

*МОЛТУСОВ В. А., кандидат исторических наук
Полтавский национальный технический университет
имени Юрия Кондратюка
Украина, г. Полтава*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассматривая западную экономическую теорию и развитие её взглядов на природу институтов и институциональные основы рынка, следует отметить, что ускорение перемен в экономике и других сферах жизни на Западе и крах социализма на Востоке привели к появлению целого ряда новых институциональных концепций.

Современные концепции исходят из того, что мир вступил в новый этап своего развития, качественно иное состояние которого обусловлено широтой информатизации общества, возрастанием роли знаний, глобализацией мирового хозяйства, остротой природно-экологической ситуации при одновременном росте дисбаланса уровня жизни между Западом (внутри которого продолжает расти разрыв) и остальным миром, а также торжество рыночных принципов на Востоке. Отсюда и названия, присваиваемые новому обществу разными авторами: постиндустриальное, супериндустриальное, посткапиталистическое, постэкономическое и т.д.

Процессы трансформации включают в себя три момента: разрушение, созидание, ограничения – при различных комбинациях и взаимодействии между ними в разных странах и на разных этапах. Одни концепции подводят к разрушительным проявлениям трансформации и опасным для общества состояниям неопределённости будущего. Другие, наоборот, выделяют созидательную перспективу и ограничения для разрушительного эффекта.

Трансформация протекает в ходе взаимодействия технологических, экономических, политических, социально-этнических, культурно-идеологических факторов, место, роль и логическая последовательность которых по-своему оцениваются и выстраиваются разными концепциями. Поэтому не стоит говорить о чёткости методологических позиций современного

институционализма, во многом утраченных и находящихся самих по себе в состоянии трансформации.

По мнению американского экономиста Томаса Стюарта новая эпоха – «информационный век» – наступила в 1991 г., когда расходы частного бизнеса США на компьютеризацию превысили расходы на всё другое оборудование. Сбор и обработка информации есть средство накопления знаний и те фирмы, где накопленные знания (интеллектуальный капитал) превратились в главный фактор производства, стали «интеллектуальными компаниями». В своей книге «Интеллектуальный капитал» (1997) он указывает, что такие компании располагают 40 % и более сотрудников умственного труда, а на долю этих компаний приходится 28 % работающих в США. Для стоимостной оценки интеллектуального капитала Стюарт предлагает сопоставить их бухгалтерскую балансовую стоимость (т.е. стоимость вещественных элементов капитала) с их биржевой стоимостью. Вторая может в два раза превышать первую; эта разница, показывающая величину интеллектуального капитала, отражается в бухгалтерских документах как «добрая воля» покупателей акций интеллектуальной компании.

С позиций институционализма Стюарт подчёркивает, что носителями знаний выступают наёмные работники компании, а значит интеллектуальный капитал владельцам компании (или её акций) не принадлежит. Значит, интеллектуальная компания – это противоречивое и неустойчивое объединение вещественного капитала с интеллектуальным капиталом, при определяющем значении второго. Однако стоимость всей компании присваивается только собственниками вещественного капитала. Причём стоимость интеллектуального капитала не всегда соотносится с затратами на его приобретение.

Информационная революция вызывает рост неравенства при распределении доходов. «Сокращая плату за физический труд, рыночные силы всё более щедро вознаграждают труд умственный». Эта тенденция действует по Стюарту с 1969 г.

В экономике в связи со смещением центра тяжести на интеллектуальный капитал возрастают неустойчивость и риск, потому что интеллектуальный капитал наделён такими характеристиками, как неотчуждаемость, структурное многообразие, непредсказуемость. Объясняя свою позицию Стюарт пишет: «Компании столкнулись с новой проблемой – необходимостью заранее делать колоссальные ставки в рискованной игре. ...Высокотехнологичные предприятия часто несут огромные

начальные издержки, инвестируя в НИКОР, развитие сетей и т.д. Всякий, кто хочет находиться на гребне волны растущей доходности, должен обладать не только темпераментом игрока, но и бездонными карманами крупной корпорации – сочетание, которое в традиционных компаниях встречается отнюдь не часто» [1].

