

ПРОБЛЕМА ВЛАСТИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА*

ДЕМЕНТЬЕВ ВИКТОР ЕВГЕНЬЕВИЧ,

*доктор экономических наук, заместитель директора,
ЦЭМИ РАН, г. Москва,
профессор кафедры экономической теории,
РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Москва,
e-mail: dementev@cemi.rssi.ru*

УСТЮЖАНИНА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА,

*доктор экономических наук,
заведующая кафедрой экономической теории,
РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Москва,
e-mail: dba-guu@yandex.ru*

В статье обсуждаются различные основания, которые могут обуславливать власть одного агента над другими, в том числе статус, право распоряжения ресурсами, насилие, монополия, экономическая зависимость, сила личности. Приводятся примеры различных типов власти. Обосновываются их взаимосвязь и взаимопроникновение. Рассматриваются основные причины возникновения и стабилизации различных форм зависимости. Показывается, что распространенное представление о господстве в рыночной экономике власти-собственности основано на упрощенной объясняющей модели рыночного взаимодействия.

Наибольшее внимание уделяется неявным формам власти, в том числе неявной монополии и добровольной экономической зависимости. Выделяются причины неявной монополии, ведущей, как и явная монополия, к субординации экономических агентов. Анализируются ситуации, когда экономические агенты оказываются в подчиненном положении, соблазнившись (власть-искушение) текущими выгодами сотрудничества (эффект мышеловки).

Исследуется историческая ретроспектива оснований власти. Делается вывод о том, что для современной экономики характерны сочетание различных способов координации экономической деятельности и использование преимущественно гибридных форм власти. Отмечается, что новые виды основания власти не вытесняют старые виды, а сочетаются с ними, модифицируя действие и проявления традиционных факторов экономической зависимости. При этом основания такой зависимости становятся более закамуфлированными. Современные варианты добровольного объединения и координации деятельности формально независимых агентов: отношенческие контракты, сети, союзы и т.п. – не снимают проблему зависимости, а вместе с ней и проблему неравномерного распределения выгод и издержек, а делают ее более сложной и многоаспектной.

Ключевые слова: *власть; статус; контракт; распоряжение ресурсами; насилие; монополия; фундаментальная трансформация; социальная дилемма; экономическая зависимость.*

* Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ), грант № 15-06-02171 А «Влияние форм интеграции бизнеса на инновационное развитие».

THE PROBLEM OF POWER: INSTITUTIONAL APPROACH

VICTOR E. DEMENTIEV,

Doctor of Economics, Vice-President of Central Economics and Mathematics Institute of Russian Academy of Sciences, Moscow, Professor, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: dementev@cemi.rssi.ru

ELENA V. USTYUZHANINA,

Doctor of Economics, Head of Economics Department, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: dba-guu@yandex.ru

The authors of the paper discuss various reasons for power of one agent over another. These are status, the right to manage resources, force, monopoly, economic dependence, energy of a particular person. Examples of different types of power are given. The idea of interdependence and interpenetration of these types is explained. The main causes for emergence and stabilisation of various forms of dependence are analysed. It is shown that the widespread belief about the predominance of power of property in the market economy is based on a simplified model of market mechanisms.

Special attention is given to implicit forms of power, including hidden monopolies and voluntary economic dependence. Reasons for existence of hidden monopolies that lead to subordination of economic agents are highlighted. Situations when economic agents become subordinate after being tempted by current benefits of collaboration (the mousetrap effect) are analysed.

The historical development of power is examined. The authors come to the conclusion that in the modern world combined forms of coordination of economic activity as well as hybrid forms of power take place. It is mentioned that new types of power foundations do not replace the old ones but coexist with them modifying actions and traditional factors of economic dependence. At the same time foundations of this dependence become more and more disguised. Contemporary versions of voluntary alliances and coordination of activities of formally independent agents - relational contracts, networks, unions etc. - do not eliminate the problem of dependence as well as the problem of unequal distribution of costs and benefits making it even more complex.

