

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ КАК КАТЕГОРИЯ НОВОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Как физика сегодня нуждается в единой теории всеобщего тяготения, электромагнетизма и квантовой механики, так и гуманитарные науки нуждаются в единой теории поведения людей.

М. Алле. Единственный критерий истины – согласие с данными опыта // МЭиМО, 1989, № 11, с. 27

Любая наука имеет свою первооснову, свой атом, ген, клетку, молекулу, закладывающая не только методологическую основу познания своего объекта, но и тем самым определяющая *начало* своего предмета.

Было две попытки построить единые известные теоретические политико-экономические системы: из категории *стоимости*, а также из категории *ценность*. Нельзя сказать, что они неудачные. При всех своих эвристических ограничениях, которые можно заметить лишь с позиций текущего дня, все-таки каждая в рамках определенного периода времени раскрывала потенциал для производственно-экономического и социального развития. Первая, если говорить о классической политэкономии, в *производстве*, фокусируемой в рамках воспроизводства; вторая – интенсифицируя субъективистско-психологическим инструментарием фазу *обмена*.

Но каждая из научных дисциплин, возникнув и имея для своего времени свои теоретические преимущества и практические достижения, все же должна меняться в своем парадигмальном основании, дополняясь исследованиями частных наук и обогащаясь практикой. Если это игнорировать, то хозяйственная реальность может уйти далеко вперед от своей идеальной политико-экономической картины, либо последняя, дополненная стремительной фантазией человека уйдет в область, если даже и хороших, но все-таки вымышленных фактов и иллюзий. И то и другое является первым исходным *институциональным конфликтом* между воображаемым миром и его реальностью. Последствия последнего – самые разные и самые непредвиденные: от проигрыша на выборах лидеров и партий до разрушения больших и сильных империй.

По определению, *главная институция* – это *доминирующий образ мышления* о структуре, формах и закономерностях функционирования хозяйственной системы определенного периода с учетом ее пространственных и временных изменениях. Однако этот *образ мышления*, выступающий парадигмальным основанием для теории, все же имеет, как пространственное, так и временное ограничения. Иначе говоря, каждая из фундаментальных теорий имеет свой *цикл*, как отражения реального хозяйственного процесса, так и *влияния* (!) на него. Люди на самых разных уровнях, когда они мыслят категориями одного порядка и в рамках одной системы координат, т.е.

парадигмы, не только лучше понимают друг друга. Они создают основу того, что иногда называют *системой*, чем обеспечивают прирост знания и его целостность. Этот цикл равен примерно протяженности 80-110 лет, после чего обнаруживает себя закономерность смены политико-экономической доктрины. Эту мысль следует подчеркнуть, поскольку, кроме всего прочего, любая доктрина имеет свою гуманитарно-идеологическую компоненту, выражаемую культурой, интересом, мотивом, эмоциями и пр. В контексте этого заметим, что прошедшие десятилетия современной экономической реформы не обеспечили главного – единого институционального образа или определенной целостной доктрины с ее набором категориального аппарата. Административно-бюрократический набор понятий, характеризующий риторику современного политического процесса, не принимается в расчет, хотя его влияние существенно, правда, не обязательно в сторону *общественного развития*¹.

Чтобы знать, понимать (!), что сегодня происходит в изменившемся мире, отношениях, мотивации и поведении все-таки надо позитивно-критически смотреть (правда, при условии, что он все-таки освоен пишущим) на прошлый инструментарий познания и видеть тенденции формирования методологических подходов, фокусирующих внимание на общем мирохозяйственном устройстве, его структуре, тенденциях эволюции. И чтобы практики, политики ни говорили, пренебрежительно относясь часто к теории, они всегда находятся в плену своих бывших познаний, заимствованных или у плохого учителя, или же накопившегося отрицательного небольшого личного опыта, помноженного иногда на элементарное невежество.

Мы признаем факт глобализационных процессов в различных проявлениях. Но почему-то не задумываемся над тем, что и мышление должно идти и оно реально в этом расширяющемся направлении движется, чтобы воссоздать в первом приближении общую картину современной мир-системы. Оценивая причину современного общего кризиса, П. Кругман пишет: «Истинная редкость в мире – это не ресурсы и даже не добродетели, а понимание происходящего... Единственными важными структурными преградами на пути к процветанию мира являются устаревшие доктрины, которые затуманивают мышление людей [1, с. 296]. И действительно, как показывает практика и история науки, преодолению любых кризисов предшествует новая идея, являющейся результатом стихийного возникновения или целенаправленной интеллектуально-практической работы.

¹ Понятие «развитие» далеко выходит за пределы «экономического роста». Данная проблема сформировала предмет классической политэкономии. Неокейнсианство и неоклассика под влиянием возникших хозяйственных проблем разработала методологию и инструментарий исследования экономического роста. Но рост может быть и без развития, о чем показала практика 70-х годов 20-го века. Экономическое развитие – это такая комбинация интеллектуальных, ресурсных и институциональных изменений системы, которые создают условия для накопления кумулятивного потенциала, 1) способного осваивать совершенные технологии, 2) создавать новые виды продукта, 3) осваивать иные рынки сбыта, 4) увеличивая реальный продукт для потребления, 5) обеспечивая благоприятные условия для жизнедеятельности человека, продолжительности его жизни (И.А. Шумпетер). Иначе говоря, экономическое развитие – это расширенное воспроизводство доминирующего уклада и соответствующих отношений общения в процессе хозяйственной деятельности. Вполне уместен вопрос, а заложен ли хотя бы потенциал для *развития* за период рыночных преобразований в бывших социалистических странах?