Иное толкование интеллектуального капитала представляют Лейф Эдвинссон и Майкл Меллоун, подразделяя его на «человеческий капитал» (состоящий из знаний и моральных качеств персонала) и «структурный капитал» (программное и техническое обеспечение, организационная структура, патенты, торговые марки, сложившиеся отношения с крупными клиентами). Они гораздо шире представляют оценку последствий роста интеллектуального капитала по сравнению со Стюартом и в другом направлении. Если Стюарт говорит об обострении социальных противоречий, то Эдвинссон и Меллоун выводят распространение действия рыночных принципов за пределы хозяйства. «...Новая система определения стоимости активов приведёт к преобразованию не только экономики, но и всего общества в результате использования новых механизмов производства материальных ценностей и создания стоимости». И далее: «Категории интеллектуального капитала применимы не только к коммерческим предприятиям, но и к некоммерческим организациям, военным учреждениям, церквям и даже к правительствам. Сегодня у нас есть универсальный критерий оценки и сравнения динамики стоимостных показателей предприятий любого типа» [2].

В отличие от приведённых авторов, демонстрирующих конструктивные аспекты современной трансформации, другие обращают внимание на её разрушительные тенденции.

Американский социолог Мануэль Кастельс в книге «Могущество самобытности» пишет: «Современное национальное государство, над которым начинают довлеть глобальные сети богатства, могущества и информации, переживает значительное сужение своего суверенитета... Упадок государства всеобщего благоденствия, сняв с общества определённую бюрократическую нагрузку, привёл к ухудшению условий жизни большинства его граждан, к разрыву исторического социального контракта между капиталом, трудом и государством, к значительной утрате социальной защищённости, обеспечение которой в глазах рядового человека составляло саму суть существования правительства» [3]. Приходит в упадок не только национальное государство, но и другие его институты – церковь, семья, профсоюзы, политические партии и

идеологии как демократического либерализма, так и социализма, которые превратились в «пыльные знамёна забытых войн». Причина разрушения заключается в том, что на базе информационных технологий возникло и развивается «общество сетевых структур», которое Кастельс понимает как совокупность «комплексов взаимосвязанных узлов». В финансовой сети к таким узлам относятся рынки ценных бумаг, в сетевой политической структуре Евросоюза – это национальные советы министров, в сети новых средств информации узлами являются телевизионные каналы, студии, бригады журналистов. «Закон сетевых структур», сформулированный Кастельсом, гласит: интенсивность и частота взаимодействия между любыми двумя узлами, принадлежащими к одной сетевой структуре, намного выше, чем между любыми двумя узлами, принадлежащими к разным сетевым структурам.

Современный капитализм отличается тем, что носит глобальный характер и строится во многом вокруг сети финансовых потоков. Распространение глобального капитала и других негативных сетевых структур (наркобизнес) разрушает культурно-ценностные связи общества и повсеместно насаждает рыночный индивидуализм и аморализм.

В тоже время образуются сообщества с «самобытностью сопротивления», выступающие против неконтролируемого информационализма, изменения структуры капитала, создания организационных сетей, наконец, против глобализации и доминирования мужчин. Сюда входят разношёрстные представители местных движений, экологов, феминистки, религиозные фундаменталисты, националисты. Подобные сообщества сегодня носят защитный характер, но так как они «на практике выступают в качестве создателей и распространителей культурных кодов и кодексов», то в дальнейшем они превратятся в те сетевые структуры, которые теоретически способны будут «воссоздать нечто подобное новому гражданскому обществу, а в конечном счёте – и новое государство» [4].

