

## ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

**Т.А. ВЫГОЛКО,**

*Донецкий национальный технический университет*

### ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ОГРАНИЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ

Сбалансированная система экономической власти служит источником эффективности и порядка в хозяйственной системе, сокращает транзакционные издержки, вносит в поведение экономических агентов элемент предсказуемости и тем самым уменьшает потери, вызванные случайными и непредсказуемыми действиями, однако избыток власти может стать причиной неэффективности. При дисбалансе власти расширяются возможности для неэффективного экономического поведения.

При отсутствии действенных институциональных противовесов власть проявляется в жестком диктате в определении объема выпуска и рыночной цены, может служить причиной отсутствия стремления к сокращению издержек и внедрению инноваций, снижения экономического роста, подменой общественных интересов рентаориентированными интересами крупного капитала. Избыток власти одних агентов приводит к снижению их издержек путем переложения этих издержек на других агентов, не обладающих значительной властью. Происходит разрыв между общественными и частными издержками и выгодами, нарушение рыночного механизма установления равновесия и эффективного распределения ресурсов. Преследование узконаправленных частных или групповых интересов не обеспечивает приумножение национального благосостояния и защиту интересов общества в целях его будущего процветания. Недопроизводство полезного общественного эффекта ведет к конфликту между индивидуальными и общими интересами.

Кроме того, нарушение баланса власти приводит к серьезным деформациям в сфере распределения доходов. Избыток частной власти над движением экономических ресурсов создает условия получения таких индивидуальных доходов, размеры и формы которых выходят за рамки экономической эффективности и целесообразности.

Возникают издержки недостаточной информированности и рациональности поведения субъекта власти, который также может допустить ошибку, как и любой экономический

агент. Но последствия отражаются не только на нем самом, но и на всех объектах власти, подчиненных ему. Подлежит отметить, что экономическая власть осуществляет вторжение, порой агрессивное, в политические процессы, что затрудняет становление цивилизационных взаимоотношений бизнеса и государства.

Несмотря на то, что властное пространство является полем жизнедеятельности хозяйствующего субъекта любого уровня на всех этапах его эволюции, проблемы власти нечасто становятся предметом специального исследования в экономической науке. Большинство исследователей ограничивают свой анализ лишь отдельными фразами или аспектами проблемы власти в экономике. Исключение составляют ограниченное число авторов, пытавшихся дать систематизированное объяснение феномену власти в экономической жизни, среди них – В. Ойкен, Ф. Перру, Дж. К. Гэлбрэйт[1; 2], Я.Таката, Э.Тоффлер[3], О.Уильямсон, Дж.Ходжсон, среди российских и украинских экономистов: А.Гриценко, В.Дементьев, Г.Задорожный, А.Либман, А.Мовсесян, Р.Нуреев. Вместе с тем вопрос ограничения экономической власти остается нерешенным, требует дальнейших исследований и поисков путей достижения сбалансированной системы власти.

Цель статьи – рассмотреть возможные пути и меры по ограничению избыточной власти, а также механизм осуществления этих мер.

В экономической теории можно выделить два пути решения проблемы ограничения власти. Первый – конкуренция. Второй – государственное регулирование.

Обращение к конкуренции обеспечило почти полное решение проблемы власти. Учитывая строгие законы конкуренции, оставалась небольшая область для осуществления частной экономической власти и полное отсутствие ее неправильного употребления. Действительно, если никакой продавец товаров или услуг не является достаточно большим, чтобы влиять на цены на рынке, на котором он продает свои

© Т.А. Выголко, 2011

товары или услуги или на рынке, на котором куплены рабочая сила и другие факторы производства, никто не может причинить большой вред потребителям, поставщикам или рабочей силе, потому что ни у кого нет власти над ценами, по которым товары и услуги продаются, или ценами на ресурсы и рабочую силу. Продавец, желающий эксплуатировать своих потребителей через незаконно высокие цены, выживет до тех пор, пока не обнаружит, что они покинули его в пользу его многочисленных конкурентов. Работодатель, выплачивая рабочему заработную плату меньше текущей, потеряет его в пользу того работодателя, который выплачивает текущую заработную плату. Из этого следует, что продавец не запросит чрезмерную цену со своих клиентов, не недоплатит своим работникам и, по подобным причинам, своим поставщикам. Конкуренция подчиняет продавцов независимым действиям других продавцов, она ограничивает или раторгает возможность произвольного, корыстного или возможно более эффективного использования рыночной власти, которая ограничила бы или понизила бы реальный доход других.

