия, использующая дискриминацию в

ценах, повышает объем выпускаемой продукции. С другой стороны, ценовая дискриминация, сохраняя монопольно высокие цены, ведет к неправильному распределению ресурсов и к их общему недоиспользованию.

Кроме того, монополизация производства, по мнению Дж. Робинсон, в любом случае неблагоприятно влияет на распределение богатства между людьми (*дилемма «эффективности и справедливости»*).

Негативное отношение к монополизации проявляется в учении Робинсон о *монопсонии* (рынок, монополизированный одним покупателем). Последствия монопсонии Дж. Робинсон анализирует на примере рынка труда, когда крупная фирма (*монопсонист*) приобретает услуги труда неорганизованных работников. В этом случае компания монопсонист навязывает рабочим условия сделки, при которых реальная заработная плата может оказаться ниже предельного продукта труда рабочего. По мнению Робинсон, это бы означало эксплуатацию труда. Факторами, противодействующими эксплуатации, она считала законодательство о минимальной заработной плате и политику профсоюзов.

В результате своих исследований Дж. Робинсон приходит к выводу, что возможность ценового маневрирования подрывает основные постулаты классической теории: независимость процесса ценообразования, отождествление равновесия спроса и предложения с оптимальным использованием ресурсов и оптимизацией общественного благосостояния. В этом ее принципиальное отличие от теории Чемберлина, который считал, что именно механизм монополистической конкуренции наилучшим образом обслуживает интересы экономического благосостояния.

Теорию монополистической конкуренции Э. Чемберлина и теорию несовершенной конкуренции Дж. Робинсон объединяет глубокий анализ действия рыночного механизма при обстоятельствах, нарушающих условия свободной конкуренции.

Авторы исходят из того, что рыночная цена складывается не при коллективных действиях участников рынка, так как неоднородность товарной продукции (*дифференциация*) лишает возможности полной информированности покупателей о ценах на нее, а фирм-производителей – конкурировать между собой из-за отсутствия выбора эффективной деятельности.

## ***Тема 7. Институционализм, как система теоретических концепций социально-институционального направления экономической мысли***

### **Программная аннотация**

Историко-экономические причины возникновения институционализма. Общая характеристика институционализма. Особенности этапов развития социально-институционального направления. Экономические идеи основоположников институционализма. Концепции представителей неoinституционализма.

### **Опорный конспект лекции**

На рубеже 19 и 20 вв. сложились конкретно-исторические условия, под влиянием которых США превратилась в самую богатую и развитую в социально-экономическом отношении страну мира. Именно в ней в наиболее острой форме появились проблемы, связанные с всеобъемлющим процессом перехода от экономики свободной конкуренции к преимущественно монополистической. Это явилось одной из причин того, что США стали пионерами *антимонопольных мер*, которые правительство этой страны апробировало еще в конце 19 в. Перманентный характер таких мер стал впоследствии очевидным для всех правительств развитых государств мира.

В начале 20 в. ученые-экономисты США, активизировав анализ усилившихся монополистических тенденций в экономике, обрели статус лидеров концепций социального контроля над экономикой, осуществляемого разнообразными методами.

Их теории положили начало новому направлению экономической мысли, которое ныне принято называть *социально-институциональным* или просто *институционализмом*.

Термин институционализм происходит от слова *institution* (лат.) и включает в себя два аспекта. Во-первых, это обычаи, традиции, нормы поведения, принятые в обществе, так называемые *институты*. Во-вторых, это закрепление их в виде законов, организаций и деятельности различного

рода учреждений, то есть *институтов*. В число институтов попадают государство, семья, моральные и правовые нормы и др.

### *Общая характеристика институционализма*

1. Институционализм в качестве предмета своего анализа выдвигает как экономические, так и неэкономические проблемы социально-экономического развития.
2. Методология институционального исследования основывается на применении междисциплинарного подхода, опирающегося на выводы социальной психологии, социологии, общественно-политических дисциплин и на применении математического аппарата для проведения детального количественного анализа.
3. Институционализм уделяет особое внимание проблеме эволюции, трансформации капиталистического общества. Отвергая способность капиталистической системы к саморегулированию, институционалисты поддерживают идею государственного регулирования экономики.

