

СОБСТВЕННОСТЬ: МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ АСПЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ

Собственность – это кража.

П. Ж. Прудон

Мелкая земельная собственность создает класс варваров, который наполовину стоит вне общества.

К. Маркс

Что мне делать, – спрашивает юноша, – чтобы иметь жизнь вечную? Пойди, продай имение твое и раздай нищим, – отвечает Спаситель.

Мф. 19:16, 21

Если нет частной собственности, то нет и свободы.

Ф. А. Хайек

Не стоит защищать частную собственность как священный институт. Как только несправедливость утвердится, она затем просто увековечится.

Г. Сиджвик

При нулевых транзакционных издержках первоначальное распределение прав собственности не влияет на эффективность размещения ресурсов.

Р. Коуз

Основные категории: собственность, институты, интеллектуальная собственность, формы реализации собственности

Резюме: Авторами раскрывается сложная, динамичная и противоречивая структура отношений, форм, пространственно-организационных уровней реализации собственности в ракурсе политико-экономических, правовых, организационно-экономических, институционально-социологических традиций исследования. Выдвигается гипотетическая идея, что основной субстанцией и экономическим носителем современных отношений собственности выступает *институциональная ценность*.

Введение

Сегодня как в России, так и в Беларуси немало говорится о необходимости использовать накопленный в странах интеллектуальный потенциал стран, как в отдельности, так и в рамках различных форм сотрудничества. Однако принятые с десятков лет различные программы роста и переустройства экономик мало повлияли, чтобы изменить товарно-сырьевую ориентацию стран. К сожалению, падает уровень наукоемкости продукции, а инновации если и имеют место быть, то лишь в транзакционных секторах экономики – кредитно-денежной сфере, управлении, посреднических структурах. Частично это от того, что слишком мало уделяется внимания научному решению стратегии и эволюции форм собственности, взаимодействию различных секторов экономики.

Вынесенные в качестве эпиграфа суждения о собственности также противоречивы, как противоречива и вместе с тем богата сама жизнь. Но важность ее определяется тем, что именно понимание этой категории в явной или неявной формах закладывает мировоззренческую субстанцию, которая в свою очередь определяет содержание политического, экономического, социального, нравственно-этического и других видов поведения человека. Понимание, признание и выстроенная в соответствии с этим система отношений человеческой деятельности наполняет реальным содержанием ту или иную

политико-экономическую систему, придавая последней соответствующие формы, порядки и, следовательно, определенные результаты. Речь идет об *институционализации* наших как интуитивных мотивов, ощущений, так и вполне рациональных научных представлений о возможных и реальных отношениях собственности в какой-то конкретно-исторической ситуации. Ведь, как подчеркивал Т. Веблен, институт есть не только устоявшиеся традиции, правила, нормы или порядки, но и, прежде всего, образ или способ мышления. Отражаясь в этом образе мышления, жизнь в целом, ее хозяйственная система, в которой центральное место принадлежит пониманию категории собственности, преломляется через деятельное начало различных субъектов хозяйствования в живой организм, функционирующего с определенной степенью эффективности. Причем надо отметить, что подходы к эффективности этого живого организма или, иначе говоря, политико-экономической системы, не являются универсальными для всех времен и народов. Можно вспомнить дискуссии и саму крайне противоречивую историю отмены крепостного права в России, где центральное место отводилось не только методам приобретения личных прав и свобод, но и формам получения земли как основного экономического ресурса того периода. На наш взгляд, в этом законе, в самой процедуре отмены крепостного права произошло то, что мы называем институционализацией. Неформальные устремления, желания, нормы поведения большинства населения получили формальное закрепление в соответствующих формальных институтах. И как свидетельствует сама история, реализация, т.е. соблюдение этих формальных актов, было таким же противоречивым, как и существующих в то время крайне противоречивых представлений людей разных сословий о возможном (??!) переустройстве страны.

Для современной перестройки, начавшейся с середины 80-х гг. прошлого (!) века и не закончившейся по настоящее время (!), характерна такая же ситуация размытости нравственно-этической нормы поведения, социально-культурной неопределенности, хаоса в умах и эмоциональность дискуссий, а также противоречия в проводимых политико-правовых действиях. Что касается последнего, то здесь речь идет о массе принятых «хороших, европейского образца законах», которые не «работают» на политико-экономическом поле республики. Такая ситуация может быть понята, если подойти к ней с точки зрения институциональной экономики. Однако если последняя даже на Западе интенсифицировала свои исследования лишь в 80-е годы прошлого века, то для Беларуси, равно как и для многих постсоциалистических государств, закономерности институционального устройства и развития, в целом институциональный подход к общественно-экономическим системам является лишь в стадии освоения. Этот подход разрушает установившиеся научной специализацией предметные и методологические рамки, объединяя философию, классическую политэкономия, политологию, право, социологию, психологию и, естественно, активно использует количественные методы анализа.

Политико-экономический аспект собственности

Этот подход в истории *науки* об обществе являет, по сути, первым и самым основательным. Классическая политэкономия обращалась к категории собственности, поскольку на тот период остро стояла проблема выбора по направлениям объекта собственности (ресурсов), ее субъектов и, естественно, способов их организации, т.е. нравственно-этического, политического, социального и правового устройства. Эта проблема, как правило, всегда актуализируется в критические времена стран, привлекая к себе внимание и специалистов и широкого круга лиц общественности, осуществляющих выбор стратегии реформ. Можно вспомнить из истории революций различного рода политико-экономические и философские трактаты, декреты, указы, законы, постановления, распоряжения, в которых обосновывался (теория экономики) и закреплялся (политика, право) основной производительный класс исторического периода и общественно-политические формы его организации.

Неоклассическая же теория в силу своей позитивистской философской основы многие институциональные стороны собственности как бы «выносит за скобки». Принимается во

внимание от собственности только ее факторный, материально-вещественный компонент, затраты на который мог влиять на конечные экономические результаты. Т.е., в неоклассической анализе стал преобладать функциональный «экономизм», в котором кроме всего прочего, можно было шире использовать количественные методы. С одной стороны, использование количественных методов как бы усиливало очевидность научности и доказательности. Но с другой стороны, посвящение ученых в «ученые» на рубеже 19-20-х веков сопровождалось под влиянием теологии и позитивистской философии очень забавной процедурой присвоения религиозного сана, олицетворяющего признания т р и д ц а т и д о г м а т о в англиканского вероисповедания. Этой участи, кстати сказать, не избежал и известный А. Маршалл. Иначе говоря, имущественные вопросы, равно как и мировоззренческие позиции ученых, могли выноситься на обсуждение только «посвященных» (эзотерическое знание). Другое же знание – экзотерическое, действительно могло получать освещение в дискуссиях, на страницах печати.

Главной целью политико-экономического анализа собственности является определение стратегии, источников движения (развития) и соответствующих общественного политических форм. Достижение этой цели предполагает решение следующих задач. Во-первых, выделение в определенной логико-исторической последовательности развития объектов собственности, обеспечивающих человеческую хозяйственную и жизненную деятельность. Речь идет о более менее строгой классификации тех объектов, присвоение которых создавало экономическую основу каждой исторической ступени развития: от первобытнообщинного способа производства с его присваивающим типом хозяйства до современной смешанной экономики¹, в которой преобладают среди прочих экономических факторов интеллектуальные, нематериальные объекты или источники роста. На стадии промышленного капитала капитал-собственность обособился от капитала-функции, а функции управления также стали объектами собственности. И хотя еще раньше об этом говорил Маркс, мы приведем высказывание на этот счет Дж. Кейнса: «Одним из наиболее интересных и незамеченных явлений последних десятилетий (написано в 1926 г. – Прим. авт.) была тенденция к самосоциализации больших предприятий. В процессе роста крупного института, особенно железной дороги или коммунального предприятия, но также и банка или страховой компании наступает момент, когда собственники капитала, то есть акционеры, почти полностью отделяются от менеджмента. Результатом является то, что личная заинтересованность менеджеров в получении значительных прибылей уходит на второй план» [1].