Keywords: *power; status; contract; resource management; force; monopoly; fundamental transformation; social dilemma; economic dependence.*

JEL: *D02, D23, L10, L14, L24.*

Введение

Современная экономика характеризуется гибридными механизмами координации деятельности экономических агентов и гибридными формами власти. Отсутствие явной субординации экономических агентов создает впечатление отсутствия власти одного агента над другим. Это не всегда так. Несмотря на использование рыночных (ценовых) способов координации и согласительных процедур принятия решений, реальная ситуация может быть иной. Необходимо помнить, что «отдельные люди и организации, преследуя свои собственные интересы, предпринимают действия, которые облегчают или затрудняют действия других» (Коуз, 1993). Хотя проблематике власти в экономике посвящены многочисленные исследования, обзор которых представлен в (Дементьев, 2003; 2004), гибридные формы власти остаются на периферии этих исследований, что отрицательно сказывается на анализе современных тенденций в развитии организационных форм бизнеса.

Источники власти

Введем рабочее определение понятия «власть». Власть – это возможность одного агента оказывать одностороннее влияние на поведение других агентов. Это определение близко к формулировке Дж. Гэлбрейта: «Власть - это способность одного человека или целой группы людей навязывать свои цели другим» (*Гэлбрейт, 1979. С. 126*). Однако изменение сознания – лишь один из способов подчинения.

В основе власти могут лежать различные источники: статус; право распоряжения ресурсами; насилие; монополия; искушение; сила личности.

Власть статуса основывается на положении агента в общественной (организационной) иерархии. Агенты, занимающие более высокое положение, обладают правом управления – выдачи другим агентам тех или иных указаний и контроля за их исполнением. Круг соответствующих указаний ограничен полномочиями, которые являются атрибутом статуса.

Статус может определяться как титулом, принадлежностью к определенному сословию (социальная иерархия), так и служебным положением (должностная иерархия). Он может опираться на формальные нормы (конституционные или контрактные) или на традицию. Конституционные нормы определяют общие основания иерархии: принадлежность к сословию (сословные общества); права и обязанности чиновников, занимающих то или иное место в государственной или внутрикорпоративной бюрократии; правила осуществления трансакций рациионирования. Контрактные нормы определяют конкретные правила осуществления трансакций управления.

Контракт может быть добровольным или навязанным. Добровольность контракта означает (а) формальное равенство сторон, (б) свободу воли при заключении контракта. Однако реальная переговорная сила сторон может быть неравна, что ведет к неэквивалентному распределению выгод и издержек. Контракты, а соответственно, и статусы могут быть как эксплицитными (начальник и подчиненный, феодал и его вассалы), так и имплицитными (давление сильных участников союза (сети) на слабых). Имплицитный контракт обычно опирается на ожидание выгоды от участия в формальном союзе или неформальной сети.

Традиция базируется на культурном принуждении – общих ментальных моделях, в частности, общих ожиданиях. Она выражается в том, что один экономический агент оказывает влияние на действия других агентов в силу сложившихся отношенческих рутин (взрослые дети, которые боятся «ослушаться» своих родителей; подчинение старшему в восточных обществах; подчинение бюрократу в западных). Санкциями за нарушение традиций являются чувства вины (перед собой) или стыда (перед окружающими).

Власть распоряжения ресурсами базируется на возможности манипулирования действиями других путем установления условий и характеристик их доступа к тем или иным ресурсам. В терминологии Э. Остром речь идет не только об операционных правилах (правилах доступа к ресурсу и извлечения выгоды), но и о правилах коллективного выбора (управления, исключения и отчуждения), определяющих, кто может участвовать в изменении или установлении операционных правил и какой уровень согласия между членами группы при этом необходим (*Остром, 2010*).

Иногда данный тип власти называют властью-собственностью. Это неточно, так как власть распоряжения ресурсами может быть основана не только на правах собственности, но и на правах, связанных с положением в иерархии – властью статуса. Как отмечается в (*Постсоветский институционализм, 2006. С. 14*), «власть-собственность возникает в условиях, когда происходит монополизация должностных функций в общественном разделении труда».