### *Особенности этапов развития социально-институционального направления*

Развитие социально-институционального направления проходило в два этапа. *Первый* (конец 19 в. – 20 – 30 гг. 20 в.) представлен научными разработками американских ученых («старых» институционалистов): Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл и др.

С их именами связано развитие трех основных течений институционализма. Т. Веблен – *социально-психологическое*, Дж. Коммонс – *социально-правовое*, У. Митчелл – *конъюктурно-статистическое*. Труды названных исследователей объединяют антимонопольная направленность экономической политики, идея учета влияния на экономический рост всей совокупности общественных отношений и необходимости государственного вмешательства в экономику.

*Второй этап* (конец 50-х гг. – 90-е 20 в.) связан с развитием *неоинституционализма* («нового» институционализма).

Это по-прежнему неортодоксальное направление, отличающееся от неоклассического, но его представители по сравнению с предшественниками («старыми» институционалистами) менее критичны. Институционалисты этого периода: *Дж. Гэлбрейт, Р. Коуз, Дж. Бьюкенен* и др. стремились выявить причины происходящих перемен, их характер, направленность.

В центре внимания – роль государства, влияние технического прогресса, изменения в рыночном механизме, социальные стороны экономических сдвигов. Наибольшая активность проявляется в выдвижении и разработке новых, нетрадиционных проблем.

#### *Экономические идеи основоположников институционализма*

Основоположником институционального направления считается *Т. Веблен* – автор «*Теории праздного класса*» (1899).

Главный тезис работы Веблена «Теория праздного класса» гласит: «Институты – основа экономического поведения». Веблен выступил против односторонней трактовки мотивов поведения «экономического человека», получившей распространение еще со времен классиков (А. Смита). Он поставил под сомнение два основополагающих положения классической школы:

- положение о суверенитете потребителя (положение, согласно которому потребитель является центральной фигурой экономической системы, требующим и получающим товары и услуги по самым низким ценам);
- положение о рациональности его поведения (положение, согласно которому, потребитель с независимыми предпочтениями, стремящийся к максимизации собственной выгоды).

Веблен доказал, что в рыночной экономике потребители подвергаются всевозможным видам общественного и психологического давления, вынуждающих их принимать неразумные решения.

Именно благодаря Веблену в экономическую теорию вошло понятие *«престижное, или показное, потребление»*, получившее название *«эффект Веблена»*.

Престижное потребление имеет в своей основе существование так называемого *«праздного класса»*, находящегося на вершине социальной пирамиды. В частности, для представителей именно этого класса, очевидно, могут существовать особые цены на товары и услуги, символизирующие показатель их «престижности», а не истинное проявление закона спроса. В этом случае, снижение цены на товар воспринимается данным покупателем как ухудшение его качества или утрата его «актуальности» либо «престижности», и тогда этот товар перестает пользоваться покупательским спросом. Напротив, объем покупок среди данной категории населения может возрасти с ростом цены.

Другими словами, товары начинают цениться не по их полезным свойствам, а по тому, насколько владение ими отличает человека от окружающих (*«эффект завистливого сравнения»*).

*«Эффект завистливого сравнения»*, по мнению Веблена, ведет к неправильному применению производительной энергии и в конечном счете к потере реального дохода для общества. Не случайно мишенями вебленовской критики в его трудах являются *«искусственная психология»* и *«ложная идея целесообразности»*.

Веблен, а вслед за ним и другие представители институционализма, считали, что теория, дающая удовлетворительную трактовку экономического поведения человека, должна включать и внеэкономические факторы, объяснять поведение в его социальном аспекте. Отсюда вытекало важное для институционалистов требование применять к экономической теории данные *социальной психологии*.

Категория «завистливое сравнение» играет в системе Веблена чрезвычайно важную роль. При помощи этой категории Веблен объясняет не только склонность людей к престижному потреблению, но также стремление к накоплению капитала: собственник меньшего по размеру состояния испытывает зависть к более крупному капиталисту и стремится догнать его;

при достижении желаемого результата у него появляется стремление его перегнать и т. д.