Сегодня почти незаметны различия в ведущих научных экономических направлениях по основным методологическим критериям, от выбора которых зависит и исследовательский результат. Почему? Дело в том, что стала более менее очерченной и устойчивой в рамках понимания и определений объектно-предметная база. Поиск истины, сущности, законов, доказательности и пр., которые создавали прецеденты для дискурса ушли из научного оборота. Полезность экономической науки объявляется главным ее свойством. Вместе с тем самой общественной практикой обострились вопросы о стратегии политико-экономического развития, методах реализации этой стратегии как в мире, так и в отдельных странах под влиянием доминирующих международных институтов, формах и источниках богатства, принципах и законах его распределения и пр. Ответ на эти и другие многие вопросы может быть лишь в том случае, если сделать шаг к новому теоретическому уровню – Новой политической экономии, которая является следствием отражения изменений в самой теории и практике². В современной экономической науке явно обнаруживается закономерность завершения методологического цикла, сформулированного классико-неоклассической доктриной и тенденция интеграции идей, гипотез и пр. методологических свойств, фиксирующих современный уровень хозяйственной практики и дающих *старт нового цикла развития*. Экономическая наука должна быть не только полезной для частного круга лиц, но и все-таки раскрыть сущность многих возникших явлений современности, реализуя общественную полезность и общие интересы существования индивидов, бизнеса, государства, финансовых институтов и пр. И описательности, а также утилитарного рационализма, к которым обратились представители мейнстрима, здесь уже явно недостаточно [2].

То, что данный термин «новая политическая экономия» как бы занят известной теорией о политическом процессе (Бьюкенен и др.), лишь подтверждает мысль о том, что выводы этой теории должны быть существенно расширены и дополнены, поскольку политический процесс и соответствующие изменения могут быть признаны успешными (или же нет), если они способствуют эффективной реализации объективных экономических тенденций и законов. Но каких законов?, каких тенденций?, каков критерий эффективности координации и регулирования государства и других институтов? сегодня мало кто скажет об этом. Ведь политический процесс – это понятно, демократия – тоже нужна, но кто ответит за высокий рост цен, техногенные или природные катастрофы? Кто, как и за чей счет выполнит функции обеспечения многоликостью национальной безопасности?

Экономическая наука, пожалуй, единственная из наук, позволяющая в рамках одной парадигмы классифицировать несколько школ. Поэтому и под «Новую политэкономия» необходимо «подвести» определенную аксиоматику, отражающую сложившиеся онтологические и гносеологические изменения. Одно из таких аксиоматических свойств – это институциональная ценность.

² На эту тему автором опубликовано ряд статей и других изданий. См., например, «Экономика. Университетский курс: Учебное пособие / Под ред. П.С. Лемещенко, С.В. Лукина. Мн.: Книжный Дом, 2007, с. 11-34.

Она приходит на смену стоимости, проявляющейся через цену производства, совокупности монопольных цен и ... системы нормативов, стандартов, брендов, трансфертов. Последние являются доминирующими, до-производственными, до-рыночными и осознанно сформированными(!). Правда, вопрос о том, кто разрабатывает эти нормы и стандарты, правила и нормы, кому они в большей степени служат – вопросы эти как-то не принято задавать в научном сообществе. Политики же, как правило, оформляют новые институциональные нормы в рамки общих цивилизационных ценностей, хотя очевидным является устойчивый факт нарастания различного рода диспропорций, политико-экономической и социально-психологической нестабильности. Современный порядок из хаоса – это весьма глубокое наблюдение и вывод о порядке, состоящем из хаоса [3]. «...История предполагает, что экономика свободного рынка может оказаться на длительное время в ловушке, – пишет П. Кругман, – достигнув плохого равновесия, когда хорошее не запрашивается потому, что его никогда не предлагали, и не поставляется, потому что нет достаточного количества людей, его требующих» [4, с. 458].

Качественные изменения в глобальной экономике обусловлены новым технологическим прыжком пятого цикла, для которого характерно, прежде всего, наличие Software, мультимедиа, доминирование информационных и биотехнологий, глобальных сетей (см. таблицу о циклах).

**Технико-экономические циклы, промышленные приоритеты
и страны–лидеры мировой экономики**

Циклы	Годы	Ведущая отрасль, вид инноваций	Энергетическая революция	Революция на транспорте и в связи	Сети	Ведущий вид капитала	Общественная экономическая форма организации	Страна-лидер
I	1770-1850 гг.	1770 г. – прядильная машина; 1785 г. – ткацкие станки; текстильная промышленность	1769 г. – паровозный двигатель, уголь	Первая железная дорога	Торговые сети	Торгово-денежный	Свободная конкуренция, кооперация, мануфактура; стоимость, цена	Великобритания
II	1850-1990 гг.	1856 г. – Бессемеровский метод плавки стали; металлургия, железные дороги	1860 г. двигатель внутреннего сгорания, 1867 г. – динамомашин	Железные дороги, телеграф; 1876 г.- изобретение телефона	Сети транспорта	Производительный, промышленный	Межотраслевая конкуренция, фабрика, цена производства	Германия, становление Франции и США
III	1900-1930 гг.	1901 г. – радио 1903 г. – синтез аммиака; производство автомобилей, электричество, химия, машино-строение; 1929 г. – изобретение телевидения	Нефть, газ	Самолет и автомобиль	Энергосети	Монопольно-банковский	Монополия; монопольная цена	США, СССР, Германия
IV	1935-1970 гг.	1935 г. – нейлон; автомобиль и авиатранспорт; 1946 г. – компьютер; 1968 г. – полиэстер, электроника, нефтехимия	1954 г. – атомная энергетика; атомная энергия	Авиатранспорт	Коммуникационные сети	Финансовый капитал	Государственно-монопольный альянс; трансферты, нормативы	Становление Японии, США, Германия
V	1980-нач. 2000 гг.	1982 г. – космические технологии, биотехнология, новые материалы, нанотехнологии	Новая энергия (поиск источников и поставщиков)	Информатика, связь, глобальные сети	Глобальные информационные сети, знания	Глобальный капитал	Международные институты; институциональная ценность	ТНК, ЕС, (США), др. региональные союзы