Обеспечивающий власть статус может быть не очень высоким. Таким типом власти обладают чиновники, выдающие разрешения на право застройки земельного участка, начальник склада, руководитель ремонтного подразделения, заместитель заведующего кафедрой по учебной нагрузке.

Власть распоряжения ресурсами, в свою очередь, может определять положение в иерархии. Это и контроль хозяина предприятия над наемными работниками (право контролировать поведение и менять членство в команде), контроль акционеров над привлекаемыми ими наемными менеджерами, контроль материнского общества над дочерними посредством назначения органов управления.

Если трактовать полномочия распоряжения ресурсами в терминах неинституциональной теории, то речь может идти как о распределении правомочий, основанном на различных режимах собственности, в том числе коммунальной или государственной, так и об отчуждении отдельных правомочий на контрактной основе (*Капелюшников, 1991*).

Власть-насилие основывается на прямом принуждении, когда одни агенты могут навязывать свою волю другим посредством угрозы применения личных санкций, включая физическое наказание, лишение свободы, жизни и т.п. Данный тип власти может быть связан как с узаконенным порядком (монополия на насилие), так и с нарушением правил на основе права сильного (разбой). Он опирается на использование специального аппарата принуждения: армия, структуры общественного порядка, исправительные учреждения, вооруженные группировки.

Возможности использования насилия тесно связаны с социальным статусом и правом распоряжения ресурсами. Первое определяет легитимность соответствующих действий, второе – возможность оплаты аппарата мониторинга и принуждения. В российской практике легко найти примеры перехода власти-насилия во власть распоряжения ресурсами, последней – во власть статуса, а статусной власти – в распоряжение ресурсами (см. (*Барсукова, 2006; Вольчик, 2004*)).

Власть-монополия основывается на неравенстве переговорной силы сторон в силу ограниченности пространства выбора: один из агентов является единственным поставщиком (потребителем). Данное положение может быть обусловлено как контролем над уникальным ресурсом, в том числе объектом интеллектуальной собственности, инфраструктурными объектами (трубопровод, единственная дорога); доступом на рынок и т.п., так и уникальным местом в конкретной сети создания стоимости.

Монополия может носить явный характер. Например, монополия предложения, в том числе ситуация естественной монополии, когда эффект масштаба обуславливает экономическую неэффективность наличия на рынке двух поставщиков товара (услуги). Другой стороной является монополия спроса (моносония), когда градообразующее предприятие диктует условия найма работникам, не имеющим возможности сменить место жительства, или государство выступает в роли единственного заказчика продукции оборонного назначения.

Но наиболее интересной, с институциональной точки зрения, формой подчинения является ситуация неявной монополии.

Причинами такой монополии могут являться:

– Фундаментальная трансформация, возникающая в связи с вложениями контрагентов в специфические активы (*Уильямсон, 1996*).

Речь идет об изменении переговорной силы сторон в результате осуществления вложений в активы, обладающие низкой альтернативной стоимостью – специфические активы. Инвестиции в специфические активы приводят к сокращению числа потенциально выгодных партнеров, ситуация перестает быть конкурентной, и, как минимум, одна из сторон сделки становится монополистом.

– Контроль над входом на рынок.

Такой контроль может иметь в своей основе административные барьеры (политика протекционизма), наработанную репутацию (бренд), органическое строение капитала (высокая капиталоемкость) и/или длительное время, требующееся на освоение технологий - продвижение по кривой опыта (*Портер, 2005*).

– Уникальные знания и компетенции, защищенные либо своей уникальностью, либо патентами.

По мнению Хамфри и Шмитца, наибольшую долю в объеме добавленной стоимости получают участники, располагающиеся на крайних позициях цепи создания стоимости. Данная концепция получила название «Smiley Face» в связи с видом графика (парабола), отражающим зависимость между величиной добавленной стоимости и местом в цепочке – исследования, инновации, дизайн, сборка, логистика, маркетинг и дополнительные услуги. Звенья, оттягивающие на себя большую долю коллективной эффективности, располагаются по краям графика (*Humphrey and Schmitz, 2002*).