Главным противоречием капитализма Веблен считал противоречие между «*бизнесом*» и «*индустрией*». Под индустрией он понимал сферу материального производства, основанную на машинной технике, под бизнесом – сферу обращения (биржевых спекуляций, торговли, кредита).

Индустрия, согласно взглядам Веблена, представлена функционирующими предпринимателями, менеджерами и другим инженерно-техническим персоналом, рабочими. Все они заинтересованы в развитии и совершенствовании производства и поэтому являются носителями прогресса. Представители же бизнеса ориентированы исключительно на прибыль, и производство как таковое их не интересует.

В теории Веблена капитализм (в его терминологии – «*денежное хозяйство*») проходит *две ступени развития*: стадию господства предпринимателя, в течении которой власть и собственность принадлежит предпринимателю, и стадию господства финансиста, который не принимает непосредственного участия в производстве. Господство последних основано на *абсентеистской* (отсутствующей, неосязаемой) собственности, представленной акциями, облигациями и другими ценными бумагами («*фиктивным капиталом*»), которые приносят огромные спекулятивные доходы. В итоге непомерно расширяется рынок ценных бумаг, рост размеров абсентеистской собственности, которая является основой существования *праздного класса* (финансовой олигархии), во много раз превосходит увеличение стоимости материальных активов корпорации. В результате противоречие между «*бизнесом*» и «*индустрией*» обостряется, так как финансовая олигархия получает все большую часть своих доходов за счет операций с фиктивным капиталом, а не за счет роста производства, повышения его эффективности.

Веблен считал, что развитие индустрии приведет к необходимости преобразований, и предсказывал установление в будущем власти технической интеллигенции – *технократии* (лиц, идущих к власти на основании глубокого знания современной техники). Целью технократии, по его мнению, является повышение эффективности производства.

Веблен высоко оценивал роль науки и техники. Он подчеркивал, что в условиях широкого применения машинной техники углубляется *общественное разделение труда* и формируется «*единая индустриальная система*». В результате усложнения технологических процессов и роста взаимосвязей между предпринимателями в пределах индустриальной системы процедура управления производством поднимается на новый уровень. В связи с этим он обосновывает необходимость передачи управления производством техническим специалистам, которые способны устранить производственный хаос, расточительство, техническую отсталость.

Веблен, таким образом, положил начало новому методологическому подходу – *технологическому детерминизму*.

На данных положениях строится технократическая концепция «*революция менеджеров*». В сценарии будущего Веблена предполагается забастовка технических специалистов, которая сразу приведет к «*параличу старого порядка*» и заставит бизнесменов отказаться от руководящих позиций в производстве. Управление перейдет к представителям технической интеллигенции во главе с «*советом техников*» (специально-созданным органом управления производством в стране) и произойдет «*установление нового порядка*», при котором целью деятельности индустриальной системы станут интересы общества.

По мнению Веблена, в обществе, в котором руководит технократия, производство будет функционировать для удовлетворения потребностей, будет осуществляться эффективное распределение ресурсов, справедливое распределение и т. д.

Последователи Веблена занялись более конкретными проблемами и рекомендациями. Среди них были Дж. Коммонс и У. Митчелл.

*Дж. Коммонс* – основоположник *социально-правового* направления институционализма. Коммонс, автор работы «*Институциональная экономика*» (1924), изучал влияние «*коллективных действий*» на экономическое поведение человека.

В своих исследованиях Дж. Коммонс особое внимание уделял рассмотрению *роли трех общественных институтов* – корпораций,

профсоюзов и политических партий в процедуре установления согласованности в действиях индивида.

Он ввел понятие «действующего коллективного института» как регулятора экономического поведения людей.

В основе теории Коммонса лежит понятие *сделки*. Сделка, по мнению Коммонса, это:

1. конфликт интересов;
2. осознание взаимозависимости этих конфликтных интересов;
3. разрешение конфликта путем установления соглашения, устраивающего всех участников сделки.

В качестве участников сделки все больше участвуют не индивиды, а профсоюзы и союзы предпринимателей. Роль арбитра берут на себя правовые структуры государства. Но государство – это не только арбитр, но и сила, принуждающая к выполнению принятых по договору обязательств. В итоге существующее противоречие капитализма, между «бизнесом» и «индустрией», которое правильно охарактеризовал Веблен, сменится, по мнению Коммонса, не технократизмом, а *административным капитализмом*.