Рассматривая основополагающий компонент социальных изменений – экономическую сферу человеческой деятельности, можно констатировать, что основным средством приращения, возрастания капитала стали не производство и технологические инновации, а манипуляции сознанием практически всех слоев населения от потребителя до государственного деятеля. Именно в этом суть основных социально-информационных технологий, а не в росте знания и использовании компьютеров и интернета. Технологии по формированию определенного типа мышления и манипуляции сознанием открыли постиндустриальную эпоху почти так же, как технологии работы угля и пара открыли век промышленного капитализма с его основанием – стоимостью. Социально-экономическую основу для этого создал экономический кризис 1873 г., который обусловил отрицание индивидуальных форм капитала и активное развитие *акционерного* капитала. Последний стал не просто более организованным и контролируемым, но и более влиятельным на общественно-политические процессы. Сформировались основные сети транспорта, использование телеграфа изменило и ускорило систему банковских расчетов, усилив одновременно возможности и масштабы спекуляций на фондовом рынке. Накопление знаний в области электричества и изобретение динамо-машины открыли новую сферу вложения капитала – *электроэнергетику*. Электростанции, телеграфно-телефонные станции, метро, судостроение выступили главными объектами капитальных вложений, которые осуществлялись с помощью акционерного капитала, но недооценка возможностей частных потребителей и ограничение спроса снова подвели к кризису 1903 – 1907 гг.

Возникшая после этого монополия существенно изменила и сам хозяйственный мир в целом и мир капитала, отношения найма, подчинив, а где-то и поработив более мелкий бизнес. Выйти из круга влияния *монопольной цены* как главного инструмента регулирования экономики сегодня стало вообще невозможно. Важно также подчеркнуть, что хозяйствование на основе монополий – это уже принципиально новый порядок отношений, где *рынок в своих традиционных проявлениях носит вспомогательный характер* лишь в определенных сферах деятельности.

Но сила и влияние монополий как формы производственного процесса дополнились в разных видах взаимодействия с банковским капиталом образовав *финансовый капитал*. В результате возникла и новая норма социального поведения: время – деньги. Доступ к этому ресурсу и его влияние стало во многом определяющим. И не задумываясь, эту норму денежного влияния приняли, оформив ее даже в поговорку. «Когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дела, – пишет Дж. Кейнс, – трудно ожидать хороших результатов» [5, с. 224]. Но все-таки время не деньги, а вся жизнь, поскольку деньги приходят и уходят, а жизнь только уходит. Она уходит вместе с разрушением производственной *нормы*, которую в свое время создал капитал как главный компонент рынка. Кейнс для сохранения капитализма создал, а

точнее обобщил теорию за экономический рост, за который надо было уже «бороться» всем миром, формируя «эффективный спрос».

Жизнь как ценность в начале 21 века приобретает иное звучание, *но не у всех одинаково, как это требует демократическое общество*. Возможным стало такое потому, что сформировалась новация в виде *метакапитала*, где около 98 % составляют финансово-валютные трансакции и только 2-3 % операции по обмену реальными товарами. Этот вид капитала явился следствием глубокой интеграции финансового капитала, организованного *капитал-интеллекта* в виде отдельных научных учреждений и СМИ и *капитал-института*, сросшегося с рядом государственных институтов. А уже следствием этого явилось то, что законы права и политики, олицетворяющие реализацию далеких от национально-государственных интересов, подавили и узурпировали законы экономические. Богатство не только материальное, но информационное, доступ к власти, социальный статус и пр. распределилось и распределяются далеко не в соответствии с демократическими принципами, но и законами рынка. А в результате, как пишет П. Кругман, начинаешь ощущать, что «словно отменили закон всемирного тяготения. Ловкие юнцы – только что из колледжа – в одночасье становятся мультимиллионерами. Компании, о которых никто и не слыхивал, вдруг оказываются стоящими 20 миллиардов и использовали свои раздутые до небес акции, чтобы захватить старые надежные предприятия» [4, с. 55].

Жизнь в кредит усилила отрицание частной собственности, создав в экономической сети дополнительные риски для расширенного воспроизводства. Права собственности и право пользования углубили обособление капитала и социума. Также капитал мира оказался разнесенным в пространстве и во времени. В силу сложившегося разделения труда и капиталов на севере (N) работает рынок ценных бумаг. Западные агенты (W) предпочитают пока использовать рынки физических капиталов, технологий и труда. Восточные же (O) отдают предпочтения рынкам потребительских товаров, элементарную сборку, а южные (S) сориентированы на первичную обработку сырьевых товаров и поставку дешевой рабочей силы на мировой рынок.

И если ранее связующим звеном капиталов выступала *цена производства*, регулируя не только отношения между ними, но и доли распределения *совокупным капиталом* добавленной стоимости. В рамках *метакапитала* уже институциональная ценность в некоторой степени выступает *связующим отношением*, ориентиром или нормой для обеспечения относительного равновесия между глобальным спросом и глобальным предложением. По мнению многих известных экономистов, разрыв между ними и есть одна из острейших проблем современности. Дж. Стиглиц пишет: «Наиболее острой проблемой является разрыв между глобальным спросом и глобальным предложением» [6, с. 233]. Оказывается не всякое равновесие благо. Есть «плохое» равновесие, и оно современными экономистами никак не воспринимается, не анализируется [4, с. 458].