– Положение единственного поставщика в цепи (сети) создания стоимости.

Данная ситуация близка к естественной монополии, поскольку связана с невыгодностью наличия альтернативных поставщиков определенного вида комплектующих, полуфабрикатов или компонентов, используемых в данной сети создания стоимости (эффект масштаба). Однако такая экономия изменяет переговорную силу сторон в пользу единственного поставщика. Правда, довольно часто его зависимость от других участников также возрастает в результате вложения в специфические активы.

Таким образом, монополия может быть связана как с правом распоряжения ресурсами, так и с положением в социальной или контрактной сети.

Один из самых интересных источников власти в кажущихся на первый взгляд равноправными отношениях – это попадание в экономическую зависимость на основе привлечения (искушения) выгодами сотрудничества (эффект мышеловки).

Власть-искушение проявляется в навязывании своей воли другим участникам взаимодействия на основе экономического принуждения – обещания текущей выгоды и/или угрозы текущего ущерба. Формой такого навязывания может быть двусторонний контракт, в том числе договор займа, или участие в союзе (сети). При этом преследование текущей выгоды оборачивается сужением пространства будущего выбора. Это типичная социальная дилемма – проблемная ситуация, возникающая на основе противоречия между краткосрочными целями агентов и возможностью достижения «отложенного вознаграждения».

От искушения к подчинению

Социальные дилеммы характеризуются рационально выстроенным поведением экономических агентов, приводящим к неоптимальным с точки зрения будущего решениям (*Барбашин, 2014*). Социология обычно исследует социальные дилеммы, связанные с отклоняющимся поведением – отлынивание (проблема безбилетника), нарушение договоренностей (дилемма заключенных), нарушения правил использования общего ресурса (трагедия общины). Однако социальные дилеммы характерны и для индивидуального поведения в условиях, когда текущие выгоды перевешивают долгосрочные риски.

Выгоды могут иметь разнообразный характер – передача знаний и технологий, выход на новые рынки, доступ к финансовым ресурсам, повышение производительности труда вследствие специализации функций, усиление рыночной позиции за счет объединения ресурсов. Однако в перспективе это порождает риск возникновения и консервации зависимости.

Зависимость может быть обусловлена несколькими причинами. Первая – это атрофия собственных компетенций. Типичные примеры: атрофия компетенций снабжения и сбыта при участии в качестве переработчика в давальческом контракте; атрофия компетенций R&D при выполнении роли производственного

аутсорсера; атрофия технологических навыков и промышленных компетенций при использовании производственного аутсорсинга. Сама по себе атрофия определенных компетенций не является критичной, но ровно до тех пор, пока обладатели соответствующих компетенций не становятся по отношению к своим партнерам монополистами.

Вторая причина – попадание в долговую зависимость. Первоначально возможность привлечения заемных средств создает возможности для реализации новых проектов и текущего повышения качества жизни. Но впоследствии, если заемные средства не привели к повышению стоимости имущества должника (росту его будущих доходов), заемщик начинает работать на кредитора, долг растет, а вместе с ним возрастают и текущие обязательства по выплате процентов. Следует отметить, что описанная ситуация характерна не только для отдельных граждан и компаний, но и для государств (Гербер, 2015).

Третья причина, порождающая зависимость, – вложения в специфические активы. Как уже отмечалось, в результате инвестиций в активы, экономящие трансформационные издержки, но имеющие низкую альтернативную стоимость, экономические агенты собственными руками создают ситуацию искусственной монополии.