Так как власть в условиях конкуренции не осуществляется ни в какой вредной форме, для государства становится ненужным управлять ею. И так как эффективность экономической системы уже в максимуме без государственного вмешательства, можно предположить, что любое вмешательство государства уменьшило бы ее эффективность.

Если согласиться с такими выводами, то можно утверждать, что конкуренция решила проблему частной экономической власти, отрицая ее, по крайней мере в опасной к кому-либо форме. Исключением был редкий случай монополии. У монополиста действительно была значительная власть над ценами и производством и таким образом над богатством и благосостоянием некоторой части сообщества. Такая власть признавалась чрезмерной и должна быть ослаблена или подлежать государственному регулированию, что является одним из немногих случаев, когда, согласно модели конкуренции, государство должно осуществить свою власть в экономике.

Однако следует отметить, что экономическая власть, принадлежащая роду монополии, не является исключением, а общепринята в экономике. Такая власть видна невооруженным глазом. Факт, что существенная пропорция производства сконцентрирована в руках

относительно небольшого количество огромных фирм был проверен на практике. Существуют крупные промышленные корпорации, энергетические предприятия, авиакомпании, телевизионные компании и т.п. И едва ли кто-либо усомнится в том, что они обладают властью и действуют в своих собственных интересах.

Интересы корпораций в значительной мере определяют, как работает экономическая система и для кого. Они осуществляют экономическую власть в ее самом точном определении в экономической теории: власть над ценами, заработной платой, властью, которая устанавливает существенные препятствия для входа на рынок новых фирм. С распадом рынка, в условиях отсутствия конкуренции, появляется пробел, который, как считалось, может быть заполнен государственным регулированием.

Со стороны государства решение проблемы монополии может быть связано с ее преследованием антимонопольным законодательством либо с целью ослабления ее господства, государственного регулирования или перехода в государственную собственность.

Таким образом, анализ путей уменьшения экономической власти показывает, что возможны следующие способы ее регулирования:

- принятие предположения, что то, что служило оружием против монополии, будет также служить против олигополии;
- то, что не может выполнить антимонопольное регулирование, должно взять на себя государственное регулирование;
- предположение, что основы конкуренции могут быть перенесены и в сферу олигополии.

Но, рассматривая первый вариант решения проблемы экономической власти, можно с уверенностью утверждать, что даже успешное судебное преследование, если оно не приводит к полному распаду существующих фирм, не изменяет фундаментальные образцы их поведения. Согласимся с точкой зрения Гэлбрейта, что такие фирмы не могут даже силой закона действовать так, как если бы у них не было никакой экономической власти, как если бы каждая из них была незначительна [1, с.57].

Таким образом, в то время как монополия могла бы быть разбита, едва можно предположить, что антимонопольные законы являются эффективным инструментом для того, чтобы рассредоточить экономическую власть, неявную в олигополии.

Государство тоже не может полностью заполнить пробел в вопросе регулирования экономической власти. Полное государственное регулирование всегда рассматривалось с опаской, а большая часть защиты в пользу государственного вмешательства остается устной.

Следующий путь регулирования экономической власти предполагает, что в пределах структуры рынка, разделенного несколькими крупными фирмами, существует практическое ограничение экономической власти – значительно уменьшенная, но все еще осуществляемая конкуренция. Члены олигополии также реагируют на рыночные колебания и вынуждены поступать так, поскольку они односторонне стремятся к максимуму прибыли. То есть ограничение власти осуществляется с помощью конкуренции. Понятие, что мог бы быть другой регулирующий механизм в экономике, было почти полностью исключено из экономической мысли. Таким образом, с широко распространенным исчезновением конку-

ренции в классической форме и ее замене маленькой группой фирм, если не в откровенном, по крайней мере в молчаливом сговоре, было легко предположить, что, так как конкуренция исчезла, следовательно, исчезло эффективное сдерживание частной власти. Но фактически, новые ограничения частной власти пытаются заменить конкуренцию. Они основаны на том же самом процессе концентрации, который ослабил или разрушил конкуренцию. Но они появились не на той же самой стороне рынка, а на противоположной стороне, не со стороны конкурентов, а со стороны клиентов или поставщиков. Которые побуждены были объединиться для своей защиты. Эту копию конкуренции Гэлбрейт называет уравнивающей властью [1, с.117-118]. Уравнивающая власть – это нейтрализация одного положения власти другим, и это третье решение проблемы уменьшения или регулирования экономической власти, что может быть представлено рис. 1.