А что лежит в основе колебания этих агрегатов? С нашей точки зрения – это институциональная ценность, которая отражает не только меру затрат, но и момент вмененных социальных ориентиров, ценностей, спекуляций. Финансовый рынок как доминирующая форма функционирования рынка в целом создает фиктивный капитал, который никак не может проявляться без субъективистско-психологического вменения. Но парадокс в том, что реальные активы в своей оценке зависят в первую очередь от движения и поведения игроков биржи, института, где формируется ложная социальная стоимость. «...Финансовые рынки по своей сути являются нестабильными; кроме того, существуют общественные потребности, которые не могут быть удовлетворены путем предоставления полной свободы рыночным силам. К сожалению, эти недостатки не признаются... Именно рыночный фундаментализм, – отмечает Дж. Сорос, – сделал систему мирового капитализма ненадежной, ибо он неверно трактует механизм работы рынков и придает им чрезмерно важное значение. Иными словами, рыночные силы, если им предоставить полную власть в чисто экономических и финансовых вопросах, вызывают хаос и, в конечном счете, могут привести к падению мировой системы капитализма» [7, с. 17, 23].

Последствия и проявления этой ситуации на практике самые разные. Но применительно к нашим трансформациям это означает, что страны, не являющиеся основными политико-экономическими игроками, *свои реформы должны начинать* под признаваемую идею и ориентиры, выражаемые в явных и неявных формах. И этот «стандарт» поведения будет искусно поддерживаться и контролироваться мировым сообществом. От выполнения разных рекомендуемых стандартов страной зависит возможность получения кредита, инвестиций, степень поддержки кадровой политики, приглашение к участию в работе каких-либо международных организаций, рейтинговые оценки, прогнозы развития «влиятельных» экспертов и пр.

В современных условиях, и тенденция эта усиливается, изменился приоритет влияния того, что называют факторами производства. Можно уже избежать «ресурсного проклятия», освоив научно-информационное поле не только как гносеологическую сферу, но и как бизнес-процессы. Иначе говоря, если предположить страну с ее неким душевым доходом, то при мировом запасе знаний этот доход страны есть функция от используемого страной всего мирового запаса знаний. Однако у всех стран довольно разные возможности внутреннего *доступа* к этому ресурсу, это с одной стороны, но с другой – создаются и весьма разные возможности доступа к современным перспективным технологиям и научным разработкам. Например, известный КОКОМ (комитет по контролю за экспортом высоких технологий) никто не отменял равно как и его функции.

Внедрение информационно-психологических технологий и внедрение их в сознание, *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) у тех стран, у которых

сложилась *критически накопленная структура нового технологического уклада*. Доля последнего в продукции ВВП не должна быть менее четверти. Институциональный капитал³ сегодня обрамляет, организует (!) все виды капитала и укладов, приводя их в действие, обеспечивая определенный тип воспроизводства. Поэтому причина низкой эффективности функционирования как государственных предприятий, так и частного бизнеса, роста отчуждения наемного труда и его мотивации, отчуждения чиновников от результатов своей деятельности, т.е. обострения бюрократизма лежит в плоскости понимания и, следовательно, умения организации всей совокупности *институционального капитала*.

Уже сегодня накопленные данные позволяют заключить, что из всей совокупности циклов цикл информационный, в котором информация является главной сферой и средой деятельности институционального капитала, является *доминирующим*. От него зависят все другие циклы⁴. *Информационно-образовательно-психологический цикл, подчеркнем – мировой 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*. Временные рамки информационного цикла выходят за пределы долгосрочного кондратьевского периода, а траектория его имеет дискретный S-образный характер, фиксирующая переход на *качественно новую научную и образовательную парадигму*.

Норма прибыли сегодня имеет значение. В краткосрочном периоде. Но институциональная ценность отражает норму влияния, деятельности и контроля метакapитала остальных видов капитала, давая последним эту финансовую прибыль. Но последнюю невозможно понять без понятия издержек.

Понятие издержек для просто экономиста и институционального экономиста несет разный смысл. Если просто экономиста интересуют оплачиваемые внешние издержки по производству товаров и услуг, а «хорошего» экономиста – издержки и внутренние, рассчитываемые по особым методикам, то институциональный экономист обязан кроме всего прочего обратиться к *издержкам/полезности функционирования всей институциональной системы*. Эти совокупные издержки/полезность отражают ценность, а, следовательно, и *эффективность функционирования определенной модели хозяйствования*, которой институты задают стратегическую генерацию и вместе с тем ограничения развития. Их кратко можно выразить формулой:

³ Институциональный капитал – это накопленный и сохраненный в процессе общественного развития страны (мира) такой набор взаимосвязанных между собой институтов (формальных и неформальных), которые обеспечивают условия для расширенного и эффективного экономического роста и развития. Что касается воспроизводства, то речь идет об интенсивном типе данного явления, в котором обеспечивается, кроме всего прочего, воспроизводство *отношений развития*.