Во-вторых, и это вытекает даже из приведенной выше цитаты, как экономический и социальный феномен собственность имеет смысл лишь при условии адекватного нахождения себе «агента» или субъекта, который бы мог максимально эффективно распорядиться этим ресурсом. В-третьих, важен выбор оптимальной (с точки зрения времени) формы организации объекта и субъекта, в которой бы нашло максимально возможное отражение интересов собственника – не-собственника или собственника – менеджера не-собственника. Для капитала такой организационной формой стала фабрика/завод, где кроме всей других отношений между ним и наемным трудом реализация собственности отразилась в прибыли и заработной плате. Здесь хотелось бы отметить, что сама по себе частная собственность еще вовсе не обеспечивала оптимальной экономической структуры, равно как и использование имеющихся ресурсов. Капитал системой стимулов, изменением форм и систем заработной платы, организационным совершенствованием обеспечивал и постоянно обеспечивает заинтересованность наемного рабочего в повышении производительности, как своего труда,

¹ Часто под смешанной экономикой понимают определенное сочетание или взаимосвязь «свободной, конкурентной экономики» и государства. Смешанная экономика представляет органическое взаимодействие различных укладов, которые, «накопились» за всю историческую эпоху в той или иной стране. Почти в каждой даже суперцивилизированной стране можно найти как патриархальный уклад или другие, например, которые описываются теорией рыночных структур, до государственно-корпоративного капитализма (ГКК), ТНК (МНК).

так и эффективности использования всего имеющего капитала². Наконец, для политико-экономического анализа важен выбор применительно к сформировавшемуся технологическому способу производства, отношениям собственности, организационным структурам, социальной среде соответствующей политико-правовой и других общественных форм защиты собственности. Налогами, регулированием цен, процедурами судебно-правовой системы и пр. наделенное полномочиями государство устанавливает тот «порядок»³, который как бы выгоден всем социальным слоям и классам. Но в большей степени установленные формальные новые «порядки», как показывает анализ экономической истории и теории, соответствуют прогрессивным новым технологиям, соответствующим социальным и профессиональным слоям. Собственность, таким образом, имеет не только субъектно-объектное выражение, но и соответствующие общественно-политические формы и организационные формы движения. Из этого также следует, что хозяйственное устройство каждого национального государства, из которого традиционная экономическая теория постулирует лишь принципы функционирования, весьма специфично по многим обстоятельствам и признакам. «Я упорно продолжаю считать, – пишет Ф. Бродель, – что решающим является общее движение и что любой капитализм соответствует, прежде всего, той экономике, на которую он опирается» [2. С. 68].

Для каждого конкретного периода времени можно найти в выстроенной объектно-субъектной системе координат разноуровневое сочетание этих отношений и связей, которые упорядочиваются существующими в экономической системе активными организационными формами. Всегда требуется экономическое, социальное, правовое, политическое и, как бы это ни странно выглядело, нравственно-этическое закрепление, признание субъектно-объектных отношений собственности. И только в таком случае можно говорить о собственности как о реальном производственном отношении. Например, даже найденный в земле клад только тогда может получить «экономическое движение», когда потенциальный хозяин превратится в хозяина реального, чему будет служить общественное и юридическое его признание. До этого же невозможно счастливцу найденного ни продать, ни использовать как-то иначе этот клад или другой ресурс. Но за общественное признание и своего рода легализацию необходимо заплатить некоторую долю государству, которое персонифицирует собой общество. Процедуры с «отмыванием денег» всегда сопровождали и сопровождают эволюцию общественного развития, в которой закрепление прав собственности за конкретным субъектом обеспечивало как стабилизацию общества, так и его действительный процесс развития.

Методологические подходы к анализу *проблемы эффективности государственного сектора определяются рамками имеющихся в структуре экономической теории школ и направлений*. Это, как известно, классическая политэкономия, марксизм, кейнсианство, неоклассический синтез, институционализм, маржинализм. Однако частные и более конкретные теории можно сгруппировать следующим образом:

1. Теория государственных услуг и общественного товара (Э. Линдаль, П. Самуэльсон, Дж. Стиглиц).
2. Теория общественного выбора и принятия политических решений (К. Виксель, Р. Познер, Р. Матсрейв, Дж. Бьюкенен, М. Олсон).
3. Теория эффективного спроса и бюджетного регулирования (Дж. Кейнс).
4. Теория эффективного предложения и денежного регулирования (Г. Стайн, М. Фридмен).
5. Экономическая теория «прав собственности» (Р. Коуз, А. Оноре).
6. Теория политического влияния (Ж.-Ж. Роза).

² Этим хотелось бы обратить внимание на существующее во многих постсоциалистических странах заблуждение о том, что простой сменой прав собственности можно существенно повысить эффективность современной индустриальной системы.

³ В. Ойкен под «порядком» понимал определенное сочетание и взаимосвязь экономики, права, социального и нравственного «полей», политики.

7. Надстроечная теория экономической роли государства и теория дефицитной экономики (Я. Корнаи).

8. Надстроечно-базисная теория экономической роли государства (А. И. Пашков, Н. А. Цаголов).

9. Теория оптимального функционирования экономики (В. С. Немчинов, Н. П. Федоренко, В. Н. Черковец).

10. Теория двухуровневого функционирования социалистической экономики (Н. А. Цаголов, В. Н. Черковец).

Перечисленные выше западные, а также отечественные и восточно-европейские теории, безусловно, с различной степенью полноты исследуют и решают проблему эффективности государственного сектора экономики. Но они, давая необходимый исходный материал, ориентируют на дальнейшую проработку этой проблемы. В Беларуси в силу ряда причин, и теоретическая здесь занимает далеко не последнее место, при анализе экономики республики почти не дифференцируется зависимость социально-экономических результатов всей экономики и ее отдельных секторов от формы собственности. Например, до сих пор муссируется мысль о том, что зарплата в республике должна быть не ниже пятисот долларов. Но ведь зарплата – это та экономическая форма, которая ориентирует на результат, на эффективность используемых ресурсов. Также почти ни в одном вузе республики не преподается, например, дисциплина «Экономика государственного (общественного) сектора». Это значит, что не готовят людей, которые бы умело могли управлять этой собственностью.

Институциональные свойства собственности

Противоречивая реальность хозяйственной жизни вносила свои коррективы в традиционную экономическую теорию мейнстрима. «Чистота» корпоративной солидарности, царящая в среде ученых, коммерческий интерес, могли нарушаться по различным обстоятельствам, где не последнее место занимало стремление к истине, к полноте получаемого экономического знания. Возникает не только институциональное направление экономической мысли, но и новые идеи, подходы ученых, у которых формировались взгляды в классических учебных заведениях с жесткими и ортодоксальными рамками.

Если марксизм выявил взаимосвязи экономических и политических факторов в процессе исторического развития на уровне общих гипотетических тенденций, то институционалисты пробуют выработать конкретные рекомендации по механизмам влияния различных институтов на экономику. Их практические рекомендации были, правда, весьма разрозненными – поставить "Совет техников" во главе экономики (Веблен); осуществлять планирование экономики (Митчелл); создать представительское правительство от всех социальных слоев населения (Коммонс). Например, тот же Р. Коуз акцентирует уже внимание на «спецификации прав собственности», от которых, по его мнению, и зависит в конечном итоге эффективное использование конкретных объектов собственности. Д. Гэлбрейт, О. Уильямсон, Р. Буайе и др. обращают внимание на огромные возможности специалистов-профессионалов в области управления всего организованного набора элементов собственности.

Какие же особенности следует учитывать при *институциональном анализе собственности*? Во-первых, надо исходить из того, что собственность – это в действительности не вещь, а доминирующая в определенной социально-экономической системе норма взглядов, ценностей и позиций, основанных на сложившемся доминирующем технологическом способе производства, которые регламентируют тип общественного устройства и определяют принимаемую большинством населения форму организации воспроизводства с его соответствующими принципами отношений производства, распределения, обмена и потребления. Например, для эпохи промышленного капитала характерна сложная норма утилитаризма, оформленная А. Смитом, который в своей теории «Богатство народов» объединил нормы морали (справедливости) с нормами экономики (эффективности), разграничив понятия производительного и непроизводительного труда.

Допускалось в соответствии с этим обогащение, основанное на производстве товаров или услуг для других лиц. Норма прибыли на равновеликий капитал обосновывается как своеобразный экономический и общественный норматив, критерий, регламентирующие, прежде всего, на неформальном уровне систему отношений капиталистического способа производства. Кроме этого, как известно, был постулирован ряд принципов по налогообложению, которые регулировали не только производство, но и распределение/перераспределение. Как экономическая категория прибыль получает институциональное закрепление не только на неформальном уровне, но и в правовых актах, где уже защищается право собственности на предпринимательский доход. Поскольку все это отвечало стратегическим целям собственников, предпринимателей и труда, то каждый из них при существующих противоречиях приобретают, что называется, писаное и не писаное право на существование в этом мире. Чтобы стало несколько понятнее, приведем высказывание Дж. Кейнса, который писал: «Превращение предпринимателя в спекулянта – это удар капитализму, ибо он разрушает то психологическое равновесие, благодаря которому возможно существование неравенства доходов... Дельца переносят лишь постольку, поскольку его доходы стоят в некотором соответствии с содеянным им» [3. С. 100]. Спроецировав эту идею на современность, мы поймем, по крайней мере, одну из причин нашего нестабильного состояния с его неблагоприятными тенденциями, поскольку сегодня и морально, и экономически, и социально человек труда, как главный фактор богатства индустриально-экономической эпохи, не имеет *своего* достойного места в жизни, и, следовательно, соответствующих оценок. Что же касается людей, обеспечивающих развитие 5 и 6-го технологических способов производства, то, можно отметить, что если они сегодня как-то и работают, то не благодаря, а вопреки сложившейся идеологической, нравственно-этической, экономической и, естественно, правовой ситуации. Забегая вперед, отметим, что постулирование и признание равенства⁴ *всех* перед законом⁵ не более, как необходимое, но явно недостаточное условие гражданского существования *и развития* индивидов в обществе, включая само общество. Для примера можно привести создание правовой системы практически во всех постсоциалистических странах, обеспечившей как бы равные условия для изменения существующей системы собственности. Однако появление за беспрецедентно короткий срок финансовых олигархов, включая «ведущих» политиков почти во всех странах, нельзя обосновать никакими существующими на сей счет экономическими теориями, хотя имеющиеся законы как бы и не были нарушены.