Трансформацию международных экономических связей рассматривает американский учёный Роберт Райх. По причине глубокой международной специализации на отдельных узлах, деталях, операциях и функциях при производстве современной высокотехнологичной продукции, понятие «национальная продукция» потеряло смысл, а вместе с этим – утратило значение и категория «национальное хозяйство». В основе этих перемен лежит принципиальное изменение в построении многонациональных

корпораций, а именно – переход от традиционных централизованных пирамидальных структур к сетевым образованиям. «По всему миру... предприятия, ориентированные на выпуск продукции, обладающей высокой удельной стоимостью, приходят на смену некогда распространённым фирмам, построенным по принципу пирамиды и занимавшимся выпуском массовой продукции» [5]. При этом исчезает понятие не только американской, японской или западногерманской корпорации, но и само понятие американской, японской или западногерманской продукции. Корпорации перестают быть национальными и потому, что своё производство они ориентируют не столько на какой-то национальный, сколько на мировой рынок, тем самым ликвидируя зависимость от покупательной способности (или доходов населения) какой-либо одной страны.

Затрагивая трансформацию институциональных структур, Райх задаётся вопросом углубления социально-экономического неравенства. «Почему богатые богатеют, а бедные беднеют? Вне зависимости от того, к какой официальной категории относится ваша работа..., в какой отрасли промышленности вы работаете, ваши реальные конкурентные возможности в условиях мировой экономики всё больше зависят от того, какую функцию вы исполняете. Именно в этом заключается основная причина неравенства доходов. Счастливая звезда традиционных сфер производства близится к своему закату. Начинают снижаться и доходы тех, кто занят обеспечением персональных услуг... В новых условиях преуспевают прежде всего те, кто занят анализом и работает с символами, те, кто выявляет и решает новые проблемы и осуществляет посредническую деятельность» [6]. Доходы преуспевающих также резко дифференцированы. В основном, это учёные и исследователи; консультанты по менеджменту, энергетике, дизайну, маркетингу, рекламе; архитекторы, инженеры-ядерщики, политики, режиссёры, музыканты, актёры и другие, продающие свои услуги во всех уголках земли.

Процесс глобализации в экономике стирает понятие «национальные хозяйства» в мировой политике, но, по мнению Самюэля Хантингтона, «основными действующими лицами... по-прежнему остаются национальные государства». С окончанием холодной войны переместилась линия взаимодействия между ними. «В новом мире основные различия между людьми и между народами носят не идеологический, не политический, не экономический, а культурный характер». США, Европа, Россия, Китай, Япония,

исламские государства – это шесть сильно различающихся между собой цивилизаций. Такие цивилизации «изначально» являются носителями весьма разнообразных философских убеждений, основополагающих ценностей, социальных связей, обычаев, мировоззрения. Религиозный фактор углубляет существующие различия. Фундаментальные различия в политической и экономической сферах упираются в самобытность культур. Поэтому перспективы экономического и политического развития православных государств Хантингтон видит «неопределёнными», а исламского мира – «весьма печальными».

Впрочем, не менее тревожные перспективы ожидают и мир в целом. «В формирующемся сегодня мире отношения между государствами и их группами, представляющими различные цивилизации, близкими быть не могут; напротив, зачастую они обречены носить антагонистичный характер». Линия конфронтации пролегает там, где «западное высокомерие» сталкивается с «исламской нетерпимостью и китайской напористостью». Столкновение цивилизаций подводит к вопросу, который для Хантингтона звучит так: «Будут ли в XXI веке глобальные институты, распределение власти, политика и экономика наций прежде всего отражать западные ценности и интересы, или же они станут главным образом формироваться под воздействием интересов и ценностей исламских стран и Китая?» [7].

Взгляды американского политолога Фрэнсиса Фукуямы на ход и перспективы институциональной трансформации не столь пессимистичны. Слишком радикальные прогнозы на смену институциональных структур хозяйства под влиянием информатизации, по его мнению, объясняются неверным пониманием взаимосвязи экономики и культуры. «...экономика – это важнейшая область современной жизни, в рамках которой культура оказывает прямое влияние на благосостояние населения... Существует ошибочная тенденция (поощряемая современными экономистами-теоретиками) рассматривать экономику как одну из граней жизни, которая имеет собственные законы и существует отдельно от остального общества. Если принять эту точку зрения, получается, что экономика – это особая область деятельности, в которой отдельные личности взаимодействуют лишь в целях удовлетворения своекорыстных потребностей и желаний, а потом снова возвращаются в свою «реальную» социальную жизнь» [8].