Четвертая причина – это уступка (утрата, ограничение) прав. Речь идет, прежде всего, о долгосрочных контрактах, содержащих ограничительную практику (эксклюзивный дистрибьютер, обязанность работать только с одним поставщиком и т.п.) или о вхождении в сети (союзы). Вхождение в сеть создает возможность участия в синергетической ренте, порождаемой повышением эффективности хозяйственной деятельности (специализация и разделение труда, эффект масштаба, использование взаимодополняемых ресурсов, экономия трансакционных издержек), а также усилением рыночной власти. Одновременно происходит распределение власти, а вместе с ней и долей добавленной стоимости между отдельными участниками сети. И это распределение, как уже отмечалось, носит крайне неравномерный характер. Ведущие участники сети определяют, что должны производить другие агенты, как они должны это производить (процессы, технологии, системы контроля качества), где (локализация производства) и сколько. Достаточно часто они оказывают влияние и на цену поставки (Kaplinsky, 2000).

Схожие проблемы возникли и у стран-участниц ЕС при переходе на единую валюту. Добровольно отказавшись от функции суверена в проведении денежно-кредитной политики, они попали в ловушку зависимости от политики центра (ведущих стран), использующих исключительно неолиберальные рецепты ограничения денежной массы, а вместе с ней и совокупного спроса и предложения.

Таким образом, имеет место конфликт между долгосрочными и краткосрочными интересами участников сети. В каждый отдельный момент (отрезок) времени участие в сети сулит ощутимые выгоды, но в перспективе оно порождает все большую и большую зависимость и все меньшую долю в коллективной эффективности.

Власть личности основывается на личностных характеристиках, позволяющих одним индивидам оказывать влияние на других. Индивид, обладающий даром убеждения, умением вести за собой, интеллектуальным превосходством, энергией, становится лидером, подчиняющим себе волю других людей.

В табл. 1 представлены основания выделенных нами типов власти.

Таблица 1

Основные источники власти

Тип власти	Основание
Власть статуса	Положение в иерархии, определяющее право управлять поведением других
Власть распоряжения ресурсами	Возможность устанавливать доступ к ресурсам и способы извлечения выгоды
Власть – насилие	Возможность прямого принуждения под угрозой применения личных санкций
Власть – монополия	Ограниченность пространства выбора вследствие наличия единственного поставщика (потребителя)
Власть – искушение	Экономическая зависимость, возникающая на основе текущей выгоды сотрудничества
Власть личности	Личностные характеристики индивида

Источник: составлено авторами.

Эволюция форм власти

Выделенные типы власти редко встречаются в чистом виде. Власть статуса обычно подкрепляется властью распоряжения ресурсами. Власть распоряжения ресурсами может быть связана как с положением в иерархии, так и с монополией. Насилие часто основывается на статусе и подкрепляется правом распоряжения ресурсами. Власть-искушение обычно подкрепляется искусственной монополией и правом на распоряжение ресурсами. Власть личности может проявляться либо, когда ее носитель занимает то или иное положение в организационной иерархии, либо в периоды неопределенности и кризисов, когда власть «зависает в воздухе» и присваивается индивидами, готовыми принимать решения и нести за них ответственность (см. рис. 1).



Рис. 1. Взаимосвязь источников власти

Источник: составлено авторами.

На первый взгляд кажется, что на крайних полюсах пространства власти находятся власть-насилие и власть-собственность. Но, как свидетельствует история, зарождаются они практически одновременно. Так, по мнению Веблена, собственность как институт возникает тогда, когда общество переходит от стадии миролюбивого дикарства к хищнической фазе, на которой доблестными занятиями становятся война и охота, а непрестижными – сельскохозяйственные работы и

ведение домашнего хозяйства. Самыми первыми объектами собственности являлись, по версии Веблена, пленники, прежде всего женщины. Причиной захвата у врага и присвоения женщин была их полезность, выражающаяся в двух формах: в форме трофея, демонстрирующего успех воина, и в форме выполнения рутинных, недостойных доблестных мужчин работ. Захват женщин в качестве трофея привел к возникновению «собственности в форме брака», которая затем распространилась и на женщин своего племени. А обращение в рабство пленников, которое постепенно стало распространяться не только на женщин, привело к возникновению собственности на людей (Веблен, 1984).