Во-вторых, важно проанализировать, используя даже факторный подход, не только участие и роль политико-правовой системы в ВВП и прочих стандартных экономических показателях, но и упущенную выгоду от ее существования с учетом институциональных рамок и социальных отношений. Ведь наличие правовой системы объясняется минимизацией транзакционных издержек при обмене правомочиями и осуществлением защиты собственности в обществе. Однако если такой транзакционный сектор как судебно-правовая система обеспечивает рост данного рода издержек, то это свидетельство неэффективности сформированного института права. Парадокс состоит в том, что всякого рода платные услуги на защиту собственности и свобод (решетки на окнах, охрана в офисах, металлические двери, сигнализация и пр.) по общепринятой методике включаются в ВВП, рост которого олицетворяет рост богатства. В-третьих, интерес представляют не только размеры, но и источники покрытия этих затрат а также то, как распределяются получаемые выгоды. Кратко заметим, что лицам наемного труда даже с относительно высокими доходами, как правило, судебно-правовая система недоступна по элементарной причине высоких цен на ее услуги.

⁴ Первая ступень равенства в человеческом обществе государственного устройства связана с возникновением религии и признанием равенства всех перед Богом. Все равны в первородном грехе.

⁵ К сожалению, формируя новую (новую по сравнению со старой, прежней правовой системой) правовую систему, законодатели, наверное, это юристы и люди, ставшие в силу случая политиками, не обсуждают философско-экономической и политической парадигмы этой правовой системы. Идет, по сути, прямое заимствование законодательных баз иногда очень разных правовых традиций.

Не секрет, однако, что именно размер суммы, потраченной на судебно-правовую систему, часто разрешает возникший конфликт с вынесением соответствующего «законного решения». В-четвертых, загадочно и парадоксально сложившееся к началу нового века распределение собственности, когда один процент населения владеет сорока процентами богатства мира. Но если правовая система это хочет увековечить, то, по крайней мере, она не сможет это объяснить, поскольку этот процент людей никак не обладает сорока процентами интеллекта или другой экономически-полезной активности. В-пятых, юристы любят повторять, идентифицируя себя со своей профессиональной корпорацией, о том, что любой закон, даже если он плох, должен свято соблюдаться. Возможно это и так. Но если под действием неадекватно понятых социально-экономических законов правовые законы будут ухудшать обстановку, то вряд ли на себе не почувствуют и сами деятели Фемиды, их семьи и, наконец, все общество, мир в целом. Не лишено смысла, что современный международный терроризм есть не что иное, как требование изменить сложившийся мирохозяйственный порядок с его системой собственности, которую обеспечивают на формальном уровне нынешняя судебно-правовая система. К сожалению, история немало знает подобного рода, когда институциональные изменения, в том числе и собственности, происходили под жестоким давлением воспетых народом Дубровских, Робин Гудов, переходящих в массовые бунты или революции. Проблема в понимании происходящих тенденций и умении выстраивать соответствующую систему формальных институтов, минимизирующих трансакционные издержки, закрепляющих и делающих более эффективными эти тенденции и проявляющиеся интересы новых слоев, классов, корпораций, новых систем и форм власти.

Правовая интерпретация собственности

Начало капиталистической формы организации хозяйства, капиталистического рынка⁶, где получала старт не просто частная, а *собственность капитала (!)*, потребовало в Соединенном Английском Королевстве принятия «закона об огораживании». С последнего началась так называемая капиталистическая приватизация, после которой совершенно иначе начали формироваться субъектно-объектные отношения собственности и их формы реализации с правовым закреплением функций собственника и не-собственника, т.е. принципала (хозяина) и агента (наемного работника). В связи с этим подчеркиваем, что частная собственность является все-таки не продуктом естественноисторического развития, а своего рода актом юридического насилия формирующегося капитала.

Существует около десятка правовых традиций, которые, так или иначе, выражают свое отношение к институту собственности: общее право, романо-германское, мусульманское, китайское, африканское и др. виды права. Существовало, как известно, до недавнего времени и социалистическое советское право. В этом нет ничего удивительного, равно как и в том, что в переходных экономиках создаются тоже специфические правовые системы, которые до половины производства ВВП загоняют в «тень». Высокая степень коррумпированности аппарата политико-правового института также есть особый признак создавшейся управленческой инфраструктуры.

С точки зрения реализации общих рыночных принципов наиболее характерными являются *общее или прецедентное право* и *гражданское, называемое иначе романо-германским правом*. Эти две правовые традиции обеспечивали по сути формирование института рынка в западных странах: общее или прецедентное в США и Великобритании и гражданское в странах континентальной Европы. Для прецедентного права характерно закрепление права собственности на основе доказательства того, что претендент реализовывал это право де факто в течение длительного времени. При этом учитывается, если такое есть, обоснованность претензий на объекты собственности другой стороны. В гражданском же праве существует принцип подчинения закону, из которого соответствующая норма извлекается судьей применительно к конкретному случаю. Степени

⁶ Торговля, другие виды товарно-денежных отношений обусловили третье общественное разделение труда и, таким образом, эта форма рынка имеет более длительную и богатую историю.

субъективизма судьи в этой правовой традиции стараются избегать в отличие от общего права. Применительно же к трактовке собственности предполагалось, что собственником какого-либо ресурса может быть лишь один человек, который наделялся правом владения, пользования и распоряжения. В трактовке общего права собственность понимается как сложный «пучок» правомочий. Допускаются правомочия на один и тот же ресурс различных людей. Спецификация прав собственности предполагает не установление одного абсолютного собственника, а закрепление за каждым правомочием определенного собственника. Вот как выглядит «пучок» правомочий, выделенный юристом А. Оноре [4. С. 11–13]. *Право владения* – это физический контроль над собственностью и намерение осуществлять исключительный контроль, в том числе и посредством представителей владельца, т.е. особых агентов. *Право пользования* представляет собой право на личное использование вещи. В свою очередь *право распоряжения* выступает управленческой функцией, поскольку благодаря ней закрепляется что, как и кем может быть использована вещь, благо, услуга. То есть речь идет о закреплении объекта, субъекта собственности и форме распоряжения. *Право присвоения* или право на доход регулирует обладание благами, проистекающими от предшествующего использования вещи или от разрешения другим лицам пользоваться этой вещью. *Право на остаточную стоимость* закрепляет отчуждение, потребление, продажу, изменение или уничтожение вещи. *Право безопасности* должно гарантировать защиту от экспроприации или другого посягательства на вещь. *Переход вещей по наследству* или по завещанию также закрепляется в особом виде права. Правом также регулируется длительность *обладания правомочиями*, что оговаривается в контракте. *Право на запрещение* вредного использования регулирует негативные внешние эффекты от использования вещи. *Право, с одной стороны и обязанность*, таким образом, с другой – *взыскивать или рассчитываться* по долговым обязательствам. Наконец, заключительное правомочие представляет собой *право на остаточный характер* или же возврат переданных кому-либо правомочий по истечению определенного срока.

Все эти виды права закрепляются в определенных видах контрактов, выбор которых также зависит естественно-исторических и социально-экономических условий. Сделка купли-продажи, аренда, финансовый лизинг, франчайзинг или траст выступают конкретными видами деятельности, в которых «пучок» собственности распространяется поразному на возможные объекты собственности и субъекты, представляющих различные лица с их правами, обязанностями, ответственностью⁷.

