

— разработка сценариев возможной институциональной эволюции выделенных институтов;

— проектирование системы управленческих действий по изменению существующего институционального обеспечения управленческой деятельности на необходимых уровнях для решения проблемы.

Результатом такого анализа являются:

— структура институциональной среды определенной области экономической деятельности;

— нормативная институциональная модель деятельности;

— проект институциональной поддержки деятельности или в случае необходимости институциональных изменений ее составляющих.

Мы полагаем, что концепции институционального цикла управленческой деятельности, ее институционального обеспечения, а также институционального анализа как метода изучения социально-экономических систем закладывают основы нового направления прикладных исследований — институциональной теории управления.

Литература

1. *Бределева Е.А.* Неинституциональная теория. — М., 2003.

2. *Василенко Н. В.* Управление образованием: институциональный подход. — СПб.: ГОУ ИПК СПО, 2009.

3. *Клейнер Г.Б.* Эволюция институциональных систем. — М.: Наука, 2004.

4. *Скорев М. М.* Модернизация институциональной структуры российской системы образования. — Ростов-на-Дону: Изд-во Рост. ун-та, 2004.

Стаття надійшла до редакції 07.06.2010 р.

Т. А. Выголко,

Донецкий национальный технический университет

ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ

АННОТАЦИИ. В статье прослежены изменения в источниках власти (личность, собственность, организация) и инструментах осуществления власти (наказывающая, вознаграждающая и условная власть) по мере развития общества — в доиндустриальной, индустриальной и постиндустриальной социально-экономических системах, различающихся основными факторами производства, ведущими сферами экономики и главенствующими социальными группами.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Экономическая власть, источники власти, инструменты власти, наказывающая власть, вознаграждающая власть, условная власть.

История обычно пишется вокруг осуществления власти. Отправной точкой в описании истории служит власть императора, короля, церкви, диктатора, демократического государства, капиталиста и корпорации. Следя за историей можно заметить и изменения, происходящие с инструментами власти и источниками, которые проводят ее в жизнь, исторические изменения в относительных ролях личности, собственности, организации и наказывающей, вознаграждающей и условной власти.

Исследованию проблем экономической власти и ее эволюции посвящены работы В. Дементьева [1], Дж. К. Гэлбрейта [2], Э. Тоффлера [3]. Концепция власти в экономической теории остается достаточно дискуссионной, что выражается в различных взглядах на данную проблему от ее полного отрицания до необходимости включения в предмет анализа. Не смотря на важность наличия фактора власти в экономической жизни этому вопросу в экономической науке, в отличие от политологических и социологических наук, посвящено довольно мало исследований.

Цель статьи — проследить изменения в источниках власти (личность, собственность, организация) и инструментах осуществления власти (наказывающая, вознаграждающая и условная власть) по мере развития общества — в доиндустриальной, индустриальной и постиндустриальной социально-экономических системах, различающихся основными факторами производства, ведущими сферами экономики и главенствующими социальными группами.

В раннее доиндустриальное время власть принадлежала церкви (поэтому существенной особенностью идеологии рассматриваемого периода, в том числе и в области хозяйственной жизни, является ее сугубо богословский характер), феодалу (землевладельцу), и начинающему появляться государству.

В качестве источников власти церкви выступала превосходная организация, поддержанная, в свою очередь, обширной и значительной собственностью (большие земельный наделы, пожертвования прихожан) и личностью в лице Иисуса Христа, изображенного на иконах, в виде статуй, на распятиях креста. Это было, в основном, осуществление условной власти, люди склонили свою волю к воле церкви через веру. Полученное таким образом повиновение охватывало не только соблюдение религиозных требований, но и распространялось на светское поведение. Условная

власть имела явный и неявный характер. Следование уставам церкви было заложено в культуре, это передавалось детям от их родителей, это считалось естественным, надлежащим, не поддающимся сомнению. Но церковь использовала и более явную условную власть — службы, проповеди, которые усиливали условную власть, инструмент, от которого больше чем от любого другого зависела власть церкви.

Условная власть не единственный инструмент, используемый церковью, с помощью которого она осуществляла власть. Церковь имела значительный доход, получаемый от собственности, принадлежавшей ей, и доход от пожертвований прихожан, который позволял поддерживать существующие церкви, монастыри и возможность дальнейшего расширения власти путем строительства новых церквей. Так вознаграждающая власть была обязательной опорой для организации, осуществляющей условную власть.