Рис.1 Пути решения проблемы экономической власти

Наличие у продавца монополистической власти и получение с помощью нее монополистического дохода, означает, что у фирм, у которых он покупает или которым продает, есть стимул развить власть, с помощью которой

они могут защититься от давления внешних сил. Это означает, что они могут получить награду, в форме доли прибыли их противников рыночной власти, если они будут в состоянии развить уравнивающую власть. Таким об-

разом, существование рыночной власти создаст стимул к организации другого положения власти, которое нейтрализует ее.

На рынке немногих продавцов активное ограничение власти предоставлено не конкурентами, а другой стороной рынка – сильными покупателями. Учитывая соглашение против ценовой конкуренции, роль конкурента становится пассивной.

Итак, сущность уравнивающей власти заключается в непосредственной и часто неизбежной концентрации слабых покупателей (или продавцов), когда они сталкиваются с властью сильных продавцов (или покупателей). Эта власть простирается далеко вне границ индустриального предприятия и объясняет структуру распределения, профсоюзов, сельского хозяйства. Важное воздействие новое явление оказывает на полезные эффекты относительно благосостояния, поскольку продвигает более низкие розничные цены, большую эффективность, более производительное распределение ресурсов, лучшее распределение дохода, и т.д. Гэлбрейт считает, что самое яркое проявление уравнивающей власти можно проследить на рынке труда [2, с.3]. Из-за своей сравнительной немобильности работник долгое время был весьма уязвим для частной экономической власти. Покупатель, если он чувствует, что с него запрашивают чрезмерную цену, может купить товар или услугу в другом месте, у другого продавца или не покупать вообще. У работника не было подобной свободы, если он чувствовал, что ему недоплачивали. Обычно он не мог покинуть рабочее место, так как нуждался в работе, чтобы обеспечить себя средствами к существованию. На рынке труда конкуренция многих продавцов имеет дело с немногими покупателями. Работодатель определяет условия трудовых отношений, на которые работник вынужден соглашаться под угрозой увольнения. В основе такой политики лежит доминирование работодателя в отношениях работник-работодатель. Экономическая власть, перед которой оказался работник, привела к необходимости создания уравнивающей власти для своей собственной защиты. Институтом, осуществляющим уравнивающую власть от имени работника, стал профсоюз. Профсоюзная организация предполагает независимое добровольное объединение работников с целью представления и защиты их социальных, трудовых и иных прав и интересов во взаимоотношениях с работодателем.

По утверждению Гэлбрейта, сильные профсоюзы существуют только там, где рынки обслуживаются сильными корпорациями. Причина не только в силе корпораций в этих отраслях промышленности, которая заставляет рабочих развить уравнивающую власть, это так же предоставило профсоюзам возможность получения чего-то большего, а именно – в случае успеха они могли разделить результаты рыночной власти корпорации. «В отличие от этого нет ни одного союза в американском сельском хозяйстве, самом близком подходе страны к конкурентоспособной модели» [1, с.122]. Причина этого лежит не в трудностях организации, а в том, что фермер не обладает никакой властью над наемными работниками, здесь не существует никаких преимуществ рыночной власти фермера, которые могли бы получить профсоюзы в результате осуществления своей власти.

Рынок труда превосходно иллюстрирует стимулы развития уравнивающей власти, что очень важно на этом рынке. Однако, развитие уравнивающей власти, в ответ на положения рыночной власти, распространяется дальше в экономике.