Таким образом, усложняющее отношение собственности отражает своими правовыми формами противоречивое развитие экономической системы. В реальной практике процесс законотворческой деятельности, обеспечивающей принятие «работающих законов», должен учитывать все стороны и аспекты собственности. Задача трудная, но, увы, иного пути нет. Наше же отечественное законодательство с советских времен страдает абстрактностью, а сейчас еще и элементарным «списыванием» европейского образца законов. Мир экономики тогда ступает в противоречие с миром права, в результате чего нарушаются те «порядки», о которых говорил В. Ойкен.

В свою очередь Маркс в «Нищете философии» также писал: «...Во все времена государи вынуждены были подчиняться экономическим условиям и никогда не могли предписывать им законы. Как политическое, так и гражданское законодательство всего только выражает, протоколирует требование экономических отношений [6. С. 65-185].

Теория прав собственности неинституционалистов имеет огромное значение для современной экономической науки, а, следовательно, и для практики. Во-первых, она развивает категорию собственности как базовую, дополняя политико-экономический и социальный срез анализом юридическим, следствием чего является нахождение конкретных формализованных институтов реализации собственности. Это соответствует реальности, когда экономическое содержание собственности находит «свою» конкретную юридическую

⁷ Можно обратить внимание на то, что в Гражданском кодексе Республики Беларусь выделяются лишь права владения, пользования и распоряжения своим имуществом [5. Ст. 210. П. 1].

форму. Экономически интерес собственника, таким образом, не только подкрепляется законом, но и защищается им, предлагая определенные санкции за нарушение «прав собственности». Во-вторых, институциональный подход к собственности преодолевает забвение этой категории неоклассиками, которые также догматично повторяли длительное время тезис об эффективности частной собственности как ортодоксальные марксисты о преимуществах собственности общественной. Иначе говоря, реальный процесс развития собственности значительно опередил ее понимание, которое до сих пор строилось на аксиоматических тезисах неоклассиков. В-третьих, на наш взгляд, теория прав собственности в большей степени развивает идеи Маркса о собственности. Например, Маркс выделяет «племенную собственность», «античную, общинную и государственную», «феодалную, или сосоловную», буржуазную, или «чистую частную собственность», «коммунистическую» [6. Т. 2. С. 16 - 18, 64, 72-73; Т. 3. С. 100-101]. Это значит, что в этих классификациях кроме всего прочего устанавливается институциональная доминанта влияния на движение реализацию собственности. К сожалению, можно констатировать, что царящие традиции в политэкономии советского периода поставили барьер между экономикой и правом, предполагая существование производственных отношений в неких идеальных, освобожденных от юридических интерпретаций норм и законов. В-четвертых, теория прав собственности актуализирует проблему организации, вне которой не может функционировать вообще ни одна фирма и ни одна экономическая система. Однако данная теория должна учитывать принципиальные изменения, которые вносит эволюция интеллектуальной собственности, *формируя новую экономику*, не вписывающуюся ни в традиционные рамки экономической теории, ни, пожалуй, политологии и теории права [7].

Интеллектуальный ресурс и неэкономика

Появление этого термина связано в первую очередь с попыткой зафиксировать те количественные и качественные изменения, которые произошли в экономической системе в связи с новой ролью и значением в ней информации, знаний, технологий, науки в целом. Прежде всего, термин «неэкономика» употребляется как синоним постиндустриальной, постэкономической ступени развития, в которой органически переплетаются традиционный сектор экономики с новыми элементами, придавая всей системе принципиально иное качество. В узком же смысле слова – это характеристика тех новых изменений, которые возникают в современной экономике под влияние нового технологического прыжка [8, 9. С. 161-162], с которыми надо считаться людям-практикам, ученым, политикам.

Во-первых, информация стала самостоятельным ресурсом, имеющим специфическую ценность и весьма отличительный от традиционных отраслей производственный процесс, форму его организации и управления, общественного признания и защиты. Более того, информация как ресурс приобрела первостепенное значение по сравнению с традиционными факторами производства – землей, трудом, капиталом. Доля информационного сектора за последние 15 леткратно выросла и составляет в развитых странах 45-65% [10. С. 7]. Институциональная детерминированность, воспроизводимость, пространственная безграничность, временная определенность, неделимость – признаки, которые принципиально отличают информационный ресурс от других ресурсов, что вносит существенные изменения в систему отношений, ценовое измерение и др. Информация в настоящее время эквивалентна деньгам, а деньги синтетической информации. И это вовсе неспроста, поскольку собственно «банки» как хранилища универсального общественного богатства срослись с «банками данных»⁸. Возможным такое сращивание оказалось благодаря новой информационной функции денег, которые они стали выполнять переходя этап бумажных и записи на счетах в банках к электронному виду. Информационный сектор экономики, который в развитых странах начинает охватывать до 70% занятых, требует

⁸ Понятия "тезаурация" и "тезаурус" имеют общий корень thesauros /греч./, что в переводе означает "сокровище" и "полный систематизированный набор данных".

принципиально иных подходов как к ценообразованию на продукт этой отрасли, так и отношениям собственности, распределения, организационно-правовым формам, всей системе общественных отношений [5. С. 327-371].

Во-вторых, информация и весь информационный сектор является самым мощным источником, генерирующим современное социально-экономическое развитие, динамику и рост. По сути, это дополняет современную теорию эндогенного экономического роста. Например, к 2000 г. в известных странах, имеющих характеристику индустриально развитых, информационный фактор составил 50-75% добавочной стоимости [11. С. 11]. Аналитики подсчитали величину ВВП, произведенного американскими работниками, имеющими образовательный ценз в 10,5, 12,5 и 14 лет. Оказалось, что именно третья группа дает свыше половины ВВП. Подобные исследования проводились и в России. Люди с высшим образованием, составляющие 25% работающих, производили 56% стоимости национального дохода [12. С.173-174]. Т. Эггертссон отмечает, что если предположить страну j , а y^j -душевой доход этой страны, то при мировом запасе знаний W^j этот доход страны есть функция от используемого страной всего мирового запаса знаний: $y^j = f(W^j)$ [13. С.9].

В-третьих, наметилось изменение в механизме и траектории экономического прогресса. Внедрение информационных технологий, не разрушая традиционных укладов, все же в целом создают новое качество взаимодействия техники и технологий, экономических отношений и форм, институциональных и социальных связей. В результате срабатывает синергетический эффект (кумулятивный по Т. Веблену, «созидательного разрушения» по Й. Шумпетеру), макрогенераций, где на гребне волны возвышения совпадают амплитуды различных циклов: технико-технологического, ресурсно-энергетического, капитального, финансового, социально-экономического и информационного. И хотя влияние законов информации на всю совокупность порядков и отношений еще ждут своих специальных исследований, все же уже сегодня накопленные данные позволяют заключить, что из всей совокупности циклов информационный цикл является доминирующим. Информационный цикл отражает, прежде всего, способ мышления, а также способ работы с информацией: ее сбором, обработкой, производством, накоплением, обновлением, защитой, передачей, обменом и использованием целесообразной информации. По мнению Д. Норта и Р. Фогеля, именно способы мышления и методы сбора информации являются главными в объяснении экономической истории государств.

В-четвертых, и это вытекает из предыдущих положений, изменяется структура и форма общественного богатства. Натурально-имущественная и стоимостная формы уходят как бы в основание общей структуры создаваемого (и произведенного) богатства, вершину которого замыкает богатство информационное, социокультурное или человеческое. Информационное богатство имеет крайне специфическую потребительную ценность. «Стоимость, созданная знанием, по своему характеру требует в высшей степени субъективированного общества, иначе она не сможет получить должного признания», - пишет Т.Сакайя. [14. С. 352]. Примером здесь может быть цена галстука или косметики известной фирмы, кратно превосходящую цену на аналогичную продукцию менее известной фирмы. И покупатель платит не за дополнительные граммы или площади изделия, а за те особенности потребительной стоимости, технологическое своеобразие, которое придало в конечном итоге общественное признание марки этой фирмы ее популярность.

Если предположить, что экономическая деятельность – это, прежде всего, деятельность информационная, то категория информации выступает универсальной атрибутивной характеристикой всех объектно-субъектных хозяйственных отношений. Информация, таким образом, есть субстанция современной экономики в отличие, например, от стоимости, которая несла в себе отпечаток общественного труда во времена представителей классической политэкономии. В ней находят отражение понятия «экономического времени», о чем когда-то говорили Й. Шумпетер и Н. Кондратьев.