Опровергая это суждение, Фукуяма видит опору экономической деятельности в исторически накопленных пластах культуры,

образующих общественный капитал. Смысл подобного капитала – в доверии членов общества друг к другу на основе общности моральных норм и ценностей, готовности подчинять интересы отдельных индивидов интересам общества. Обязательства соблюдаются в силу существующего в обществе доверия, а не из-за страха перед наказанием по закону. Система надзора и наказаний направлена против мошенников и других антиобщественных элементов, и если бы большинство граждан стремилось нарушить договор (контракт), то рыночная система вообще перестала существовать.

Здесь чётко просматривается решающая роль неформальных институтов в функционировании рыночной экономики. До середины XX в. Фукуяма видит только три страны с явным превосходством над остальными в отношении норм морали, ценностей и готовности подчинять личное общественному – США, Германия, Япония. Такое превосходство по «капиталу доверия» позволило этим трём государствам достичь выдающихся экономических результатов. Со второй половины XX в. «капитал доверия» в США сокращался по причине роста индивидуализма и распространения аморального поведения и преступности. В мире бизнеса естественной реакцией на усиление недоверия к рыночным договорам, является стремление превратить внешние контакты фирм во внутренние, сосредоточение деловой активности внутри крупных корпораций с наличием централизованного контроля. При этом эпоха крупных корпораций с иерархической структурой ещё отнюдь не завершена. И решающее значение здесь будет иметь способность компаний к переходу от крупной иерархической структуры к гибкой сети мелких фирм, что в свою очередь будет обусловлено наличием в обществе должной степени доверия. В Японии подобные сети созданы задолго до информационной революции, но в тех странах, где уровень доверия низок, такая революция вообще может не наступить. Такие страны, как Франция или Италия, как считает Фукуяма, отдают предпочтение семейно-клановым ценностям, а потому имеют высокий удельный вес мелких и средних фирм. Большую роль в создании крупных предприятий сыграло здесь государство, что, конечно же, отражается на положении страны во всемирном хозяйстве.

Мир сильно изменился и никогда не будет таким, как 30 лет назад. Непредвиденный поворот мировых процессов трансформации в сторону глобализации, либерализации и «десоциализации», который отразила новая волна институциональных концепций, вызвал к жизни такой информационно культурный сдвиг во всех

странах и цивилизациях, который поставил под сомнение сами нравственные основы экономического и политического миропорядка. Усугубляет ситуацию столь же непредвиденное чрезмерное нарастание неравенства в распределении богатства и доходов (при абсолютном ухудшении положения значительных социальных слоёв), что обусловлено «интеллектуализацией» капитала крупных корпораций, образованием мировых сетевых производственных и финансовых структур и международным перераспределением хозяйственных функций.

Напряжённость усиливается как внутри стран, так и на международной арене, приобретая форму конфликта цивилизаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал / Т. Стюарт. – М., 1997. – С. 397.
2. Эдвинсон Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинсон, М. Меллоун // Новая постиндустриальная волна на Западе / Антология под ред. В. Я. Иноземцева. – М., 1999. – С. 437.
3. Кастельс М. Могущество самобытности / М. Кастельс. – М., 1997. – С. 296.
4. Там же, С. 308.
5. Райх Р. Труд наций. Готовясь к капитализму XXI века / Р. Райх. – М., 1992. С. 509.
6. Там же, С. 516.
7. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций и преобразование мирового порядка / С. Хантингтон // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология под ред. В. Я. Иноземцева. – М., 1999. – С. 538.
8. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния / Ф. Фукуяма. – М., 1996. С. 127.