Было естественно, что группы, испытывающие недостаток власти, будут, в некоторой степени, стремиться подражать организации рынка и стратегии тех, с кем они занимаются бизнесом. Для покупки или продажи как индивиды, они будут стремиться заменить покупкой и продажей как группа. Так, уравнивающая власть находит свое проявление в появлении крупных розничных продавцов и их отношении к фирмам, у которых они покупают.

Розничный продавец выступает промежуточным звеном между изготовителем и потребителем товара. Таким образом, товары проходят через розничных продавцов, чьи интересы обычно в остром различии с интересами поставщиков. Типичный розничный продавец глубоко заинтересован в своем объеме продаж. Это важно для уменьшения риска запасов (это главный фактор беспокойства) и, конечно, объем продаж является одним из измерителей прибыли. Поэтому более низкий уровень цен рассматривается розничными продавцами как главное устройство для получения и поддержания объема продаж. Именно в их интересах соответственно сопротивляться любому осуществлению рыночной власти поставщиков, которая приводит к более высоким ценам. В результате власть розничных продав-



цов развивается для того, чтобы заставить поставщика уменьшить цены, что, соответственно, будет способствовать их выгоде и позволит им использовать цену как стимул, для поддержания объема продаж.

Практическое проявление развития уравнивающей власти можно наблюдать в росте сетей розничных магазинов, сетевых интернет-магазинов, сетевого заказа по почте, сетей универмагов. Это развитие стало уравнивающим ответом на ранее установленную позицию власти. Преимущества от вторжения в эти положения были значительны. Прибыль была передана потребителю, который в результате оказался в намного более лучшем положении, чем то, в котором он или маленький независимый торговец, владеющий незначительной рыночной властью были.

Следовательно, можно отметить, что уравнивающая власть крупных розничных продавцов возникает благодаря двум факторам:

- возможность разделить привилегированное положение изготовителя;
- увеличенная эффективность массового распределения.

Одним из важных преимуществ крупного розничного покупателя является то, что он имеет множество отлаженных средств и путей размещения товаров. На этих основаниях можно сделать заключение, что осуществление уравнивающей власти может принять форму:

- розничный покупатель может применить угрозу развития источник поставки своего собственного товара в случае необходимости, что иногда делают крупные сети розничных магазинов, продавая товары под своим брендом;
- применить угрозу блокирования размещения товаров несговорчивого производителя. Удержание продавца в состоянии неуверенности относительно намерений покупателя, в котором он нуждается, может создать тяжелые потери. Это может привести к разладу всего процесса производства данного товара, создать неуверенность в инвестировании производства и т.д.;
- розничные покупатели могут также сконцентрировать все свое внимание на единственном поставщике и, взамен более низкой цены, обеспечить гарантированный объем продаж его товаров и освободить от затрат на поиски путей реализации товара и рекламу. «Не производитель диктует магазинам объем

закупок, а магазины требуют от производителей платить за полочное пространство так называемую «плату за продвижение», назначая различные суммы на особенно желаемое полочное пространство» [3, с.127].

Угроза или даже страх перед этими санкциями являются достаточными, чтобы заставить поставщика сдать некоторые или все преимущества, полученные от своей рыночной власти. Он должен будет подчиниться власти сильных покупателей.

Однако, несмотря на положительный эффект от использования уравнивающей власти, эта теория не раз подвергалась критике со стороны экономистов. Рассматривая факт, что уравнивающая власть, используемая против изготовителей, может быть осуществлена через угрозу покупки у фирм конкурентов или путем развития нового источника поставки, критики концепции уравнивающей власти делают вывод о том, что массовый розничный продавец эффективен в ситуациях, где контроль над рынком слабый, то есть где есть фактическая или потенциальная конкуренция [4, с.21]. Однако, в этом случае, критики исключают из внимания тот факт, что в модели конкуренции сдержанность в осуществлении частной экономической власти осуществлялось за счет других фирм, при замене конкуренции маленькой группой крупных фирм, именно уравнивающая власть, власть покупателей, может заставить одного продавца играть против другого, то есть заставить их конкурировать. При отсутствии уравнивающей власти олигополисты обладали бы полным контролем над рынком, находясь в откровенном или тайном сговоре.