В-пятых, на базе бурного развития электроники, кибернетики, космических спутников связи, программного обеспечения информационная революция осуществила переворот в средствах телекоммуникации, завершив формирование глобального общества со всеми его признаками и характеристиками, которые еще только активно обсуждаются. В результате этого возникла принципиально новая ситуация. Возникло новое общество – мир-экономика (Ф. Бродель), формирующая свои иные институциональные ограничения и рамки, в последующем к ним приспособляясь. Резко возросла мобильность капиталов и изменились смысл и формы организации производства, в отдельных видах которого расстояние не имеет решающего значения. Виртуальность экономических процессов приобретает устойчивую характеристику. Можно, например, получать образование, находясь вдали от учебных заведений и центров, что повышает качество человеческого капитала со всеми вытекающими отсюда последствиями. Заключать контракты также можно преодолевая расстояния, что меняет понятие экономического субъекта, правового поля.

В-шестых, произошел не только количественный, но и качественный скачок в развитии транснациональных корпораций (ТНК). Прежде всего, сами ТНК приобрели свою идейно-концептуальную завершенность. Понятие периферии и центра благодаря информационным сетям потеряло свое первостепенное значение и смысл. Это изменило структуру, направления и объем инвестиций, а последние, как известно, являются решающим фактором социально-экономического развития. Особенно в долгосрочной перспективе.

Значительно расширился диапазон возможностей удовлетворения предпочтений потребителя. Электронная форма торговли и расчетов эти возможности превращает в действительность, ускоряя и увеличивая объем транзакционных сделок, а вместе с ними и величину транзакционных издержек. Правда, распределение выгод от внедрения электронных транзакций и фактических транзакционных издержек осуществляется непропорционально из-за отсутствия опыта в подобного рода мероприятиях.

Однако с глобальной точки зрения важно отметить рост степени влияния ТНК и ТНБ (транснациональных банков) на все политико-экономические процессы. Они контролируют сегодня до 1/2 мирового промышленного производства, 2/3 международной торговли, около 4/5 мирового банка открытий, патентов, лицензий и технологий [15. С. 18]. Вследствие этого экономики стран как экспортирующих, так и принимающих капиталы сами становятся все более транснациональными и зависимы от возникших наднациональных рынков и международных институтов, монополизующих информацию. Сегодня международные институты являются главными законодателями (техническими, программными, инновационными), регуляторами и основными пользователями первичного продукта информационной деятельности. В последующем происходит дальнейшее распределение информационного продукта, законы которого никак не отвечают известным экономической теории законам распределения совокупного общественного продукта.

Наконец, исходя из ограниченности суверенитета страны существенно меняется содержание национальной политики, ее формы, структура, реализация стратегических и тактических целей. Центр, тяжесть конкуренции из сферы экономической влиявшей на национальную политику, переносится уже в политическую сферу, что диктует в свою очередь правила конкурентной борьбы в области экономической. И в этом проявляется один из множества парадоксов, которые сопровождают «новую экономику». Суть его заключается в том, что увеличение открытости экономики какой-либо страны не только подрывает ее национальный суверенитет со всеми составляющими, но и создает условия для извлечения глобальной ренты ТНК и ТНБ. Этим закрепляется экономическое, политическое и социальное неравенство стран. Но с другой стороны государство, создающее жесткие границы также лишается возможности извлечь выгоду от торговли, инвестиций, внедрения инноваций. Но уже очевидно, что современные слаборазвитые государства сами не сумеют преодолеть установленные для него различными способами пределы для своего развития,

потому что за последние десятилетия разрыв между странами не только сократился, как прогнозировали, а значительно увеличился.

Обновление теоретической парадигмы в контексте эволюции собственности

Разделение труда и обособление породили частную собственность и деньги. Эволюция товарно-денежных операций породила меркантилизм, физиократы объясняли и анализировали сельское хозяйство, эпоха промышленного капитала выступала объектом исследования классической политэкономии. Неоклассицизм отвечал духу времени, влияние силы монополий, воздействующих через цену на социально-психологическое поведение. Логическим продолжением является поиск новой теории для «новой экономики». Некоторые аспекты аналитического восприятия новых тенденций в связи с информационно-компьютерной революцией отражены выше. Здесь зафиксируем лишь отдельные, наиболее важные, на наш взгляд, чисто теоретические проблемы влияния расширения хозяйственной деятельности за привычные рамки производственно-материальной деятельности, существенно изменившие всю систему отношений, но до сих пор остающихся под углом зрения оценки «традиционной» неоклассической теорией, имеющей влияние на другие гуманитарные науки, включая право.

Прежде всего, теория новой экономики должна строиться на методологическом подходе, принимающем во внимание три принципиально иных по сравнению с предшествующим гносеологическим достижением компонента. Первый – признание в познавательном объекте активного сознательного начала, уже владеющего в какой-то степени информацией и располагающего комплексом психологических свойств, адекватных современному экономическому социуму, позволяющих последнему реагировать на изменяющуюся, в том числе и конкурентную среду. Второй аспект теории относится к тому, что экономисты и политики игнорировали до самого последнего времени, – это признание в людях свойств и целей, выходящих за узкие утилитарные пределы, которыми традиционно ограничивают свои аналитические конструкции, и включение активных рефлексивных моделей сначала в познавательную деятельность, а потом и в управленческие решения. Информационные технологии делают не только предметом труда, но и экономической науки сознание человека, проявляющееся в различных общественных формах. Еще ранее экспериментально доказано, что тонкие материи, заметившие себя в исследовательском фокусе, значительно меняют свои свойства. Это означает необходимость пересмотра аксиом. Человек же, принимающий себя как игрок в массе игроков, и понимающий правила игры, вероятнее всего будет выбирать для себя варианты поведения, в которых учтет себя и как наблюдаемого среднестатистического индивида, и выполнит определенные функции наблюдателя, после чего попытается выйти за пределы возможно новой предполагаемой кем-то (может быть и государством, организаторами локального рынка и пр.) очередной «ловушки». Надо отметить, что возможных аналитических вариантов, а, следовательно, и вариантов поведения в зависимости от степени достоверности циркулируемой информации может быть целое множество, в котором иногда теряется даже тот, кто запускает ложную или ограниченно правдивую информацию. И для этого есть основание, поскольку, впитав определенного качества информацию, люди будут руководствоваться именно последней, даже если она не будет отвечать реальным условиям и практике. И такой факт надо будет признать уже объективным фактом и считаться с ним как с реальностью. Такая и другие аналогичные ситуации, которых может быть множество, еще далеко не изучены, по крайней мере, экономической теорией. Однако фактом остается огромное влияние пиаровских технологий на сознание в целом и его составные части, включающие, например, экономическое, политическое и другие уровни и формы сознания. В этом проявляется третий аспект проблем, требующих своего научного освоения. Естественно, это формируемое (целенаправленно или стихийно) политико-экономическое сознание можно и необходимо

учитывать, определяя при этом вероятность выбора потребителем, группой потребителей, например, фанты или принятия очередного политического решения, в котором всегда присутствуют чьи-то предпочтения в проведении определенной экономической политики. Что из этого следует? Из этого следует то, что во многих странах уже признали нарушение прав собственности граждан, коллективов в процессе приватизации, которая проходила под шквал информационного давления. Однако сегодня уже пытаются завершившемуся процессу приватизации придать законный правовой характер, чтобы потом не нарушать его. Логика в этом есть. Но следует принять во внимание то, что изменения в правах собственности не привели и вряд ли приведут в ближайшие десятилетия к повышению эффективности ресурсов в странах бывшего социализма. Есть социально-экономическая «память» населения, которая впитала в себя эти экономически не обоснованное перераспределение прав собственности.

Новую теорию нельзя придумать или создать сразу. Можно, отразив вначале ее начальные, а потом и общие положения, которые, так или иначе, уже высказывались в оценке новых тенденций реальных процессов, прописать их непротиворечивой концепцией, обобщив лишь в последующем целостной теорией. Сейчас в части создания «новой теории информационной экономики» можно наблюдать лишь этап генерации гипотез и выдвижения отдельных положений, отражающих изменения и влияния экономики информации. Выскажем некоторые из них.

Итак, информация из разряда косвенных признаков, принимаемых во внимание экономическими агентами, становится основным ресурсом, услугой, продуктом и товаром. Более тридцати лет тому назад А. Харт доказал, что невозможно преодолеть производственный цикл без притока новой информации, выступившей всеобщим товаром. Впоследствии концепция стоимости информации получила развитие в статистических исследованиях, некоторых инженерных науках, в науке управления, праве. В этих теориях единственным фактором, определяющим поведение индивидов является цена, которая выполняет главную информационную функцию. Кроме этого неоклассическая теория в своем анализе исходила из аксиомы равного и полного доступа к информации всех субъектов хозяйствования, что далеко от реальности.