В общих случаях вознаграждающая власть всегда связана с собственностью, однако в случае с церковью она может иметь вид неденежной награды, которая обещается за повиновение власти церкви, в этом случае она связана с обещанием награды в мире после смерти. Возможно, что это самый значительный источник власти церкви.

В результате, вера в условную власть церкви и связанную с ней вознаграждающую власть позволила использовать наказывающую власть или угрозу ее применения. Наказывающая власть охватывала наказания в этом мире и обещания еще худшего наказания в будущей жизни.

Обещание вечного наказания или награды, земные акты отлучения от церкви или причастия, были таким образом сильными наказывающими и вознаграждающими мерами в поддержку условного подчинения [2, с. 92—93].

Осуществление внешней власти церкви было симметрично ее внутренней власти, дисциплине. Уменьшение власти церкви — результат внутреннего раскола и недисциплинированности, что привело к симметричному внешнему эффекту.

Светская власть, как уже упоминалось, в доиндустриальную эпоху была разделена между феодалами и появляющимся государством, их власть находилась в острой конкуренции или в конфликте с более сильной властью церкви. Среди источников власти роль личности правителя или феодала была наиболее значимой. Однако сильной стороной церковной власти было то, что она базировалась на власти личности бессмертной, постоянно существующей, в отличие от временной, смертной личности правителя.

В качестве источника власти использовалась и собственность. Владелец собственности мог расширить свои владения, увеличить количество подчиненных ему работников. Награда, которую работники получали за свое подчинение, была результатом использования примитивной копии современной вознаграждающей власти. Практически не имея свободы выбора, отказ подчиниться воле феодала повлек бы за собой наряду с применением наказывающей власти и неблагоприятные экономические последствия для объекта власти.

Так же можно отметить и организацию, однако она была относительно небольшим источником феодальной власти. Она была создана специально для военных предприятий. Практически ничего не существовало, что можно было считать длительной, крепкой организацией.

Инструменты осуществления власти, используемые феодалами, включали наказывающую власть и явную и неявную условную власть. Слово феодала рассматривалось как закон, подчинение его воле было беспрекословным. Такое подчинение в еще большей мере было причиной использования наказывающей власти. Такая власть применялась для наказания тех, кто жил на феодальных землях. Симметрично этот инструмент использовался для осуществления внешней власти. Внешнее подчинение воле феодала имело форму не убеждения или покупки, а применения военной силы, таким путем феодал стремился навязать свою волю тем, кто вне его непосредственной территории.

Феодальные источники и инструменты власти, индивидуальность и земельная собственность как главные источники, наказывающая власть как главный инструмент и сейчас не забыты, такое выражение власти выжило в некоторых странах и в современное время. Но со временем феодальные источники и инструменты власти сдали первичное место новой комбинации, которая связана с торговым и индустриальным капиталом. Не все, что было прежде, исчезло, но много нового было добавлено.

Постепенно происходит окончательное становление и укрепление национального государства и появление существенного торгового класса.

Все это привело к изменениям в источниках и инструментах осуществления власти. Первичный источник власти торгового капитализма находился в собственности, но уже не в земельной, а в денежной. Собственность стала главным источником торговой власти и состояла из оборотного капитала, товара, транспортируемого или хранящегося для продажи. Капитал торговцев

также, и наиболее значительно, включал металлические деньги, золото и серебро, и в более позднее время вклады в банках. Совокупность всей собственности торгового класса была источником его вознаграждающей власти. Благодаря собственности они получали подчинение поставщиков и работников, которые испытывали потребность в наличных деньгах. Собственность также обеспечивала престиж торговцев в сообществе, и, они также получили условное подчинение, которое идет из богатства.

Значимость личности уменьшилась, на смену ей пришла организация. Торговцы были в значительной степени анонимными, они были не индивидами, а классом.

Власть торгового класса осуществлялась над рабочими и ремесленниками, от которых они получали товар, так же они осуществляли власть над качеством и ценой продаваемого товара и таким образом над потребителем, который нуждался в данном товаре. На первый взгляд, такое осуществление власти носило умеренный и мягкий характер, поскольку и у поставщиков, и у потребителей была альтернатива не производить или не покупать, а поискать других продавцов или покупателей. Однако производители нуждались в средствах к существованию, а покупатели в продуктах, и эта потребность была неизбежная. Однако власть торговца могла быть уменьшена, когда появлялся другой торговец, предлагающий большую стоимость за продукт для производителя или продающий его по меньшей стоимости. Конкуренция разрушала торговую власть. Чтобы защититься от нее, использовался такой источник власти, как организация.