Свои взгляды на природу коллективных действий Коммонс пытался реализовать на практике, активно сотрудничая с Американской федерацией труда. Под его влиянием в 1935 г. был принят «Акт о социальной защищенности», заложивший основы пенсионного обеспечения в США.

У. Митчелл известен как исследователь промышленного цикла. Его работы, среди которых «*Экономические циклы*» (1913), «*Измерение экономических циклов*» (1946), оказали большое влияние на исследования по проблемам занятости и денежного хозяйства.

Митчелл показал, что можно подойти по-новому к экономическим проблемам и утверждал, что цифры могут использоваться для уяснения проблем раскрытия причинных связей, установления соотношения между элементами нашего знания.

Главную задачу экономиста Митчелл видел в сборе и обобщении фактического материала, чтобы констатировать количественные зависимости между динамикой отдельных показателей.

В связи с этим в своих трудах он систематизировал большой фактический материал из различных сфер хозяйственной жизни, усовершенствовал методы статистической техники.

Институциональный подход проявляется у Митчелла в размышлениях о природе человека и его денежном интересе. Его понятие институтов как образцов и норм поведения, коренящихся в действиях и мышлении людей, является основой объяснения *«искусства делать деньги и тратить их»*. Теория равновесия, по его мнению, недостаточна для объяснения денежных отношений. Смысл следует искать в институциональных категориях.

Митчелл анализирует ход экономической активности и описывает циклические подъемы и спады. Он показывает, что циклические колебания внутренне присущи экономической системе бизнеса, что каждый экономический цикл уникален, но их общей основой является погоня за прибылью.

Вместе с тем, по мнению Митчелла, производство товаров не обязательно сопровождается циклическостью, но денежное хозяйство, сдерживая развитие производительных сил, вносит хаос в воспроизводство.

Митчелл выявил характер колебаний, низшие и высшие точки циклов и, начиная с 1854 г., установил их периодичность. Митчелл предполагал, что на неравномерное развитие можно воздействовать с помощью банковской системы или путем использования определенных социальных институтов.

Митчелл является сторонником идеи планирования, создания системы страхования от безработицы, идеи соответствия роста заработной платы росту выработки.

Влияние Митчелла на общественную мысль США было велико. Он создал новое *конъюктурно-статистическое (эмпирико-прогностическое)* направление в институционализме, внес существенный вклад в методологию статистики, является основоположником эконометрики.

После второй мировой войны «старый» *классический институционализм* пошел на спад, но в 60-е годы идеи основоположников социально-институционального направления получили «второе дыхание» в научных концепциях *неоинституционалистов* («новых» институционалистов).

## *Концепции представителей неoinституционализма*

Идеи Т. Веблена были подхвачены и развиты американским экономистом и социологом *Дж. Гэлбрейтом*. Его основная работа *«Новое индустриальное общество»* (1861) посвящена анализу и роли в экономике *«техноструктуры»*: общественной прослойки, включающей ученых, конструкторов, специалистов по технологиям, управлению, финансам и др.

По мнению Гэлбрейта, поведение современной рыночной экономики все более определяется *крупными корпорациями (олигополиями)*, выпускающими сложную технику: автомобили, самолеты, системы связи, компьютеры и программное обеспечение. Они имеют частичный контроль над рыночной ценой.

Формирование новой модели столь сложных продуктов требует научных изысканий и конструкторских разработок, создания новых технологий и новых материалов, что требует значительного времени. Поэтому необходимо не только тщательное изучение рынка (развитие маркетинга), но также прогнозирование спроса, цен на сырье и пр. *«Не только цены и издержки производства, но и потребительский спрос становится объектом управления»*.

Требуемые для этого знания могут быть только результатом коллективной работы специалистов, которые только и могут определить, что, как и в каких размерах производить. Само управление капиталом также становится разновидностью сложной профессиональной деятельности.