Но как показывает более глубокий анализ, на принятие решения оказывает влияние и неценовые переменные или, иначе говоря, сигналы о множестве различных других обстоятельствах. Из этого вытекает, что представленная «традиционной» неоклассической теорией ситуация конкурентного равновесия есть также идеальный частный случай. «Системы собственности, – пишет Нобелевский лауреат К. Эрроу, – вообще не являются полностью самодостаточными. Осуществление права не может рассматриваться как подчинение системе цен. Судьям и полиции иногда надо платить, однако сама система исчезла бы, если бы они могли каждый раз «продавать» свои услуги и решения. Таким образом, спецификация прав собственности, основанная на системе цен, зависит именно от отсутствия всеобщности частной собственности и системы цен... В той мере, в какой эта всеобщность отсутствует, система цен должна дополняться неявным или явным социальным контрактом» [16. С. 357]. В этой глубокой по смыслу фразе, отметим лишь ту ее часть, которая обращает внимание на зависимость отношений собственности от других условий и необходимость заключения социальных контрактов.

Информация – это не только экономическая категория. Она своим содержанием выходит далеко за «экономическое поле». Однако в современной экономике информация действительно приобрела устойчивый и экономический статус и, соответственно, характеристики. Прежде всего, это товар, обладающий стоимостью и потребительной стоимостью. Специфичность, как стоимости, так и потребительной стоимости информации придают в целом специфичность и всему товару, который имеет свойство неделимости и временного периода существования. Последнее обстоятельство можно проиллюстрировать, например, размером высокой цены на популярный галстук известной фирмы, которая после прохождения пика моды уже не может стабилизироваться так же, как на зерно после

урожайного (неурожайного) года. И никто не будет скупать эти галстуки по дешевой цене в надежде в последующем продать их по цене более высокой. Это является следствием того, что исчезает общественная полезность, которая лишает основу цены на ее повышение.

Информационная деятельность и соответственно услуги выходят за пределы того, что называют информационным рынком. И рыночный и просто обмен информацией не попадают в прописанную классиками/неоклассиками теорию обмена. Информация как исходный ресурс социализированного общества и как конечный его продукт, сфера жизнедеятельности этого общества является, прежде всего, общественным благом. Это своего рода и институт, который обеспечивает *нормальное демократическое существование* и функционирование современного общества. Уже не распределение материального продукта выступает основным критерием нарушения прав человека или же проявлением монополизации локальных рынков. Как и государство, так и монополии обязуются под общественным контролем (если это получается) предоставлять необходимую информацию не только «для служебного пользования», но и для социально-политической и экономической регламентации. Парадоксально то, что на современный рынок в связи с развитием информационной сферы все большее влияние приобретают нравственные ценности и сами организационные механизмы. В частности, контроль за качеством продукции должны осуществлять *нерыночные институты*, поскольку, как пишет К. Эрроу, «индивиды на рынке преследуют личную выгоду, что нередко приводит к сокрытию истинного положения дел» [17. С. 107]. Дж. Сорос подавление естественной информационной свободы рынком назвал смертельной угрозой для современного общества с его ориентацией на демократические ценности, для чего в первую очередь предложил и потребовал изменить содержание системы отношений в мировых финансовых сферах.

Информационный обмен не вписывается в закон стоимости, а также спроса и предложения, поскольку участники транзакций не отражают уровень эквивалентных отношений. К тому же механизм ценообразования на продукцию информационной деятельности влияет на покупателей и продавцов так, что равновесие между спросом и предложением приобретает несколько условный характер. Дело в том, что в оценке капитальных активов, которые играют первостепенное значение в формировании цен на продукцию, осуществляется переход к оценке нематериальных активов интеллектуальной собственности как в настоящем, так и в будущем.

Известное правило неоклассиков о равенстве предельных издержек и предельного дохода также не отражает меновых пропорций. Оценка предельных издержек и предельной выгоды в части информационной деятельности не имеет, кроме всего прочего, устойчивых критериев. Иначе говоря, информационный обмен всегда сопровождается асимметричностью операций и отношений. Во-первых, «заказчик» и производитель информации закладывают далеко не одинаковые критерии в оценку производимого информационного продукта. Во-вторых, этот же заказчик, авансируя производство какого-то научно-информационного продукта, рискует и не получить ожидаемый продукт, контуры которого, кстати сказать, достаточно размыты как по потребительским качествам, так и по обоснованию необходимого объема финансирования. В-третьих, информация обладает свойством целостности, когда ее необходимо полностью представить покупателю для оценки, чтобы можно было принять решение об оплате. Однако полученная информация уже может не оплачиваться по причине того, что она уже получена на этапе первоначального знакомства с нею. В-четвертых, продавец информации, получив деньги за информационную услугу, не лишается последней полностью, как это бывает с материальным товаром. Он может и дальше продавать информацию, делая расходы только для тиражирования. В-пятых, информационный продукт очень сложно оценить по потребительским качествам без квалифицированных экспертов, которых широко привлекают для этого, но которые также подвластны разного рода житейским влияниям. Кстати сказать, консалтинговой и инжиниринговой бизнес это есть не что иное, как практическое проявление деятельности

экспертов на рынке информационных услуг. В этом бизнесе покупатель и продавец участвуют вместе в создании благ.

Вышесказанное позволяет заключить и то, что информационный рынок имеет тенденцию к монополизации, а, следовательно, к экономической и политической дискриминации. Например, если все фермеры знают прогноз погоды и виды на будущий урожай, то они не будут платить за эту информацию. Однако неоплаченная информация подорвет стимулы для ее воспроизводства в будущем. К тому же фермеры в свои решения могут лишь как-то закладывать информацию о всех лицах, которые ей располагают и о том, как будут поступать будущие конкуренты, располагая какими-то сведениями. Продолжение этой логики приведет к тому, о чем когда-то высказался Ф. Хайек, который конкуренцию определил как процедуру нового открытия. Речь идет о том, что накопление информации может вестись как бизнесом, так и правительством для снижения неопределенности, которая в последующем помогает преодолеть риск и конкурентную ситуацию.

Перед выборами на политическом рынке избирателям достаточно сложно, если не сказать что это вообще возможно при современных политтехнологиях, оценить достоверность той или иной информации о кандидате и принять решение своим скромным голосом, подтверждая как бы свое участие в демократической процедуре выборов.

В информационной экономике нарушается еще один известный экономический закон – это закон убывающей доходности, сформулированный в восемнадцатом веке Т. Мальтусом и Д. Рикардо. Как гласит теория, каждое последующее вложение капитала из-за ограниченности ресурсов и под влиянием конкуренции снижает свою отдачу. Высокоприбыльная отрасль притягивает конкурентов, в результате чего начинают расти издержки, снижаться цены, а, следовательно, и доходы. В результате ситуация на рынке стабилизируется. Но это наблюдается лишь в «традиционных отраслях», т. е. таких как сельское хозяйство, горнодобывающая промышленность и частично промышленность перерабатывающая. Об этом еще заметил в конце 50-х годов К. Кларк в своей «трехсекторной» экономической модели.

В информационной экономике велики первоначальные затраты на производство готовой продукции. И поэтому почти всегда цены на новые товары в несколько раз превышают их действительный полезный эффект. С точки зрения окупаемости это вполне объяснимо. Более того, заложенная доля рентабельности даже первыми экземплярами удовлетворяет коммерческий интерес инвестора. Однако в последующем происходит типичное тиражирование продукции, где затратами могут быть лишь то, что необходимо для копирования. Изменяется структура себестоимости, в которой первоначальные затраты на открытие стремятся к нулю. И даже кратно сниженная цена, таким образом, обеспечивает высокую рентабельность производимой продукции или информационной услуги. И получается, что чем больший объем производства (тираж), тем больше получаемый доход.

Фирма, создающая наукоемкую продукцию, получает также дополнительные источники доходов за счет внешнего эффекта от распространения продукта. Например, широкое распространение программы Windows потребовало дополнительных программных приложений, которые уже распространялись на платной основе. Активное влияние внешнего эффекта от распространения ощущается и в отраслях промышленности, эксплуатирующих средства связи, ибо там вырабатываются нормы, делающие коммуникацию не только необходимой, но и возможной.

Важным моментом следует считать то, что возникла *новая норма, регламентирующая не только поведение хозяйствующих субъектов, но и предающая целостность современной экономической системе* – средняя норма прибыли высокотехнологических отраслей. Эта норма прибыли является нормативом и базовым параметром, регулирующим экономическую деятельность и интересы хозяйствующих субъектов. В эпоху промышленного капитала, напомним, таким ограничением была средняя норма прибыли промышленного капитала.

Для новой теории принципиально важным является рассмотрение того, что раньше выступало предметом классической политэкономии – производственных отношений

современного общества. Неоэкономика, основанная на глобальном финансовом капитале, который посредством пронизывающих весь этот атлас мира гибких сетей, управляемых мозговыми центрами, формирует особые экономические отношения, в которых производственные отношения преобразуются в хозяйственные связи. Связи, таким образом, в современной экономике разрешают противоречия существующих производственных отношений через согласование интересов хозяйствующих субъектов (сторон). Основной же предмет согласований этих субъектов в современном регулировании производственных отношений – это трансакции и попытка повышения эффективности через снижение трансакционных издержек.