⁴ Как-то так получается, что именно информационный цикл является наименее изученным. Определенную лепту в раскрытие природы функционирования информации внесли Дж. Стиглер, Дж. Стиглиц, М. Спенс, А. Акерлоф. Однако главная проблема в прорыве понимания производства и воспроизводства информации заключается в том, что данное явление исследуется в рамках методологических традиций изучения и изложения рынка, денег и капитала.

$$TC = PC + TrC + TrCi, \text{ где}$$

TC – совокупные издержки,

PC – производственные издержки,

TrC – транзакционные издержки по товарным операциям,

$TrCi$ – транзакционные институциональные издержки, опосредуют институциональные транзакции реформы. Они включают не только издержки по ликвидации старых институтов, но и необходимые затраты по строительству новой институциональной системы. Институциональные транзакции являются условием и результатом реформ. Если будет перерыв и дискретность между ликвидированными старыми и формирующимися новыми институтами, то образовавшийся вакуум создаст отрицательный эффект хаоса и неопределенности. Это тот случай, когда возникает некооперированное поведение из-за отсутствия некой идеологии, признаваемой большинством и позволяющей одинаково понимать текущие и планировать с более четкой определенностью будущее поведение и возможные его сценарии. Это ситуация переходных периодов.

Институциональная среда не просто превращает технико-технологические возможности в действительность, но и выступает *исходным, базовым условием* определенной модели хозяйствования, создающей условия для дополнительного социально-экономического *эффекта*, называемого *институциональным доходом* (Ri). По существу это рентный доход, поскольку он напрямую чаще всего никак не связан с капитальными или же трудовыми затратами. Например, система Интернет создает дополнительный полезный эффект с подключением каждого дополнительного его участника. Здесь предельный полезный эффект стремится к максимуму при стремлении к минимуму предельных издержек. Такого не может быть при производстве и потреблении обычных товаров.

Она, институциональная рента, кроме *субъективированных ценностных оценок* содержит элемент (большой или меньший по величине) *добавленной, вмененной стоимости*, создаваемой в других странах. Таким образом, *институциональная ценность* вменяется обществу и индивидам в отдельности и ее связь с затратами имеет косвенный характер. Она служит основой неэквивалентного обмена, по сути, хотя формирует видимость равнопартнерских отношений между странами или субъектами хозяйствования. Таким образом принцип демократического поведения внешне соблюдается и он вполне на явленческом уровне приемлемо описывается позитивистской методологией, но в рамках сущностного подхода уже более четко отражаются и другие аспекты современной реальности – отношение далеко не равных возможностей, свободы выбора и отношение явного «нарушения» закона стоимости. Однако в рамках категорий мэйнстрима последнего как раз-таки и нет. Вот поэтому и проблемы эксплуатации нет...

Институциональная ценность (Vi) равна: $(Vi) = PC + TrC + TrCi + Ri$. Она распадается на эти элементы, потому что она фиксирует *качественную целостность общества* или отдельного сообщества, группы. В конечном счете, именно данная норма, а эта есть *общественная норма* поведения *всех*

участников хозяйственной деятельности и в первую очередь четко выкристаллизованных, сложившихся элементов социально-классовой структуры, определяет допустимые пределы производственных (PC) и транзакционных издержек (TrC). Это же относится и к размеру распределяемых рентных доходов. В меньшей степени люди на рациональном уровне далеко не одинаково понимают суть институциональных изменений (TrC) и всех выгод (Ri), получаемых от этих изменений. Лозунг «движение – все, конечная цель – ничто» часто лежит в основе инициатив или мотивов участия в реформах. Но это для масс, для электората. Элита же, иницирующая реформы, почти всегда понимает к чему она стремится. Ее целью является институциональная рента, которая выступает следствием разрушения старой системы норм и правил и построения таких новых «порядков», которые в той или иной степени обеспечат интерес не только реформаторов «первой волны», но и последующих ее участников. Институциональная рента делится далеко не со всеми членами общества. Ее законы распределения выходят за пределы привычных *законов* рыночно-капиталистического распределения. *Ее формы* также не только деньги и далеко не деньги: это должностные портфели, привилегии, возможности влияния, ордена и пр.

Стоимость и институциональная ценность взаимосвязаны между собой. *Институциональная ценность* указывает на развитие социально-экономических процессов, динамику происходящих изменений. Но *стоимость* отражает меру физической жизнедеятельности человека или фирмы, производящей услуги. Однако по мере решения этих злободневных проблем диапазон витальных потребностей человека расширяется и углубляется за счет социально-психологических переживаний, эмоций.

Экономическая сфера на текущий период уже не может рассматриваться отдельно от социальной, культурной, коммуникативной, психологической. Возрастает значимость институционально-социально-психологических и пр. потребностей, которые значительно расширяют рыночный обмен, виртуально увеличивают размер ВВП, условий и факторов, т.е. того, что входит в понятие *социального капитала*. *Богатство народов* сегодня вышло далеко за привычные рамки и *формы*, сформулированные еще А. Смитом. Для того чтобы обеспечить мир материальными благами текущего уровня в современной экономике вполне достаточно, чтобы их производило около 20% занятых. Остальные производят не просто услуги, а *отношения общения*. Таким образом, основным средством или, может быть, механизмом приращения и возрастания *капитала* стали не производство и технологические инновации, а манипуляции сознанием потребителя. Открыто то, что можно назвать *душой экономики*. А последняя слишком хрупкая и зависит от всего еще мало изученного комплекса социально-психологических и информационных факторов. Именно в этом суть информационных технологий, которые практически не обеспечили *качественный прирост знания о современной экономике*. Причина – новые сферы человеческой деятельности или осознанно не замечаются, или их пробуют исследовать старыми методологическими подходами и инструментами. Например, деньгами, которые узурпировали уже

практически все человеческие ценности, разрушающие даже капитализм как производительную систему. Сегодня от денег и соответствующего вида капитала и капиталистов далеко не предпринимателей надо защищать капитализм. Иначе говоря, институциональная ценность, которая во многом выстраивается из оценки смысла жизни, сегодня *офинансирована или монетизирована, а вернее – демонизирована*.