Размышляя над этими особенностями современного экономического поведения, Гэлбрейт пришел к следующим, далеко идущим заключениям:

1. В корпорациях реальной властью обладают не собственники, а инфраструктура. (Гэлбрейт считает, что власть всегда *«переходит к тому фактору производства, который наименее доступен и который труднее всего заменить»*. Сначала это была земля, потом капитал, а теперь это *«совокупность людей, обладающих разнообразными техническими знаниями, опытом и способностями, в которых нуждается современная промышленная технология и планирование»*.)

2. Власть технoструктуры безлика, поскольку все решения вырабатываются постепенно и коллективно, принимается поэтапно путем сложных согласований. Высшее руководство лишь координирует этот процесс.
3. Технoструктура вынуждена *планировать* работу корпорации на годы вперед. Только при этом условии можно заранее заключать контракты на научные и конструктивные разработки, поставку сырья и комплектующих.
4. Технoструктура заинтересована не столько в максимизации прибыли на капитал, сколько в обеспечении прочных позиций корпорации на рынке, в создании условий для того, чтобы собственник нуждался в услугах инфраструктуры.

*«Как только технoструктуре удается обезопасить себя с помощью минимального уровня прибыли, у нее появляется известная свобода в выборе целей. В подавляющем большинстве случаев цель состоит в том, чтобы достичь максимально возможного темпа роста корпорации, измеряемого продажами...Такой расчет означает увеличение персонала, повышение ответственности и, следовательно, дополнительные возможности для продвижения и получения более высокого вознаграждения».*

5. Планирование требует стабильности, чтобы можно было предвидеть будущий исход решений, принимаемых сегодня. Это мало совместимо со свободной конкуренцией. Поэтому в современной экономике формируется непрерывная и всеохватывающая сеть межкорпорационных договоров, которая делает рынок управляемым, стабильным и предсказуемым. Стихийный рынок и свободная конкуренция остались только в теории, а реальная современная экономика развитых стран управляется технoструктурой на основе долгосрочного планирования.

На основе данных заключений Гэлбрейт развивает идею социализации экономики, которая, по его мнению, наиболее свойственна сфере распределения. Данную реформаторскую демократическую альтернативу капитализму он объявляет *«новым социализмом»*.

Значительный вклад в развитие неинституционального направления внес английский экономист *Р. Коуз*. В статье «*Природа фирмы*» (1937) Коуз отвечает на вопрос, *какая причина заставляет индивидуальных предпринимателей объединиться в фирму*. Ведь известно, что рынок обеспечивает свободу, а фирма ее ограничивает.

Дело в том, что для успешного функционирования на рынке предприниматель должен иметь о нем достоверную и обстоятельную информацию, которая требует больших издержек, называемых *транзакционными*. Эти издержки связаны не производством как таковым (внутренние затраты), а сопутствующими ему (внешними) затратами: поиском информации о ценах, ведением переговоров, разработкой системы стандартов и контролем над ней, содержанием юридической системы, некорректным поведением партнеров и др. Способом снизить эти затраты является организация *фирмы*, в которой транзакционные издержки оказываются дешевле. Считается, что фирмы возникают в ответ на дороговизну рыночной координации. Идеи Коуза объясняют структуру и эволюцию социальных институтов исходя из понятия транзакционных издержек. Интересно заметить, что главную беду бывших социалистических стран Коуз видит в отсутствии рыночных институтов, обеспечивающих минимизацию транзакционных издержек.

Теория Коуза стала исходной точкой изучения организации отрасли с точки зрения транзакционных издержек, то есть началом поиска ответа на вопрос, какую форму организации следует выбрать, для того чтобы свести к минимуму транзакционные издержки.

Коуз внес значительный вклад в изучение *проблемы внешних эффектов* (воздействий результатов хозяйственной деятельности на объекты, не связанные с этой деятельностью). Издержки и выгоды от определенных видов экономической деятельности могут распространяться на людей, не несущих вещественных или денежных затрат на ее осуществление.

В 50-е годы Коуз занимался проблемой государственной монополии в средствах связи. Считалось очевидным, что без государственного контроля в эфире воцарится хаос – конкурирующими станциями начнут работать на одинаковых волнах, создавая помехи друг другу. Коуз показал, что если

продать в частную собственность волны различной частоты, то возникает эффективный рынок и потребность в государственном контроле отпадает.