Интересно проследить трансформацию оснований власти в исторической ретроспективе.

Первоначально безусловным преимуществом обладает насилие. Не случайно древние римляне считали, что самым легитимным способом приобретения права собственности является оккупация – захват имущества врага. «Захваченная у врага собственность действительно самая бесспорная хотя бы потому, что юридический спор с врагом невозможен» (Скловский, 2000). По мере стратификации общества право на насилие и право на ресурсы становятся производными от общественного статуса. «В эпоху Средневековья непосредственным источником прав, полномочий и привилегий служила основанная на обычае власть. Господствовало четкое представление, что права лица на имущество являются установленными постольку, поскольку передачу этого имущества санкционирует правитель, и любые притязания, не опирающиеся на такую явно или неявно подразумеваемую санкцию, воспринимались как необоснованные. ... Унаследованный титул давал право на владение собственностью, но собственность не давала права на титул» (Веблен, 2007).

В эпоху становления капитализма, в условиях отделения непосредственного производителя от средств производства, господствующим основанием власти становится собственность – право на средства производства, определяющее право контроля над действиями наемных работников, право на распоряжение произведенной продукцией и право на остаточный доход. Собственность освобождается от всяких ограничений и обязательств и становится самоценной. Одновременно материальное богатство становится символом общественного достоинства.

Но постепенно, по мере развития рыночных отношений, все большее значение начинает приобретать переговорная сила сторон, основанная не на собственности на средства производства, а на искусственной монополии. Внешне равноправные отношения превращаются в отношения доминирующего агента со своими сателлитами. Монополия доминирующего агента может базироваться как на его собственных прошлых инвестициях – права интеллектуальной собственности, рыночная репутация, наработанные связи и т.п., так и на вложениях сателлитов. Это в определенном смысле переворачивает основания отношения зависимости. Если в условиях господства права собственности власть собственника основывалась преимущественно на вложениях, которые должен был осуществлять он сам, то теперь в основе власти все чаще лежат инвестиции в специфические активы, которые осуществляют периферийные агенты. Вложения в специализированные исследования и разработки, приобретение специального оборудования для выпуска продукции ограниченного спроса, отладку соответствующей технологии являются, по сути, безвозвратными (утопленными), и разрыв отношений с доминирующим агентом влечет за собой огромные потери. А это значит, что последствием таких вложений является изменение переговорной силы сторон и риск вымогательства со стороны доминирующего агента.

Если первоначально власть-монополия складывается сама собой, в результате естественного развития событий, то в настоящее время наработанный опыт применения эффекта мышеловки – привлечения других агентов текущей выгодностью сотрудничества с целью создания (усиления) их

экономической зависимости от инициаторов взаимодействия. Сюда относятся долговые ловушки; модульные структуры (устойчивые группы компаний, связанных между собой длительными кооперационными отношениями, с ярко выраженным доминирующим агентом) (*Устюжанина и Дементьев, 2015*), в том числе цепи создания стоимости; контракты с ограничительной практикой; стимулирование вложений своих партнеров в специфические активы.

При этом необходимо отметить, что новые формы оснований власти не вытесняют старые формы, а сочетается с ними, модифицируя их действие.

Проблема власти тесно связана с проблемой координации деятельности экономических агентов. Неоклассическая теория противопоставляет иерархию (власть) и рынок (механизм цен) как альтернативные способы координации. Новые институционалисты признают существование гибридных форм координации, совмещающих иерархию и рыночное регулирование (*Уильямсон, 1996*). Традиционная институциональная теория выделяет четыре базовых вида координации: иерархия, рынок, согласование и стандартизация (*Устюжанина и Дементьев, 2015*). Однако необходимо иметь в виду, что чистых видов координации в природе (обществе) просто не существует.