Естественно, под влияние фиктивного капитала и его разных производных начинает расти и объем ВВП, других не совсем стандартных экономических показателей за счет *процесса и* специфической экономики, имеющей *субъективированные* параметры. Например, объем ВВП страны, отражаемый в национальной валюте, по обменному курсу и по паритету покупательной способности не совпадают по причине субъективных оценок *ценности и разной покупательной способности* валют. Эта покупательная сила *вменяется обществом* под влиянием финансового капитала и реальные издержки здесь не имеют существенного значения. Интересно то, что покупательная сила денег стран развитых почти в полтора раза переоценена по сравнению с валютами стран более низкого уровня развития, ценность валюты которых занижена почти в два раза. Мировые ресурсы имеют 57,7% финансовой основы и только 42,3% материальную.

Институциональная ценность характеризует в некоторой степени меру качества жизнедеятельности человека (!), уход последнего в психологические переживания и эмоции. Диапазон последних значительно шире, чем удовольствия и переживания, обусловленные материальными благами, размером ВВП. Возникла уже политэкономия счастья [8, с. 94-107].

Итак, *институциональная ценность – это в высшей мере субъективированные оценки потребляемой произведенной услуги, полезные качества которой формируются или в процессе коллективного пользования или же вследствие первоначально высокого общественного признания*. В последующем эта высокая мера оценки, например, какой-то информации или услуги распространяется за счет субъективной оценки других субъектов хозяйствования, потребления их других индивидов, институционализации всего хозяйственного процесса.

Когда индексы на фондовых биржах уменьшаются или увеличиваются, то размер реальных активов от этого не меняется, идет лишь перераспределение субъективных массовых оценок, зависящих от биржи, трейдеров и игроков от экономики. Сфера социально- и политико-экономической психологии только сейчас начинает приобретать определенное осмысление и значение. Речь идет об интерпретативной рациональности, смысл которой задают, например, эксперты, имеющие также свои интересы и мировоззренческий фокус.

Натурально-имущественная и стоимостная формы уходят как бы в основание общей структуры создаваемого (и произведенного) богатства, вершину которого замыкает богатство информационно-психологическое. Последнее имеет крайне специфическую потребительную ценность. Стоимость, созданная знанием, по своему характеру требует в высшей степени институционализированного общества, иначе она не сможет получить

должного признания (пример, Айфон-5). Или цена модного костюма 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.

Институциональная ценность выступает, таким образом, субстанцией глобальной ренты. Это сегодня главная форма дохода. На этапе *формирования* мирового рынка глобальную ренту извлекали политико-экономические альянсы в рамках закрепившегося международного разделения труда, специализации и кооперации. Этот политико-экономический эффект был все же следствием минимизации транзакционных издержек на международном уровне. Следовательно, в доходах от *международной кооперации* кроме рентного была часть дохода экономически оправданного, признаваемого и выгодного всему обществу. Войны между странами, характерные особенно в период образования монополистического капитализма, можно объяснить именно таким видом борьбы за глобальную ренту. Сегодня стремление стран Восточной Европы войти под «защиту» соответствующего союза, включая военный, также объяснимо с точки зрения желания извлечь ренту при изменении мирового экономического порядка без усиления экономической активности и «напряжения» своих хозяйствующих субъектов. Показательно то, что от конкуренции капиталов через конкуренцию стран в настоящее время осуществляется *переход к конкуренции блоков, союзов, альянсов, корпораций*. Речь идет о *конкуренции институтов наднационального уровня*. Здесь сообщество постиндустриальных стран играет ведущую роль, *без согласия которых и без их поддержки ни одна страна не может изменить свое положение*.

Параметры институциональной ценности вначале задает наука в целом и экономическая в частности, имеющая мощный идеологический импульс. Последняя, например, своими теориями и «теориями» определяет рамки и содержание экономического мышления, а, следовательно, и поведения. Она может очередной моделью создать *очередную финансовую пирамиду*, спровоцировав «научными прогнозами» о росте рисков кризиса. А в кризисе, как известно, одни проигрывают, и их большинство, а другие выигрывают. И их меньшинство. Сегодня так «работает» мировая экономика. Как отмечает Нобелевский лауреат М. Алле, теория международной торговли, которую навязывают сторонники либеральной либерализации, лжива и не выдерживает научной критики [9, s. 65-66].

Однако заметим, что политико-финансовая сфера является лишь одной частью того, что относится к «информационной экономике», опирающейся на управляемую институциональную ценность. Но это область психологии и других наук, куда экономисты стараются по ряду причин не «влезать».

Информационно-психологический образ, т.о., формирующая институциональную ценность, есть субстанция современной экономики в отличие, например, от стоимости, которая несла в себе отпечаток