В 1961 г. Коуз публикует статью «*Проблемы социальных издержек*», в которой он выступил против попыток отыскивать везде, где только возможно, «провалы рынка» и требовать на этом основании государственного вмешательства в экономику. В качестве примера можно привести шум от работы аэропорта или отравляющий воздух фабричный дым. Считалось, что государство должно вводить специальный налог на тех, кто порождает внешние эффекты, и устанавливать контроль над их деятельностью.

Между тем, внешние эффекты носят обоюдный характер. Фабричный дым причиняет вред фермерам, но запрет на выброс оборачивается убытком для потребителей продукции этой фабрики. Поэтому речь должна идти о том, как минимизировать величину *совокупного ущерба*.

Оказывается, если права собственности четко определены и транзакционные издержки малы, то рынок может сам устранять внешние эффекты: заинтересованные стороны смогут самостоятельно прийти к приемлемому решению. При этом не будет иметь значения, кто именно обладает правом собственности – фермеры на чистый воздух или хозяин фабрики на его загрязнение.

В любом регионе можно установить приемлемые уровни загрязнения окружающей среды, а затем открыть свободную торговлю правами на законное загрязнение. Участник, способный извлечь из обладания таким правом большую выгоду, просто выкупит его у того, для кого оно представляет меньшую ценность. Это положение (независимость оптимального решения от распределения прав собственности) составляет основу «*теоремы Коуза*».

Другими словами, если права собственности определены и соблюдаются (а в этом заинтересованы все участники хозяйственной деятельности), нет оснований для административного вмешательства органов государства. Его главная забота состоит в обеспечении этих прав, которые представляют неотъемлемый элемент рыночного хозяйства.

Заслуга Р. Коуза в том, что в рамках экономического анализа он обратил внимание на роль, которую играет право и другие социальные институты, то есть институциональная основа, в поведении фирм и функционировании рынка.

Представители неоинституционализма во главу своих исследований ставят независимого индивида, который принимает решения по своей воле в соответствии со своими интересами. Такой подход получил название *методологического индивидуализма*.

Данная методология характерна и для Дж. Бьюкенена, американского экономиста, мировую известность которому принесла его *теория общественного выбора* представленная в научной работе «*Теория общественного выбора*» (1972).

Возрастающая роль государства сделала актуальной *задачу* изучения влияния политических процессов на перераспределение и аллокацию ресурсов в экономике. *Предмет* теории общественного выбора составил анализ особенностей нерыночных процессов выявления и согласования предпочтений с помощью политического механизма. *Цель* исследования – объяснить экономические аспекты политических процессов, сравнить эффективность рыночного и государственного механизма принятия решений.

Общей основой сопоставления явилось выдвинутое Дж. Бьюкененом утверждение о том, что *любые экономически значимые решения, в конечном счете, принимаются людьми, максимизирующими значения своих функций полезности*. Таким образом, *принцип рационального поведения* был распространен и на исследование политических процессов.

Дж. Бьюкенен и его сторонники («вирджинцы») на основе маржиналистской методологии построили модель политического поведения по аналогии с неоклассической теорией рынка.

Место товарного рынка занял рынок политический, постулат совершенной конкуренции был заменен предпосылкой «совершенной демократии», избиратели и политики рассматривались как потребители и фирмы. Мотивом поведения политиков являлось не бескорыстное служение обществу, а достижение собственных целей, сводящихся к получению и удержанию власти. Поэтому нередко государственные деятели

ориентируются на политически выгодные, жизнеспособные решения, ведущие к упрочению их позиций, но далеко не всегда благотворно сказывающихся на развитии экономики, так как законодатели – живые люди, и в процессе принятия нормативных актов их частные интересы не всегда совпадают с общественными интересами.