Так, стандартизация, в том числе социальных норм, является базовым условием общественного взаимодействия, а следовательно, присутствует всегда и везде в качестве комплементарного способа координации. Рынок требует государственной поддержки (иерархии) как в форме обеспечения соблюдения действующих норм, так и в форме рациионирования (установление ключевой ставки процента, нормы обязательного резервирования, ставок налогов и т.п.). Иерархия достаточно часто сочетается с применением экономических индикаторов – внутрикорпоративных цен. А согласование как способ координации не только не исключает отношения неравенства (зависимости), но в большинстве случаев базируется на них.

Поэтому тот факт, что в настоящее время все большее значение приобретают такие способы взаимодействия, как сотрудничество (*Полтерович, 2015*) и стандартизация (*Минцберг, 2004*), означает появление новых способов согласования интересов, но не более того. Как показывает более детальное рассмотрение, проблема неравномерного распределения власти (зависимости одних агентов от других) не снимается ни согласительными способами принятия решений, ни совершенствованием правил и процедур взаимодействия.

Заключение

То, что основания зависимости становятся более закамуфлированными (атрофия собственных компетенций, долговая ловушка, искусственная монополия, добровольное ограничение прав), не означает смягчения самой зависимости. Так буржуазные революции, ликвидировавшие большую часть сословных привилегий, заменили власть титула на власть собственности и породили такие формы эксплуатации труда (12-часовой рабочий день без выходных, работы дома и т.п.), которые гуманитарные мыслители того времени называли «наемным рабством». А ведь все эти формы покоились на добровольных соглашениях между собственниками средств производства и наемными работниками. Экономическое принуждение заменило личную зависимость, предоставив агентам формальное право выбора, но оказалось не менее действенным основанием власти, чем так называемый «феодальный контракт». Нельзя не согласиться с утверждением, что «экономический мир неоклассиков как мир без власти и принуждения – не более чем утопия» (*Дементьев, 2003*).

Аналогично современные формы добровольного объединения и координации деятельности формально независимых агентов: отношенческие контракты, сети, союзы и т.п. – не снимают проблему зависимости, а вместе с ней и проблему неравномерного распределения выгод и издержек, а делают ее более сложной и многоаспектной.

Новые, в том числе гибридные формы власти, должны стать одним из направлений современных институциональных исследований. Эту тематику целесообразно включать в учебные курсы и учебники, если мы хотим, чтобы выпускники не ориентировались на упрощенные объясняющие модели социально-экономической жизни. Такая ориентация – плохое подспорье для принятия решений как на уровне фирм, так и при выработке государственной экономической политики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Барбашин М. Ю. (2014). Институты и идентичность: методологические возможности теории институционального распада в современных исследованиях // *Журнал социологии и социальной антропологии*, Т. XVII, № 4(75), с. 178-188.

Барсукова С. (2006). Стратегии сращивания бизнеса и власти // *Свободная мысль*, № 3, с. 5-14.

Веблен Т. (1984). Теория праздного класса. М.: Прогресс.

Веблен Т. (2007). Теория делового предприятия. М.: Дело.

Вольчик В. В. (2006). Эволюция административного регулирования в российской экономике и институт власти-собственности // *Terra Economicus*, Т. 4, № 4, с. 81-89.

Гребер Д. (2015). Долг: первые 5000 лет истории. М.: Ад Маргинем Пресс.

Гэлбрейт Дж. (1979). Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс.

Дементьев В. В. (2003). Экономика как система власти. Донецк: Изд-во «Каштан».

Дементьев В. В. (2004). Экономическая власть и институциональная теория // *Вопросы экономики*, № 3, с. 50-64.

Капелюшников Р. И. (1991). Теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). М.: ИНФРА-М.

Коуз Р. (1993). Фирма, рынок и право. М.: «Дело ЛТД».

Миниберг Г. (2004). Структура в кулаке: создание эффективной организации. СПб.: Питер.

Остром Э. (2010). Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности. М.: ИРИСЭН, Мысль.

Полтерович В. М. (2015). От социального либерализма – к философии сотрудничества // *Общественные науки и современность*, № 4, с. 41-64.

Портер М. (2005). Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Изд-во АльпинаБизнесБукс.