Но в современной экономике капитал и труд оказываются разнесены в разное пространство и время: пространство потоков и пространство территорий, время компьютерных сетей, сжатое до мгновения. И вместе с тем капитал и труд живут друг за счет друга, однако друг с другом не связаны, ибо жизнь глобального капитала все меньше зависит от конкретного труда и все больше и больше от объема накопленного объема труда как такового, которым управляет небольшой мозговой центр, который находится в виртуальных «дворцах» глобальных сетей. Где-то, возможно, более глубоких производственных отношений в их прежнем виде не существует. Капитал как динамичное явление стремится уйти в свое гиперпространство, где он имеет возможность беспрепятственного обращения, тогда как труд уже теряет свое общественное лицо, растворяясь в бесчисленном множестве индивидуальных форм существования. В условиях сетевого общества капитал уже скоординирован в глобальном масштабе, в то время как труд индивидуализирован. Борьба между многообразными капиталистами и самыми различными рабочими классами перетекает в категорию более глубинного противоречия между голой логикой потоков капитала и культурными ценностями человеческого бытия [14. С. 502 - 503]. Эта мысль требует не только осмысления, но и проверки на истину. Однако фактом остается то, что эти изменения являются существенной реальностью, в которой современный мир находит свое развитие. На чью сторону встанет закон: на сторону защиты современной цивилизации или же на сторону капитала, который держится и воспроизводится на базе частной собственности?

Очевидно то, что имущественное неравенство в мире усилилось. Но не замечается еще более глубокое неравенство, возникшее за последние полстолетия. Возникла новая форма эксплуатации и неравенства – информационная, т.е. разноступенчатость стран и людей к достоверной (!) и научной (!) информации. С одной стороны, разные страны имеют существенно различную материально-программную подготовку и условия для участия в деятельности мировой информационной сети. А с другой – *глобальную ренту* можно получить лишь манипулируя сознанием и поведением всего активного человечества на информационном поле. Это то новое «экономическое поле», которое уже освоено небольшой частью интеллектуальной, финансовой и политической элиты, не имеющей национальной принадлежности, но имеющей доминирующее влияние в мире.

Возникли, если использовать привычную терминологию, новый класс, сообщество, социальные группы и целые нации, которые умело пользуются всеми преимуществами нового информационного ресурса, распоряжаясь богатством, которое они не присвоили в ходе привычной эксплуатации, а скорее сами создали (познали, освоили) своей творческой деятельностью, не отняли силой в военных действиях, а придали ему социальную ценность и обрели его, соблюдая известные рыночные правила и демократические процедуры.

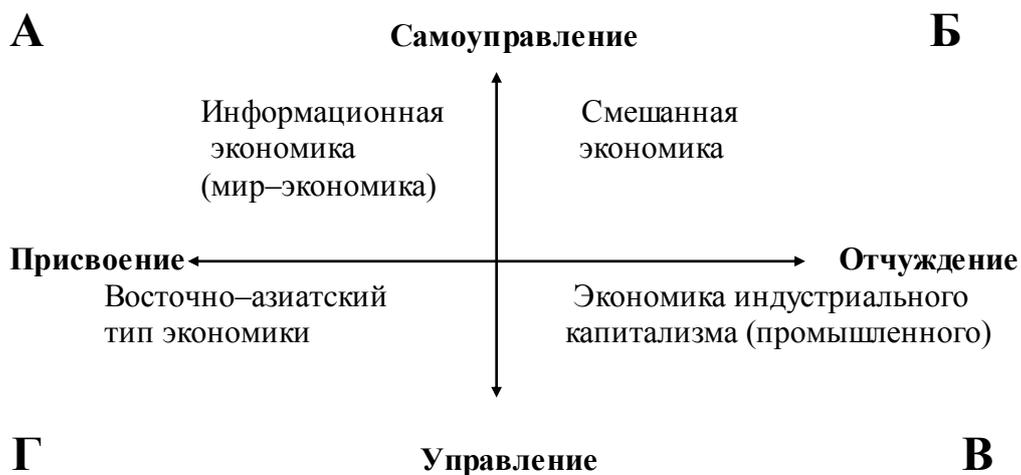
Есть, таким образом, весьма весомые аргументы, чтобы для интеллектуальной собственности, являющейся в современном мире экономической основой, *не создавать прецедент полного частного права, закрепив тем самым уже мировое неравенство и господство отдельных групп лиц или государств, подрывающих не только условия экономической эффективности, но и демократии* даже в том понимании, которое сегодня достаточно часто воспроизводится. Ведь парадоксально то, что рыночная система, функционирующая на принципах либеральных и демократических ценностей, осваивая в

процессе развития новые ресурсы, технологии и формы отношений, создает экономическое пространство, утверждающее свою противоположность поведения – *неравенство, информационно-финансово-политический тоталитаризм и автократию*. Этика экономики, которую в свое время преподавал А. Смит и нашедший эффективные и справедливые для своего времени экономические принципы реализации морально-нравственных идеалов, сегодня в рамках новой экономики и интеллектуальной собственности, еще не освоила всей остроты возникшего нового противоречия. И поэтому, сегодня нормы права довлеют над нормами морали и нравственности, даже узурпируя экономические законы. К сожалению, редко кто из экономистов назовет хотя бы четыре-пять экономических законов, хотя казалось бы задачей науки является поиск и формулировка законов.

Некоторые практические выводы

Разрешения данного противоречия имеет *практический аспект*. В частности более четко высвечивается стратегия (политэкономическая и организационная) по поиску наиболее адекватных форм реализации различных объектов собственности и спецификации прав последней. Например, изменение техники и технологии, которые факторам производства придают «человеческую направленность», подводят к самоуправлению, через которое раскрывается потенциал работника высококвалифицированного труда. С учетом, таким образом, и этого обстоятельства собственность можно представить следующей схемой, из которой вытекает, что с экономической точки зрения понятия «частной» и «государственной» собственности теряют смысл, если устранить от структурных элементов собственности и их функциональных форм, т.е. управления. Эта сфера активной экономической деятельности комбинирует все имеющиеся ресурсы таким образом, чтобы обеспечить максимальную отдачу от их всей совокупности и каждого элемента в отдельности. Раскрытие же потенциала «человеческого капитала» как основного фактора экономического роста постиндустриальной, информационной экономики с ее специфической интеллектуальной формой собственности, достигается лишь через самоуправление. В этом секторе экономики уже не может быть того отчуждения собственника от результатов своего труда, которое, например, было в эпоху серийного промышленного производства, основанного на капитале. Экономике «социалистического типа» также не смогли разрешить проблему отчуждения, следствием чего и начались известные нам «радикальные реформы» с пока еще неизвестным результатом.

Взаимосвязь отношений собственности с организационными формами и типами экономики



Например, в квадранте Г фиксируется *восточно-азиатский тип производства* организации экономики, где и технологически, и институционально (!) доминирует присвоение с жестким восточным типом управления. Материальная субстанция для основной массы населения не является каким-то камнем преткновения и никто не

задумывается о том, насколько это справедливо, эффективно или нет. Аллах и вождь, господин формирует законы и нормы экономического поведения, а, следовательно, и распределения собственности и продукта.

Капитализм свободной конкуренции, который получил свой старт в Европе при определенных технико-экономических и социально-политических условиях (квадрант В), характеризуется уже отчуждением при доминирующем экономическом управлении. Но именно жестко централизованная система Ф. Тэйлора позволила *частнокапиталистической собственности* проявить свои приватные интересы и преимущества. Основой для этого выступили деньги и *капиталистическая стоимость со своей структурой*. Хотелось бы при этом подчеркнуть, что именно с этого момента начинается эпоха наемного, но специализированного, квалифицированного менеджмента. Капитал-собственность обособляется от капитала-функции. Сам факт юридической принадлежности уже не может полностью обеспечить эффективность использования имеющихся ресурсов.