Разрабатывая теорию политического рынка, Дж. Бьюкенен подчеркивал, что политические решения, как и рыночные – это выбор альтернативных вариантов развития. Политический и хозяйственный рынок имеют существенное сходство – используется реклама, продвигаются свои товары и т. п. Политический деятель должен быть одновременно политическим предпринимателем, если хочет переизбираться на следующий срок. Он должен отыскать источники финансирования, соизмерить свои затраты и выгоды. В политике, как и на рынке, происходит своего рода естественный отбор, и те, кто не хотят или не способны адаптироваться к конъюнктуре, вытесняются конкурентами. Цена, которую платит политик, – потеря или выигрыш в голосах избирателей.

Однако, применяя модель экономического поведения к анализу политики, следует учитывать и существенную разницу в структуре рыночной и политических систем.

Политика, по мнению Бьюкенена, – это сложная система обмена между индивидуумами, в которой последние коллективно стремятся к достижению своих частных целей, так как не могут их реализовать на основе обычного рыночного обмена. На политическом рынке происходит обмен налогов на общественные блага. Этот обмен не очень рационален, поскольку обычно налогоплательщики одни, а блага за счет налогов получают другие. Причина в том, что природа общественного выбора ограничивает способность отдельного лица влиять на его исход.

Обычно потребители общественных благ, действуя в роли избирателей, непосредственно определяют не конкретные размеры налогов, а лишь состав органов власти. Поэтому в результатах выбора как бы растворяются не только предпочтения конкретного индивида, но и позиции большинства, касающиеся отдельных вопросов развития общественного сектора. Голосуя на выборах, избиратели, во-первых, имеют возможность выявлять свои

предпочтения через значительные промежутки времени, определяемые сроком избрания, во-вторых, вынуждены приобретать общественные блага в «едином пакете» в рамках предвыборной программы, в-третьих, имеют ограниченный выбор претендентов на государственные должности. Формировать такие «пакеты» общественных благ, предлагать их избирателям в форме программ, а затем принимать детальные решения, в частности, утверждая бюджет, и контролировать их исполнение – функция профессиональных политиков. Именно так осуществляется практика представительной демократии в большинстве стран с развитым рыночным хозяйством.

В таких условиях наибольшие шансы реализовать через официальное лицо свои экономические интересы имеют возможность хорошо организованные группы давления, или лобби. Это могут быть организации фермеров, мощные отраслевые профсоюзы, монополии и т.д. Лоббизм – это способ объединения с представителями власти для проведения определенной экономической политики. В обмен на финансовые ресурсы или голоса избирателей политик обеспечивает проведение в жизнь конкретных правительственных программ в интересах отдельной группы.

Расходование ресурсов с целью получить от государства исключительные права и преимущества, приносящие их обладателям выгоды за счет других членов общества, принято называть погоней за рентой. Политическая рента – это получение прибыли путем политического процесса. Группы давления получают политическую ренту, когда законодатели принимают правительственные решения о введении импортных пошлин, выделении многомиллиардных средств для закупки продукции, выдачи субсидий, кредитов и т. п.

Сторонники теории общественного выбора приходят к выводу, что именно в силу экономических причин существует политическое неравенство и возможно принятие нецелесообразных решений.

Дж. Бьюкенен предложил новую *концепцию организации политического рынка* для достижения согласия в обществе. В рамках «политического обмена» выделялось два уровня общественного выбора:

Первый уровень – разработка правил и процедур принятия политических решений. Например, правил, регламентирующих способы финансирования бюджета, одобрения государственных законов, систем налогообложения. Это могут быть различные правила: принцип единодушия, квалифицированного большинства, правило простого большинства и т. п. Это позволит находить согласованные решения. Совокупность предлагаемых правил Бьюкенен назвал *«конституцией экономической политики»*; Второй уровень — практическая деятельность государства и его органов на основе принятых правил и норм.

Критерием справедливости и эффективности политической системы должно послужить распространение правил экономической рыночной игры на политический процесс. По мнению сторонников теории общественного выбора, государство должно выполнять охранительные функции и не участвовать в хозяйственной деятельности. Блага общественного пользования предлагается преобразовывать в товары и услуги, продаваемые на рынке. Дж. Бьюкенен предлагает провести приватизацию в общественном секторе, так как это снизит бюрократизацию экономики, усилит конкуренцию, уменьшит политическую ренту и т. д. Хозяйствующие субъекты должны заключать сделки без регламентации со стороны государства.