Постсоветский институционализм (2006). Власть и бизнес. Монография. / Под ред. Р. М. Нуреева. Ростов-на-Дону: Наука-Пресс.

Скловский К. И. (2000). Собственность в гражданском праве. М.: Дело.

Уильямсон О. И. (1996). Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат.

Устюжанина Е. В., Дементьев В. Е., Евсюков С. Г. и Сухинин И. В. (2015). Институциональная экономика: учебник для бакалавров. М.: РЭУ имени Г. В. Плеханова.

Humphrey J. and Schmitz H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? // *Regional Studies*, no. 36(9), pp. 1017-1027.

Kaplinsky R. (2000). Globalisation and Unequalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis? // *Journal of Development Studies*, vol. 37, no. 2, pp. 117-146.

REFERENCES

Barbashin M. U. (2014). Institutions and Identity: Methodological Possibilities of Institutional Decay Theory in Modern Research. *Journal of Sociology and Social Anthropology*, vol. XVII, no. 4(75), pp. 178-188. (In Russian).

- Barsukova S.* (2006). Strategy of Business and Power Matching. *Free Thought*, no. 3, pp. 5-14. (In Russian).
- Coase R. H.* (1993). The Firm, the Market and the Law. Moscow, Case [Delo] LTD. (In Russian).
- Dementiev V. V.* (2003). The Economy as a System of Power. Donetsk, Kaschtan Publ. (In Russian).
- Dementiev V. V.* (2004). Economic Power and Institutional Theory. *Voprosy Ekonomiki*, no. 3, pp. 50-64. (In Russian).
- Galbraith J. K.* (1979). Economics and the Public Purpose. Moscow, Progress Publ. (In Russian).
- Graeber D.* (2015). Debt: the First 5000 Years of History. Moscow, Ad Marginem Press. (In Russian).
- Humphrey J.* and *Schmitz H.* (2002). How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters? *Regional Studies*, no. 36(9), pp. 1017-1027.
- Kapelyushnikov R. I.* (1991). The Theory of Property Rights (Methodology, Basic Concepts, Range of Problems). Moscow, INFRA-M Publ. (In Russian).
- Kaplinsky R.* (2000). Globalisation and Unequalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis? *Journal of Development Studies*, vol. 37, no. 2, pp. 117-146.
- Mintzberg G.* (2004). Structure in Fives: Designing Effective Organizations. St. Petersburg, Piter Publ. (In Russian).
- Ostrom E.* (2010). Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action. Moscow, IRISEN, Thought [Misl] Publ. (In Russian).
- Polterovich V. M.* (2015). From Social Liberalism towards the Philosophy of Collaboration. *Social Sciences and Modernity*, no. 4, pp. 41-64. (In Russian).
- Porter M.* (2005). Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. Moscow, Al'pinaBiznesBuks Publ. (In Russian).
- Post-Soviet Institutionalism* (2006). Power and business. Monograph / Nureev R. M. (ed.). Rostov-on-Don, Nauka-Press Publ. (In Russian).
- Sklovskij K. I.* (2000). The property in civil law. Moscow, Case [Delo] Publ. (In Russian).
- Ustyuzhanina E. V., Dementiev V. E., Yevsyukov S. G. and Sukhinin I. V.* (2015). Institutional Economics: A Textbook for Bachelors. Moscow, Publ. House of Plekhanov Russian University of Economics. (In Russian).
- Veblen T.* (1984). The Theory of the Leisure Class. Moscow, Progress Publ. (In Russian).
- Veblen T.* (2007). The Theory of Business Enterprise. Moscow, Case [Delo] Publ. (In Russian).
- Volchik V. V.* (2006). Evolution of Administrative Regulation in the Russian Economy and the Power-Property Institute. *Terra Economicus*, vol. 4, no. 4, pp. 81-89. (In Russian).
- Williamson O. E.* (1996). The economic institutions of capitalism. Firms, Markets. Relational Contracture. St. Petersburg, Lenizdat Publ. (In Russian).