общественного труда во времена представителей классической политэкономии. Но информация как, например, деньги, акции, права собственности и пр. может существовать и существует уже как *самостоятельный ресурс*, о чем уже отмечалось. В ней находят отражение единство понятий «экономического времени» и «пространства» нового качества. Однако это происходит лишь в определенной среде, где индивиды мыслят в рамках *одной экономической идеологии*. Реально это идеология выражается в разных идеальных и материальных конструкциях в том числе в системе брэндов, которые создают в людях образы явных и мнимых ценностей. *Производство брэндов*, образов, а не производство товаров и услуг является уделом или целевой функцией новых империй. «Производство» этих образов является самым прибыльным видом деятельности, *основной инновацией* современной экономики. Реальное же производство осуществляется в третьих странах, где может никак не существовать для этого никаких условий. Более сложные товары производятся в десятках стран посредством поддетальной кооперации. Сборка же и продажа готового изделия позволяет самим ведущим странам извлечь львиную долю *добавленной стоимости*, в которую входит составной частью *мировой рентный доход или глобальная рента*. Практическая реализация данного процесса осуществляется посредством субконтрактных отношений – *аутсорсинга*. Прямое соединение предпринимательского и финансового капиталов и передача на аутсорсинг производительного капитала вызвали к жизни и новую организационную структуру бизнеса – *сеть*. Формируют сеть крупные корпорации, продающие физический капитал, освобождая его огромные объемы, таким образом, для кредитования. Его объемы в мире равны примерно объемам банковского кредитования. Но направления последнего сориентированы по преимуществу на активизацию потребления, а не на производство. Конфликт производства, таким образом, и потребления усиливается, внося в воспроизводственный цикл дополнительный хаос.

Институциональная ценность проявляется также во всеобщей стандартизации, в ценности денег, которые не сберегают никаких накоплений, *дешевых, но опасных нормах технологии*, приводящих к техногенным катастрофам, антисоциальных нормах, минимизирующих издержки и дающих далеко не рыночные прибыли. Даже Ф. Хайек пишет: «...Вести счет в рыночных ценностях значит вести счет на человеческие жизни... Калькуляция издержек есть калькуляция жизней» [10, с. 226].

Кроме того, что за последние полстолетия *экономическое неравенство* между странами и людьми резко увеличилось, *возникла новая форма эксплуатации и неравенства – информационная*, т.е. разноступенчатость стран и людей к достоверной (!) и научной (!) информации. Согласно данным ООН и ОЭСР, более 87% всех расходов на НИОКР сосредоточено в 31 стране, составляющих не более 13.4% общего количества национальных хозяйств. Остальные же 86.6% хозяйств лишь около 10% расходов осуществляют на научно-информационную и конструкторскую деятельность.

Возник новый вид частной собственности – право на формирование и управление новыми международными институтами. На этой первичной стадии

страны, включенные в «первый список», извлекают глобальную ренту через институциональные инновации, обеспечивающие выгоды «первопроходцам», иницирующим если и новое знание, то новые смыслы. *В последующем происходит дальнейшее распределение информационного продукта* посредством денег. И законы этой стадии распределения также никак не отвечают известным экономической теории законам распределения совокупного общественного продукта: равенство предельных издержек предельным выгодам.

Современный капитал не делит уже самостоятельность и ответственность за свои действия как в прошлом, а *предпочитает приватизировать доходы, позволяя национализировать своим странам и миру в целом возникающие издержки* и другие негативные последствия. Трансакционные издержки в мировом ВВП уже составляют большую его половину (!), но которые за минимальную оплату принимают на себя «третьи» страны.

Формой регулирования институциональной ценности является институциональное планирование: это сознательное формирование таких норм, правил, порядков, которые, отражая *закономерности* противоречивых современных тенденций, позволяют оптимизировать отношения и интересы различных социальных групп и классов, достигая компромисса интересов, как на международном уровне, так и на уровне национально-государственного устройства.

Поэтому нельзя арену *институционального строительства* отдать на откуп только известным странам, международным центрам, как и управление деньгами отдавать на откуп лишь банкирам, которые сегодня превзошли даже ростовщиков по своему устремлению к извлечению денежной ренты. Влияние объемов кредитования на производство и потребление *почти ликвидировало институт частной собственности*, потому что до тех пор, пока кредитор-получатель не рассчитается с банком, собственность имущества юридически принадлежит банку. *А банк – это переходный институт*, в зависимости от рамок своего функционирования одинаково может «служить» общественным интересам или же узкой группе лиц.

Сегодня международные институты, включая ТНК и ТНБ, экспертные и бюро по стандартизации, являются главными законодателями (техническими, программными, инновационными), регуляторами и основными пользователями первичного продукта информационной деятельности. *Далее*. Существенно, исходя из ограниченности суверенитета страны, 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. *Речь идет о конкуренции институтов, а точнее монополии*, потому что формирует международную политико-экономическую стратегию лишь небольшое известное количество стран. Конкретные же субъекты «строительства» международного экономического порядка неизвестны. Поэтому глобальная политика определяет и необходимость увеличения

открытости экономик, которая возросла с 16% в 1950 г. до 37% в 2000 г. Это принципиально иной вид *либерализма*. И в этом проявляется один из множества парадоксов, которые сопровождают мир-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 в том числе условия для извлечения глобальной ренты ТНК и ТНБ. *Этим закрепляется экономическое, политическое и социальное неравенство страны или стран.* Но с другой стороны государство, создающее жесткие границы также лишается возможности извлечь выгоду от торговли, инвестиций, внедрения институциональных, технических и организационных 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. Монополярная система, а именно так можно охарактеризовать современную мир-экономику, должна обслуживать на неэквивалентной основе центр, куда входит уже даже не известная семерка держав, а межнациональный капитал – метакapитал – со всей своей инфраструктурой и специфическими товарами и услугами и *периферию* со своей товарно-сырьевой специализацией в экономике и производной подчиненностью в политике, науке, технологиях, идеологии. Это одно из самых значимых *противоречий современного капитала*, имеющих самые разные формы проявления.

Таким образом, парадоксально то, что рыночная система, функционирующая на принципах либеральных и демократических ценностей, осваивая в процессе развития новые ресурсы, технологии и формы отношений, создали экономическое пространство, *утверждающее свою противоположность поведения – неравенство, информационно-финансово-политический тоталитаризм, автократию.* Острые события последних лет все же заставляют более основательно задуматься о последствиях «расколота цивилизации».