Торговцы, купцы нашли поддержку и защиту против конкуренции со стороны появляющегося государства. В первую очередь государство обеспечило защиту от конкуренции со стороны иностранных источников торговли и, следующим шагом, приняло регулирование торговли вообще. Организация, возникшая из государства, таким образом, стала источником власти наряду с собственностью.

Условная власть торговцев была укреплена получившими в то время распространение взглядами меркантилистов, таких как — Томас Ман («обычным средством для увеличения нашего богатства и денег является внешняя торговля») [4], Антуан де Монкретьен, Уильям Стаффорд, которые связывали интерес торговца в увеличении запаса драгоценных металлов с его увеличением в государстве. Таким образом, согласно их учению, что служило интересам торговца, служило богатству и власти государства. От этой веры, в свою очередь, пошла политика поощрения экспорта,

налогообложения, ограничения, или иных препятствий импорту и таким образом иностранной конкуренции. Таким способом потребности торговцев нашли отражение и были одобрены государственной политикой.

Однако дальнейшие изменения пошатнули торговую власть, они связаны с промышленной революцией и развитием индустриального капитализма. Главная черта индустриального общества вытекает из самого названия — интенсивный рост промышленности. На первое место в национальной экономике вместо сельского хозяйства и торговли выходит промышленность. Что касается сельского хозяйства, основы доиндустриального этапа экономического роста, то оно переводится на путь индустриального экономического роста.

Промышленная революция в большей мере привела к изменениям в источниках власти и, в меньшей мере, в инструментах ее осуществления. Собственность оставалась центральным источником власти, но изменился ее характер. Она больше не представляла собой запас товаров и другого оборотного капитала торговца, а была заключена в основных фондах: заводы, фабрики машины индустриального капиталиста. С изменением в природе вовлеченной собственности произошло изменение в природе организации. Торговец получал свой продукт от независимых или работающих не по найму мастеров, ремесленников и других рабочих как результат относительно свободной договоренности. Рабочие теперь работали непосредственно на заводах и фабриках, что допускало более сильное использование вознаграждающей власти над теми, кто производил продукт. Так же произошел сдвиг от более многочисленных анонимных торговцев к более конкретной личности индустриального предпринимателя.

Таким образом, индустриальный капитализм был обязан своей силе, доступом, фактически, ко всем трем источникам власти — к собственности, в виде заводов, машин и оборотного капитала; передовой форме организации, объединяющей рабочих с индустриальной фирмой; и, конечно, предпринимательской индивидуальности — независимой, инновационной, находчивой, иногда безжалостной.

Главным инструментом, с помощью которого было получено подчинение, была вознаграждающая власть. Однако, может возникнуть убеждение, что рабочие фабрик и заводов подлежали довольно репрессивной власти индустриальных капиталистов. Когда альтернатива подчинения вознаграждающей власти связана с голоданием и лишениями, ее отличие от наказывающей вла-

сти небольшое. Преобладающая вознаграждающая власть раннего индустриального капитализма не была приятной вещью для тех, кто ей подчинялся, но нельзя сказать, что она была более строгой и требовательной, чем прежде.

Становление условной власти индустриального капитализма связано с именем Адама Смита и его книгой «Исследование о природе и причинах богатства народов». В своем учении он напал на идеологические источники торговой власти и приветствовал источники, лежащие в основе промышленной власти. Промышленники обладали большими преимуществами по сравнению с домохозяйствами. Хотя Смит приписывал это в меньшей степени появлению новых машин и механизмов, а больше разделению производственных задач на фабрике и разделению и специализации труда. Разделение труда привело к региональной и национальной специализации в производстве, что, в свою очередь, способствовало свободе во внутренней и международной торговле. Промышленник с более низкими затратами на изготовление товара извлекал прибыль от свободы продать по цене ниже, чем у местных торговцев.

Но самый значительный вклад Смита состоит в том, что он идентифицировал преследование личного интереса с общественной пользой. Промышленник «преследует лишь собственную выгоду, причем в этом случае, как и во многих других, он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения... Преследуя свои собственные интересы, он часто более действительным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это» [5, с. 332]. Это была наиболее подходящая идея для индустриальной власти. У промышленника не было никакой потребности представлять себя в роли общественного благотворителя, в любом случае это было бы неубедительно. Его действия получили признание согласно наиважнейшему закону, которому он, эгоистичный, преследующий свои цели или побуждения, был абсолютно подчинен. Таким образом, Смит обеспечил условную власть индустриальному капитализму.