Анализируя осуществление уравнивающей власти большими розничными продавцами, также возникает вопрос, касающийся того, что заставляет их передавать выигранную прибыль потребителю. Новые группы власти едва будут хотеть разделить свою собственную «долю» с потребителем [5, с.239]. Почему осуществление уравнивающей власти обязательно приведет к увеличению экономического благосостояния. На основе существующей теории можно было бы предположить, что двусторонняя олигополия сделает не больше, чем перераспределит прибыль между крупными продавцами и крупными покупателями [6, с. 823].

Ответ на эти вопросы заключается в том, что массовые покупатели, сети розничных магазинов и т.д., стремятся увеличивать свой

объем продаж, так как для них прибыль зависит от количества проданного товара, и низкий уровень цен рассматривается как главное устройство для того, чтобы обеспечить и поддерживать необходимый объем. Покупая по более низким ценам, они смогут и продавать по низким ценам, что изображено на рис. 2. Следующий аргумент в пользу предоставления более низких цен заключается в том, что, хотя массовые покупатели являются олигополистами

на стороне закупки, они остаются подчиненными интенсивной конкуренции со стороны других типов розничных продавцов на стороне продажи, и поэтому они вынуждены передать свою прибыль посредством низких цен. Конечно существуют случаи, когда уравнивающая власть не всегда продвигает более низкие розничные цены. В контексте высокого спроса она способствует более высоким ценам и инфляции.

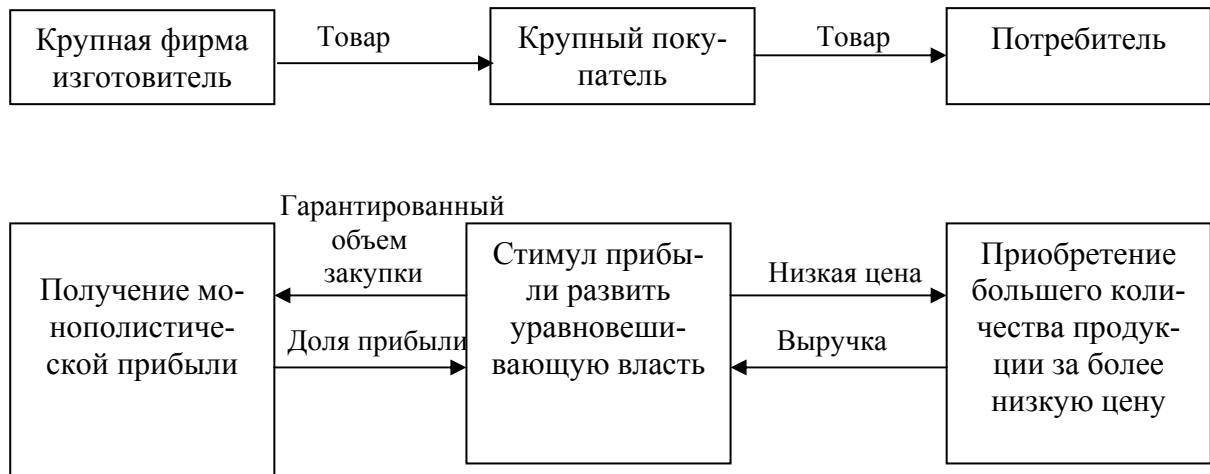


Рис. 2 Стимулы развития уравнивающей власти крупным покупателем

Дальнейшая критика связана с тем, что существование кооперативного движения само по себе не гарантирует осуществление уравнивающей власти [7, с.95]. Можно было ожидать, что оно играет ведущую роль в предоставлении сокращения цены, оказывая давление на рынки частных предпринимателей от имени потребителя. С независимыми источниками изготовления и поставки организация идеальна для этой роли. Но на практике они предпочитают не проявлять таких усилий, находя некоторый общий язык с монополистами и олигополистами.

Хотя уравнивающая власть имеет решающее значение в регулировании частной экономической власти, она не универсально эффективна. Есть производители (автомобильная, нефтедобывающая промышленность), которые защитили себя от воздействия уравнивающей власти. Или объединяя свое распределение через потребителей или потому что у них есть организация мелких и зависимых и поэтому довольно бессильных дилеров. Есть несколько случаев, когда очень сильное положение рынка оказалось неприступным

даже для нападений сильных покупателей. И существуют случаи, где опасности от уравнивающей власти были признаны и ей - успешно сопротивлялись.