Таким образом, применив традиционную неоклассическую методологию к анализу сферы политико-правовых отношений, Дж. Бьюкенен и его сторонники пришли к пропаганде свободного предпринимательства. Если правительство, в принципе, не может действовать в интересах всего общества, то лучше обойтись без его участия: рынок, несмотря на все его недостатки, более пригоден для регулирования экономической и социальной жизни, чем государственное вмешательство, рычаги которого находятся в руках чиновников, преследующих личные или узко групповые цели.

Теория общественного выбора, не предлагая универсальных формул и средств, поднимает ряд проблем, которые нельзя обойти вниманием. Она, прежде всего, дает основания для предостережения относительно расширения экономической роли государства. Эта теория показывает, что попытки правительственных органов предотвратить недостатки рынка

необязательно принесут положительные результаты. Одна причина – это административная неэффективность государственных органов и их мощная защита от конкуренции. Другая причина состоит в том, что власть, необходимая правительству для регулирования экономики, часто используется лобби. Поэтому, несмотря на самые благие намерения создателей правительственных программ и концепций, рынок со всеми своими недостатками зачастую приносит гораздо лучшие результаты. Принимая политические решения, всегда следует сопоставлять экономические последствия рыночного и государственного регулирования, чтобы определить оптимальную форму и степень вмешательства.

Экономическая наука, считают институционалисты, это наука не о функционировании, а о развитии общества. Она должна отойти от традиционных подходов. Важно не просто регулировать экономические процессы, а менять картину экономического развития, поэтому в состав экономической науки должна войти теория общественного управления.

Этим проблемам уделено внимание представителями неoinституционализма, которые, как и представители «старого», классического институционализма, пытаются связать воедино экономическую теорию, право, социологию, политологию, психологию и пр. Однако между «старыми» и «новыми» институционалистами имеются существенные различия.

В первую очередь, это касается методологии. «Старые» институционалисты шли к экономике от права и политики, пытаясь изучить проблемы экономической теории методами других наук в обществе. «Новые» же наоборот, изучают политические, правовые и другие проблемы методами экономической теории и, прежде всего, с применением аппарата современной микроэкономики, идя от общих принципов экономической теории к объяснению конкретных общественных явлений.

## Литература

### *Основная*

1. Автономов В.С., Ананьин О.И. и др. История экономических учений: Учеб. пособие. М. : ИНФРА – М, 2006. – 784 с.
2. Агапова И.И. История экономических учений: Курс лекций. М. : Юрист, 2000. – 285 с.
3. Бартенев С.А. История экономических учений. М. : Юрист, 2001. – 456 с.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М. : Дело ЛТД, 1994. – 670 с.
5. Гукасян Г.М., Нинциева Г.В. История экономических учений. СПб. : Питер, 2008. – 176 с.
6. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. М. : Дело, 1996. – 520 с.
7. Шмарловская Г.А., Тур А.Н. и др. История экономических учений: Учеб. пособие. Мн. : Новое знание, 2004. – 340 с.
8. Ядгаров Я.С. История экономических учений. М. : ИНФРА, 2006. – 320 с.

### *Дополнительная*

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб. : Экономическая школа, 1998. – 270 с.
2. Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: Дискуссионные проблемы, пути обновления. М. : Мысль, 1991. – 560 с.
3. Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. М. : Международные отношения, 1994. – 580 с.
4. Грачев В.А. История экономических учений: Учеб. пособие. Киров : АСА, 1997. – 420 с.
5. Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. М. : Экономика, 1995. – 460 с.
6. Леонтьев В. Экономические эссе: Теория, исследования, факты и политика. М. : Политиздат, 1990. – 456 с.

Позиция № 285  
в плане издания  
учебной литературы  
МГУ на 2010 г.

Учебное издание

Ирина Викторовна Родионова

**ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ**

Учебное пособие

Часть 3

Печатается в авторской редакции

---

2,0 уч.-изд. л.

Формат 60 x 84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>

Тираж 100 экз.

Заказ №

---

Отпечатано в типографии РПК МГУ им. адм. Г.И. Невельского  
690059, Владивосток, ул. Верхнепортовая, 50а