С изменениями в источниках власти произошли изменения и в инструментах осуществления власти. Наказывающая власть не исчезала, она оставалась доступной для государства или для службы охраны компании. Но она имела небольшое значение по сравнению с массивным развертыванием вознаграждающей власти. Все реже применяется наказывающая власть, открытое насилие довольно редко встречается. Государственное принуждение

пришло на смену частному. Подчиненные ему вооруженные силы и полиция, единственные кому разрешено применять силу. Теперь, для разрешения конфликтных ситуаций принято обращаться к силе закона, а не насилию. Но основная причина, почему корпорации и правительство реже прибегают к помощи насилия, чем в прошлом, это использование более лучшего и эффективного инструмента осуществления власти — денег. Это было очевидно во всех индустриальных странах, где миллионы рабочих были мобилизованы для обслуживания индустриальной системы. И это также прослеживалось в менее видимой власти производителей над потребителями. Вознаграждающая власть простиралась на покупку законодателей и других общественных чиновников и таким образом получала поддержку своей власти от государства.

Однако осуществление власти вызывает подобный и противоположный ответ. Такой ответ в меньшей мере возник со стороны подчиненных потребителей, вынужденных покупать продукты индустриального капитализма, но в большей степени он проявился со стороны рабочих. Источники власти рабочих находились в личности и организации. Личностью стала личность Карла Маркса, а организация — в начинающихся формироваться профсоюзах.

Относительно инструментов, используемых Марксом и его последователями, открытое использование наказывающей власти отсутствовало, вознаграждающая власть не была вовлечена, награда могла лишь быть обещана уже после победы рабочего класса, всецело, инструментом власти выступала условная власть, которая исходила из работ Маркса.

Эта условная власть была симметричным ответом на условную власть индустриального капитализма. Идеи, на которые опирался индустриальный капиталист, показали его как бессильный и мягкий инструмент в руках рынка, в ответ уравнивающие идеи представили его как главную силу в подчинении и эксплуатации рабочего. Согласно трудовой теории ценности, разработанной основателями классической школы политэкономии А. Смитом и Д. Рикардо и выступающей источником условной власти индустриального капиталиста, ценность товара определяется затратами труда на его производство. К. Маркс же показал, что только часть этой стоимости возвращена рабочему в его заработной плате. «Действием рабочей силы не только воспроизводится ее собственная стоимость, но и производится, кроме того, избыток стоимости» [6, с.135].

Поскольку К. Маркс справедливо отметил силу условной власти индустриального капитализма, которой он бросил вызов, так же и те, кто сопротивлялся ему, ощущали его власть. Марксистская власть потерпела неудачу в промышленно развитых странах, столкнувшись с индустриальной капиталистической властью. Последняя, объединяющая собственность и организацию как источники власти со значительным использованием вознаграждающей и условной власти была слишком сильна. Марксизм одержал победу в значительной степени или полностью в России, Китае, на Кубе, где этому способствовал распад государства как результат войны и внутреннего конфликта, образовавшийся вакуум власти и был заполнен новым учением.

С развитием и становлением экономики крупных фирм, рынок продолжает оставаться для многих растворителем индустриальной власти, современная корпорация, как все еще думают, направляется невидимой рукой к тому, что лучше для всего общества. И здесь заключена одна из проблем социальной обусловленности как инструмента власти — те, кто ее используют, принимают ее за действительность, но с изменением обстоятельств прежняя условная власть перестает работать. Так как ее считают действительностью, она скрывает новую действительность. С появлением крупных организаций, которые стали основным фактом современной жизни, социальная обусловленность, от которой их власть экстенсивно зависит, практически не претерпела изменений. Она осталась практически неизменной от эры классического капитализма. Власть, как все еще считается, расторгнута рынком и конкуренцией. И предполагается, что власть, независимо от ее намерения, всегда служит общественной пользе посредством рынка и конкурентоспособной борьбы. Это было чрезвычайно удобно для обладателей власти, чтобы общественность полагала, что вся эффективная власть расторгнута через подчинение фирмы рынку. В результате, социальная обусловленность прошлого столетия существует в обстоятельствах увеличивающегося неправдоподобия мира крупных организаций. Но, социальная обусловленность, как глубоко бы она не укоренилась в сознании людей, не может не столкнуться со слишком очевидной действительностью, что присутствие и власть современных крупных корпораций велика. И как только экономическая инструкция воспринята не как действительность, а как руководство далекое от действительности, ее условная ценность стала значительно ниже.