Но доминирование *отчуждения от продукта труда, процесса организации производства и деятельности*, которое произошло в эпоху господства частнокапиталистической собственности, в последующем привело к установлению конфликта между работодателем и наемным работником. Первоначально он существовал в незримой форме, когда рабочий мог манипулировать своими обязанностями в рамках неявного контракта внутри фирмы. Снижение производительности труда и качества выпускаемой продукции привело к поиску иных отношений между собственником и свободным (от собственности, но не от жизни) рабочим. Начинают возникать различные формы ассоциированной собственности, которые породили даже теорию «диффузии собственности». Смысл последней состоял в том, что начали признавать под влиянием реальных изменений в отношениях собственности подрыв формального частного права и сближение, объединение частной и государственной форм собственности. Поэтому, например, в начале 20-го века в США возникает план наделения рабочих акциями, чтобы включить их экономический интерес не только через заработную плату, но и дать почувствовать себя сохозяевами предприятия. Реально это происходило так, что рабочим на часть заработной платы давали возможность купить акций фирмы. В Японии отношения собственности регулируются через патриотическую идеологию работающих в корпорации, слияние идей и интересов работников и корпорации, пожизненный найм, систему карьерного роста и пр. Мы данные примеры приводим потому, что в текущей риторике далеко неоправданно есть попытка преодолеть «социалистическое отчуждение» через приватизацию. А смысл последней, к сожалению, чаще всего сводится к формальному акту передачи прав иному субъекту.

Квадрант Б приведенной выше схемы фиксирует уже состояние экономики различных укладов, но с доминированием уклада постиндустриального. Это новое состояние экономики получило название смешанной экономики. И «смешение» здесь заключается не просто в нахождении компромисса между государственной и частной форм собственности, а совершенно ином приоритете технологических способов производства. Безусловно, элементы самоуправления, самозанятости, размытых, не жестких форм организации, дают возможность проявить большую инициативу наемным работникам, поскольку их вид деятельности становится не подвластным частному владельцу фирмы. Квадрант же А указывает уже не просто на доминирующий новый уклад, а на его полное преобладание. Например, в эпоху становления промышленного капитала фабрики и заводы как формы организации производства занимали в отраслевой структуре незначительное место: несколько процентов. Но в последующем уже начал сокращаться аграрно-сырьевой сектор с растущим индустриальным сектором. Но специфика промышленно-индустриального типа производства по необходимости где-то даже *экономически* требовала отчуждения продукта труда от того, кто производит этот продукт. В «новой» информационной экономике, как иногда называют современный тип экономики виды деятельности таковы, что невозможно интеллектуального работника «загнать» в правовые и экономические жесткие рамки:

наемный труд и капитал. Дело в том, что меняется также понятие капитала и дохода. Например, что представляют собой активы фирмы «Майкрософт» с точки зрения их потребительной стоимости? Весьма специфический продукт..., который возможно завтра под влиянием перехода на иной программный продукт, а это тоже не исключено, не будет иметь ни рубля ценности. Его ценность в том, что его признают и им этим продуктом пользуются миллиарды людей и фирм. То есть люди сами вменяют ценность этому продукту, который в последующем их же и эксплуатирует. И когда глава этой фирмы пересекает границу, он с точки зрения существующего права не перевозит ни грамма собственности, за что и не платит налогов. Иначе говоря, стоимость товара (услуги) *институционализируется*.

Несколько выводов из этого. Первое. Собственность на ресурсы действительно выступает первоосновой системы экономических отношений. Содержание отношения собственности обуславливает и право собственности, которое фиксирует объектно-субъектные отношения. Но парадокс в том, что право на объекты собственности может порождать и иные экономические отношения. Второе. *Экономическое содержание собственности может находиться в противоречии с юридическими правами*, чем будет вызываться неэффективное использование имеющихся ресурсов. Третье. Частная собственность все-таки продукт человеческой деятельности, эгоистический, но не совсем рациональный. Если бы все было рационально в условиях частной собственности, то не было бы разорений и обобществления производственной деятельности. Четвертое. Реализацию отношений собственности обеспечивают не только правовые нормы, но и другие многочисленные институты. Например, мораль или идеология. Соблюдение существующих прав собственности еще вовсе может не обеспечивать экономических прав, под которым уже следует понимать экономические законы и нормы. Пятое. Отношения собственности это не только право на что-то, но огромная ответственность. Шестое, регулирование отношения собственности всегда сопровождается огромными транзакционными издержками. Правда, не всегда сами участники игры за объекты собственности несут эти издержки. В последней приватизации эти издержки несут все за исключением тех, кто приобрел национальное богатство, находящееся в государственной собственности. Эффективное использование ресурсов вовсе не предполагает только института частной собственности. Эффективный хозяйственный механизм есть слагаемое многих условий и факторов. Например, господствующая идеология также обеспечивает реализацию отношений собственности и поэтому также должна находиться под общественным контролем. Такая не-экономическая форма, если она поддерживается большинством населения, значительно снижает транзакционные издержки на всем воспроизводственном процессе. А есть ли идеология в России и Беларуси? Как формулируется и как она влияет на воспроизводственный процесс? Как обеспечивается стык интересов финансового капитала, производительного капитала, малого и среднего бизнеса, наемного труда и власти? Вопросов возникает значительно больше, чем можно дать на них ответов. Но самые элементарные подсчеты показывают, что частный капитал ни в России, ни в Беларуси не обеспечивает сегодня более высокой производительности труда, чем было, например, в СССР. Наконец, последнее, вытекающее из предыдущих рассуждений. Субстанцией существования и регулирования интеллектуальной собственности выступает не стоимость и даже не цена, а *институциональная ценность* [18]. Эта категория отражает уровень отношений перехода от материального производства к интеллектуальной деятельности. Она в высшей степени субъективировано-психологическая категория, вменяющая массам полезный эффект какого-либо товара или услуги.

Таким образом, использование различных форм интеллектуальной собственности сегодня обеспечивает некоторым странам устойчивое социально-экономическое развитие и рост. Даже торговля патентами и промышленными секретами в передовых странах занимает четвертое место по уровню доходности. В зависимости от ответа на этот вопрос и осуществляется выбор вектора политэкономической и организационной стратегии. Приведем несколько цифр. Передовыми странами в этом отношении являются страны Евросоюза, где

среднее число патентов превышает 60 тыс., в Австралии 43 тыс., в Ю. Корею 114 тыс., в США 220 тыс. и в Японии 400 тыс. Но для этого надо хорошо знать какова индустриально-экономическая база экономик и как соотносятся между собой различные технологические способы производства. Сегодня этот вопрос тоже является не просто теоретическим, а практическим.

В странах СНГ по количеству зарегистрированных патентов занимает Россия (123 на 1 млн. населения), затем Молдова (73), потом Украина (71) и Беларусь (70). Для сравнения отметим, что в Японии этот показатель составляет 2705. В мировом высокотехнологичном экспорте доля *Российской Федерации* составляет всего лишь 0,3%, Украины — 0,1%, *Республики Беларусь* — 0,02%. Еще одно принципиальное отличие от развитых технологических стран заключается в том, что, по самым оптимистичным оценкам, в России коммерциализируются от 8 до 10% инновационных идей и проектов, в Японии — 95%, в США — 62%.

В 1996 г. в РБ наряду с использованием своих зарегистрированных патентов использовалось 20347 патентов зарубежных заявителей. Это соотношение 1/29 свидетельствует о высокой зависимости национальной экономики от технологий других стран. В то время в печати постоянно говорится о достаточно высоком уровне человеческого потенциала республики. Но это требует уже отдельных комментариев, поскольку этот так называемый капитал не дает, ни его носителю, ни обществу необходимой соответствующей отдачи. Это можно хорошо увидеть по показателям ВВП на душу населения, производительности труда и заработной плате.

Литература

1. Keynes J. Essays in Persuasion. New York, 1963.
2. Бродель Ф. Динамика капитализма. Смоленск, 1993.
3. Кейнс Д.М. Трактат о денежной реформе // Избранные произведения. М., 1993.
4. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности. М., 1990.
5. Гражданский кодекс Республики Беларусь. Мн., 2002.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. Т.2, 3, 4.
7. Лемещенко П.С. Неоэкономика: онтологические изменения и теоретические начала // Философия хозяйства. М.: МГУ. 2002.
8. Глазьев С.Ю. Экономическая теория технического развития. М., 1990.
9. Лемещенко П.С. Теоретическая экономика: структура, классические традиции, новые тенденции. М., 2001.
10. Мельянец В. Информационная революция – феномен «новой экономики» // МЭиМО. 2001. № 2.
11. Цвылев Р. Метаморфоза индустриальной экономики: проблема экономических изменений // МЭиМО. 2001. № 2.
12. Марцинкевич В.И. Человеческий фактор и эффективность экономики. М., 1991.
13. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М., 2001.
14. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. М., 1999.
15. Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 8.
16. Arrow K. Gifts and Exchanges // Philosophy and Public. 1972. Vol. 1. № 4.
17. Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. 1995. № 5.
18. Лемещенко П.С. Институциональная природа денег, или Шаг к тайне финансового кризиса // Вестник БГУ. Сер. 3. 2009. № 1. С. 103-112.