Сейчас мы являемся свидетелями настойчивого поиска и внедрения, как у нас, так и за рубежом новых, более эффективных методик и образовательных технологий, отражающих происходящие научные, практические, информационные и психологические изменения людей. Но здесь мы, т.е. люди третьего тысячелетия, столкнулись с необычайно острым и гносеологическим и реальным противоречием. С одной стороны, нам надо (!) все-таки заглянуть в сущее современной мир-системы и честно попытаться его изложить. А с другой – это таинство, явные и неявные массовые заблуждения позволяют, институционализируя массовое поведение и провоцируя очередные риски, извлекать рентные доходы. Для этого необходимы феноменологические заблуждения, которые внедряются через институты *образовательных стандартов*. Мировой же информационный цикл обосновывают, разрабатывают и внедряют так называемые эзотерики, т.е. посвященные. И это можно назвать *первым уровнем* высшего элитного образования, которое «производит» и «воспроизводит» нестандартно мыслящих профи для

глобальной экономики. *Второй уровень* – это уже специалисты. Их задача честно и профессионально выполнять уже разработанные и намеченные функции будь это производственный процесс, финансы и пр. *А третий образовательный уровень* ориентирует молодых (и не только) людей на знания принципов индивидуально-потребительского свойства. Им действительно не надо объяснять как, почему и в каких пределах работает метарынок, метасистема. Они должны быть научены понимать символы и знаки уже работающей системы на одном языке, чтобы к ней потребителю мог адаптироваться. Для последних кризис – это когда он, потребитель, непосредственно потерял работу или ликвидные активы со всеми вытекающими последствиями. Выяснение же истинных причин и общих последствий кризиса не входит в компетенцию субъектов «обывательской экономики». К сожалению, «учиться рынку» в нашей и других подобных странах предлагают только обращаясь к этому третьему уровню образования.

Для этого же создан *особый порядок из свода условий и правил, по которым финансовый кризис лишает миллионы людей своих сбережений*, а счет можно предъявить только к феноменологии рынка. То есть ни к кому. Действительно, вызывает не только недоумение, но и протест то обстоятельство, что американские граждане по результатам последнего кризиса потеряли 7 трлн. долл., а банки всего лишь 1 трлн. долл. Но самая массовая и активная помощь оказывалась не теряющим свое последнее богатство гражданам, а банкам. Налицо острейший *институциональный конфликт* современной мир-системы, в основе функционирования которой лежит глобальный капитал – создана *антиэкономика*, утерявшая первоначальный свой смысл – человеческой деятельности, равно как и классические либеральные традиции – право защиты частной собственности в современном рыночно-капиталистическом обществе. И если имущественное неравенство, вскрытое ранее, может как-то еще и не замечаться, то *информационно-статусное неравенство*, осознанно к тому же культивируемое, практически полностью исключает демократические принципы человеческого общения, свободу выбора и поведения. *Рентная мотивация* – это также один из первых признаков современного глобального капитала, функционирующий на институциональной ценности, а *глобальная рента* является ее конкретным видом проявления, механизм формирования и изъятия достаточно сложен и мало изучен.

Итак, М. Планк утверждал: Наука представляет собой внутреннее единое целое. Ее разделение на отдельные области обусловлено не столько природой вещей, сколько ограниченностью познания. В действительности существует непрерывная цепь от физики и химии через биологию и антропологию к социальным наукам, цепь, которая ни в одном месте не может быть разорвана, разве лишь по произволу [11, с. 246]. Поэтому нет ничего практичнее хорошей теории, которая в контексте этой статьи предполагается в возрождении на новой парадигмальной основе политической экономии. «Бывшие коммунистические страны после краха своей системы, сложившейся после второй мировой войны выбрали искаженный вариант рыночной экономики.

Они поменяли своего прежнего бога Карла Маркса на нового – Милтона Фрийдмана, - пишет Дж. Стиглиц. - Но новая религия не служит им хорошо [6, с. 273]. Поэтому надо думать самостоятельно, понимая сложность и ответственность за предлагаемые выводы и то, кому ты служишь и за что и что из этого получается и создавать новые идеи и теории, соответствующие общим интересам мир-системы в целом и ее отдельных элементам странам национальным, не попирая их интересы и не оскорбляя за свою лояльность по отношению существующей несправедливости.

Литература

1. Кругман П. Возвращение великой депрессии. - М., 2009.
2. Современная политическая экономия / Под ред. П.С. Лемещенко. – Мн.: Книжный Дом, 2005. – 472 с.
3. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой: Пер. с англ. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 312 с.
4. Кругман П. Великая ложь. - М.: АСТ, 2004.
5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. - М., 1978.
6. Стиглиц Дж. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после кризиса. - М., 2011.
7. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Пер. с англ. - М., 1999.
8. Антипина О. Экономическая теория счастья как направление научных исследования // Вопросы экономики. 2012, № 2.
9. Allais M. L'Union europeene, la mondialisation et le cho mage // Rev. des Sciences morale et polit. P., 1998, N 2.
10. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. - М., 1992.
11. Цит. по: Чешков М.Г. Интеграция науки (философский очерк). - М., 1975.

(220030, комн. 203, 410, кафедра теор. и инстит. экономики, эконом. факультет, Белорусский государственный университет,
пр-т Независимости, 4, г. Минск, Республика Беларусь; тел.: сл. 222 35 93, 222 36 01;
адрес дом.: 220100, д. 78, кв. 493, ул. М. Богдановича, Минск, т/факс 331 96 64;
e-mail: индивидуальн. - liamp@bsu.by; кафедры - caftiec@bsu.by-