Рост организации в современное время ясно видимый. Ее влияние чувствуется в экономике, в политике, в военной власти,

ее основное усилие направлено на получение подчинения других или непосредственно, или посредством государства. Управляемая менеджерами корпорация, профсоюз, современное государство, группы производителей, торговые ассоциации и лобби — все проявление эпохи организации. Все свидетельствуют об относительном снижении важности личности и, хотя и в меньшей мере, собственности как источников власти. И все больше растет использование условной власти как инструмента ее осуществления.

Доминирующая личность исчезла как источник власти. Теперь практически никто не знает имя глав крупных корпораций. Влиятельные личности были заменены командой менеджеров, предприниматель уступил место безликому человеку организации. Таким образом, это привело к снижению личности как источника власти.

Собственность все еще остается значительным источником власти, но она используется не непосредственно для достижения цели или покупки подчинения, а для укрепления условной власти посредством СМИ, за которые она может заплатить — теле-, радио реклама, газетная реклама, разработка рекламных проектов, обращение к агентствам и фирмам по связям с общественностью и т.д.

С изменением в источниках власти от личности и собственности к организации произошло уменьшение относительной эффективности вознаграждающей власти и, как можно было ожидать, увеличение использования условной власти. Это стало наиболее очевидно в отношениях индустриальной фирмы к профсоюзу. Профсоюз как проявление уравнивающей власти в покупке рабочей силы появился еще в индустриальную эпоху, он встретился с намного более непреклонной оппозицией ранних предпринимателей, чем оппозицией людей организации. Имеющий собственность промышленник часто интересовался властью ради самого себя, подчинение рабочих было его персональным желанием и целью, вице-президент, отвечающий за трудовые отношения, с другой стороны, оценен частично своей способностью поддержать мир. И, что весьма существенно, он не защищает свою личную собственность от агрессии рабочих.

Наказывающая власть практически полностью уходит от прямого использования насилия. Деловое насилие, в форме запугивания, наем преступных группировок, мафия встречается все реже, оно сменило свою форму. Корпорация не использует насилие от своего имени, на смену частному принуждению пришло государственное. Единственные, кому легально разрешено применять

силу — это подчиненные государству полиция и солдаты. Таким образом, государство снизило уровень наказывающей власти компании, взяв на себя часть ее функций. Корпорации все еще могут использовать угрозу применения наказывающей власти, обращаясь за помощью к закону. Так, при невыполнении долговых обязательств, условий контракта, сроков поставки, сделок предприятия может прибегнуть к использованию наказывающей власти через закон.

Изменения в использовании вознаграждающей власти, осуществляемой над потребителями или клиентами, с повышением роли организации были менее значительными. Здесь власть состоит в получении большего подчинения за меньшую стоимость. Наибольшая власть достигается тогда, когда потребность потребителя значительная, а альтернативы недоступны, потребитель тогда эксплуатируется, как рабочий в аналогичном случае подчинения. Классический пример такого осуществления власти — монополия некоторого существенного или очень желательного продукта, для которого нет никакой подобной замены, так, не имея альтернативного продавца, потребность, а, следовательно, и власть являются большими. Конкуренция, следовательно, вступает как средство растворения власти.

Организация отмечена глубоким эффектом и на конкуренцию, и на монополию. Главная цель большого индустриального предприятия, профсоюза, фермы, торговой ассоциации — ограничить или устранить ценовую конкуренцию, что приведет к отсутствию альтернативы покупки их товаров по более низкой цене. Современным индустриальным предприятиям для этого не требуется формальной договоренности по этому вопросу, достаточно того, что они понимают, что если ценовая конкуренция выйдет из-под контроля, будут издержки власти для всех. Таким образом, первичная цель организации состоит в том, чтобы избежать тенденций ограничивающих власть.