Разумеется организация уравнивающей власти связана с определенными трудностями. Нельзя предположить, что это так просто объединиться и организовать уравнивающую власть.

В свете трудностей организации уравнивающей власти необходима помощь государства. Гэлбрейт признавал, что государственная помощь по развитию уравнивающей власти становится главной функцией правительства – возможно главной внутренней функцией правительства [1, с.133]. Фактически государство обеспечило поддержку уравнивающей власти через принятие законов о регулировании трудовых отношений, о минимальной заработной плате, право рабочих на заключение коллективных договоров, на забастовку, в форме государственной ценовой поддержке определенным отраслям промышленности, сельскому хозяйству и т.п. Все эти меры были разработаны, чтобы дать опреде-

ленным группам власть, которую они не имели прежде.

Обратим внимание, что из-за того, что явление уравнивающей власти не имеет большого значения в экономической и политической теории, роль правительства относительно нее не была достаточно хорошо понята. Лучшее понимание теории уравнивающей власти будет способствовать лучшей ее поддержке в будущем.

Уравнивающая власть выполняет регулирующую функцию в современной экономике. Соответственно на государство возложена обязанность дать ей свободу развития и определить путь, по которому это развитие будет происходить наилучшим образом. Государство также оказывается перед вопросом того, где и как оно поддержит развитие уравнивающей власти.

Если факт существования небольшого количества крупных фирм на рынке неизбежен и применение по отношению к ним антимонопольного законодательства не всегда эффективно, то почему бы уравнивающей власти не стать причиной конкуренции между олигополистами. Заставляя одного производителя играть против другого, уравнивающая власть будет выступать причиной введения инноваций с целью уменьшения издержек, и, следовательно, увеличения прибыли. Возможность больших розничных продавцов применить угрозу, развить новые источники поставки так же будет держать производителей в состоянии неуверенности.

Так как развитие уравнивающей власти нерегулярно и неполно, она не обеспечивает общий случай для исключения государственного вмешательства из частного решения. Кроме того государство, как ожидается, будет участвовать в развитии уравнивающей власти. Тем не менее, именно уравнивающая власть, на современном рынке, регулирует частную экономическую власть. Она обеспечивает уход решения из частных рук и препятствует этим решениям наносить вред другим решениям.

Сейчас, когда чистая конкуренция признана как редкая и нетипичная ситуация, фирмы стали намного больше, чем простые ма-

рионетки рынка. Возникла власть больших корпораций, отраслей промышленности, бизнеса в целом. Приведенные доводы в пользу равенства рыночной власти как желательной социально-экономической нормы позволяют рекомендовать использование уравнивающей власти как инструмента контроля над монополией и олигополией. Несдержанная экономическая власть является врагом нормального общества. Она не может быть полностью смягчена законом. Экономическая власть имеет тенденцию к распространению и выходит за пределы, установленные в соответствии с классической концепцией монополии. Там, где антимонопольные законы неэффективны, их место должна занять уравнивающая власть.

### Литература

1. Galbraith, J.K. American capitalism. The concept of countervailing power / J.K. Galbraith. – Houghton Mifflin Company, Boston 1952. – 208p.
2. Galbraith, J.K. Countervailing power / J.K. Galbraith // The American economic review. – May 1954. – Vol. 44, №2. – P.1-6.
3. Тоффлер, Э. Метаморфозы власти / Э. Тоффлер. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. – 669с.
4. Miller, J.P. Competition and countervailing power: their roles in the American economy / J.P. Miller // The American Economic Review. – May 1954. – Vol. 44, No. 2. – P.15-25.
5. Simon, N. Whitney. Errors in the Concept of Countervailing Power / N. Whitney Simon // The Journal of Business of the University of Chicago. – Oct., 1953. – Vol. 26, No. 4. – P. 238-253.
6. Hunter, A. Galbraith on Countervailing Power: A Reply / A. Hunter // The economic journal. – Dec., 1959. – Vol. 69, №276. – P. 822-823.
7. Hunter, A. Notes on countervailing power / A. Hunter // The economic journal. – Mar., 1958. – Vol. 68, №269. – P.89-103.

Статья поступила в редакцию 15.06.2011