Но существует и противостоящее влияние. Богатство, связанное с современным индустриальным развитием, значительно уменьшило давление практически любой потребности на потребителя. Расширение количества и разнообразия продуктов и услуг непосредственно увеличило альтернативы, доступные для потребителя. Сегодня выбор потребительских продуктов намного больше, чем в прошлых столетиях, то же касается предоставляемых услуг и предметов роскоши. Следовательно, монополия прекратила быть ограничителем товаров и услуг, как в более ранние дни вознаграждающей власти. Для тех, кто мог бы быть подде-

жащим ее власти, теперь есть возможность покупки другого товара или не делать покупку вообще.

Последствием этого развития был переход от использования вознаграждающей власти к условной. Теперь, при наличии огромного количества альтернатив, необходимо убедить людей, культивировать веру в то, что это нереальные альтернативы, что у рассматриваемого продукта или услуги есть качества, которые уникальны, отличающие его от остальных подобных товаров. От этого идет массивное современное обращение к коммерческой рекламе. Реклама не только новая и жизненная форма рыночной конкуренции. Скорее она пытается через условную власть сохранить часть власти над покупателем, которая была ранее связана с вознаграждающей властью.

Изменения произошли и в симметричном ответе потребителей на власть продавцов товаров и услуг. Когда потребители подчинялись вознаграждающей власти, власти, которая требовала от них большее за немногое, они организовали кооперативы, торговые ассоциации, чтобы осуществлять свою собственную вознаграждающую власть взамен. Эти группы стремились купить больше товара за меньшие деньги, развивали альтернативные источники поставки или обращались к правительству, чтобы отрегулировать цены или иначе расторгнуть рыночную власть продавца. Цена продукта, коэффициент относительной вознаграждающей власти была центром беспокойства. Теперь это отступило на второй план. Заботы современного потребителя теперь связаны с рекламой продукта, с противостоянием осуществлению условной власти. Это противостояние также осуществляется через действия правительственных учреждений от имени потребителя. Потребители хотят выяснить правдивость заявлений, изложенных в рекламе — это современная цель потребительского движения, это ответ на переход от использования вознаграждающей власти к использованию условной власти.

В настоящее время человечество столкнулось с новой технологической революцией. На смену индустриальной цивилизации приходит новая постиндустриальная цивилизация. Она вызвана повсеместным распространением компьютеров, новых технологий. Складываются новые виды семьи, стили работы, жизни, новые формы политики, экономики. Для восприятия этих нововведений необходимо постоянное развитие познавательных способностей. Ведущую роль приобретают сфера услуг, наука и образование. Университеты должны занять место корпораций, а ученые — бизнесменов. Вместе с этими изменениями происходят изме-

нения и в структуре власти, теперь власть опирается на знания. Такова новая концепция власти, которую обосновывает Э. Тоффлер. Тоффлер подчеркивает, что знание перекрывает достоинства других властных импульсов и источников. Именно знание может служить для приумножения богатства и силы. Однако оно действует предельно эффективно, поскольку направлено на достижение цели [3, с. 9]. Так как доступ к знаниям стал более доступным с помощью использования современных средств доступа к информации, знания перестают принадлежать узкому кругу специалистов. То же самое происходит с властью, основанной на них. Знания сами по себе, следовательно, оказываются не только источником самой высококачественной власти, но также важнейшим компонентом силы и богатства. Другими словами, знание перестало быть приложением к власти денег и власти силы, знание стало их сущностью. Оно, по сути, их предельный усилитель [3, с. 40].

Преимущества знания, которое можно отнести к условной власти, заключаются в том, что оно обладает большей гибкостью, чем наказывающая и вознаграждающая власть. В то время как сила и богатство ограничены, знание может бесконечно расширяться, оно не может быть израсходовано. Знание доступно сразу нескольким пользователям одновременно, и, используя его эффективно, можно порождать новое знание. Использовать наказывающую и вознаграждающую власть могут в основном сильные и состоятельные люди, а знанием могут обладать также слабые и бедные. Меняется характер использования наказывающей и вознаграждающей власти, они становятся зависимыми от знаний. Теперь не надо применять физическую силу или подкуп, используя современные технологии, можно применить наказание, создавая сбои в системе, блокируя каналы информации, создавая вирусы, уничтожающие данные.

Все в большей степени продолжается замена личности организацией. Возникают разнообразные союзы среди представителей специализированных знаний — банкиров и адвокатов, инвесторов и экспертов по налогам и т.д. Постоянные инновации сокращают жизненный цикл вещей, рынки выходят за национальные границы, фирмы вкладывают миллиарды в новые технологии. На смену индустриальному порядку идет новая глобальная система создания материальных ценностей. Капитал переходит из материальной, осязаемой формы в бумажную форму, которая символизирует материальное обеспечение. Стоимость большинства продуктов определяется вложенными в них зна-

ниями. Знания, компьютеризированное оборудование заменяет человеческий труд и капитал. Таким образом, капитал и деньги сегодня переходят в знания.

Происходит смещение власти внутри организации. Когда-то власть перешла от собственников к специалистам и менеджерам, теперь эти специалисты и менеджеры вынуждены делить власть с рабочими, они становятся зависимыми от работников в том, что касается знаний. Рабочие теперь помогают выбрать максимально эффективное оборудование, схемы производства, предлагают новые идеи и правила. Раньше отсутствие власти у рабочего объяснялось тем, что от него не требовалось высокой квалификации и обладания специальными навыками, любого рабочего можно было заменить на другого без потерь для производства. С ростом технологий, которые стали наиболее сложными и чаще меняющимися, чем раньше, рабочие должны обладать все большими знаниями и умениями, рабочие места становятся все более индивидуальными и труднозаменяемыми. Компании все труднее найти нужного работника, и, таким образом, власть работника увеличивается.

Таким образом, власть претерпела ряд изменений, от естественного, автоматического, полного подчинения власти королей и священников она постепенно переходила сначала к торговцу, затем к промышленнику, к крупной организации и к владельцам знаниями. Изменилось и положение рабочих. Первоначально рабочий ходил ежедневно на завод, предоставлял почти всю свою жизнь командам владельца, на остальную часть его жизни оказывало влияние государство и церковь. Для них беспомощность была естественным порядком вещей. Власть не обсуждалась, потому что только крошечное меньшинство людей осуществляло ее. Все изменилось, исключительное достижение Маркса было в убеждении рабочих масс, что нехватка власти, подчинение не является чем-то естественным или неизбежным. Власть, фактически, может быть получена. Те, кто когда-то принял принуждение, теперь организуют сопротивление этому принуждению. Работники больше не подчиняются слепо приказам, а они задают вопросы и требуют ответов.

Власть теперь не только более эффективно осуществлена чем прежде, но и у все большего количества людей теперь есть доступ или к фактической власти, или к иллюзии ее осуществления. В пределах организации возможность личного осуществления власти состоит в способности влиять на цели организации каждого члена команды, затрагивать или поспособствовать внешнему подчине-

нию, которое она ищет. Что касается иллюзии власти, то так как у организации есть власть, человек, принадлежащий этой организации, считает, что некоторая часть этой власти его собственная.

Так же произошли изменения и в источниках власти, и в инструментах ее осуществления. Организация и связанная с ней условная власть являются теперь основными источниками и инструментами в современном осуществлении власти.

Литература

1. *Дементьев В. В.* Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти: Монография /В.В. Дементьев. — Донецк: Каштан, 2003. — 200 с.
2. *Galbraith J.K.* The anatomy of power./ J.K. Galbraith. — London, 1984. — P. 189.
3. *Тоффлер Э.* Метаморфозы власти. / Э.Тоффлер; пер. с англ. В. В. Белококовой. — М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. — 669 с.
4. *Ман Т.* Богатство Англии во внешней торговле или баланс нашей внешней торговли как регулятор нашего богатства. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife.pl?type=in&links=/school/mercantilism/works/mun_w1.txt&img=work_s_small.jpg&name=mun — (30.04.2010)
5. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов./ А. Смит. — М.: Издательство социально-экономической литературы, 1962. — 677 с.
6. *Маркс К.* Капитал. Т.1 / К. Маркс. — М.: Издательство политической литературы, 1983. — 727 с.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2009 р.

Ю. М. Петрушенко, канд. екон. наук,
Сумський державний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ МІЖ КУЛЬТУРНИМИ ТА ЕКОНОМІЧНИМИ ПОКАЗНИКАМИ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ: СОЦІЄТАЛЬНИЙ ПІДХІД

АНОТАЦІЯ. У статті наведено результати дослідження взаємозв'язку показників культурного та економічного розвитку суспільства. На основі аналізу статистичних даних обґрунтовано гіпотезу про зростання ролі соціокультурних факторів у формуванні тенденцій суспільного розвитку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА. Економічний розвиток, індекс людського розвитку, соціокультурні фактори, соцієтальний підхід, рейтинги міст.