

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЛАСТЬ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ

В статті розглянуті зміни, що сталися у структурі економічної влади за умов переходу до постіндустріального суспільства. Виділені основні джерела і інструменти, на яких ґрунтується влада.

В статье рассмотрены изменения, произошедшие в структуре экономической власти при переходе к постиндустриальному обществу. Выделены основные источники и инструменты, на которых основывается власть.

The changes which have occurred in structure of the economic power at transition to a postindustrial society are considered in the article. The basic sources and instruments on which the power is based are allocated.

Ключові слова. Економічна влада, постіндустріальне суспільство, знання, техноструктура, організація.

Ключевые слова. Экономическая власть, постиндустриальное общество, знания, техноструктура, организация.

Key words. The economic power, postindustrial society, knowledge, technostructure, the organisation.

Постановка проблеми. Технологическая революция, ставшая причиной перехода к постиндустриальной цивилизации, вызвала повсеместное распространение компьютеров, новых технологий. В связи с этим складываются новые виды семьи, стили работы, жизни, новые формы политики, экономики. Для восприятия этих нововведений необходимо постоянное развитие познавательных способностей. Ведущую роль приобретают сфера услуг, наука и образование. Университеты должны

занять место корпораций, а ученые – бизнесменов. Вместе с этими изменениями происходят изменения и в структуре власти, теперь власть опирается на знания, происходят изменения в источниках и инструментах осуществления власти.

Анализ последних исследований и публикаций. Ряд исследователей характеризуют постиндустриальное общество, как «общество профессионалов», где основным классом является «класс интеллектуалов», а власть принадлежит меритократии — интеллектуальной элите. Как писал основоположник постиндустриализма Д. Белл, «постиндустриальное общество... предполагает возникновение интеллектуального класса, представители которого на политическом уровне выступают в качестве консультантов, экспертов или технократов»[1]. Такой концепции власти придерживается и Э.Тоффлер. Тоффлер подчеркивает, что знание перекрывает достоинства других властных импульсов и источников. Именно знание может служить для приумножения богатства и силы. Однако оно действует предельно эффективно, поскольку направлено на достижение цели [2, с.9]. По мнению П.Друкера «работники знания» не станут большинством в «обществе знания», но они уже стали его лидирующим классом» [3]. Исследованию экономической власти в постиндустриальном обществе посвящены и работы Дж.Гэлбрейта [4]. Вместе с тем, вопросы относительно механизма осуществления экономической власти в постиндустриальном обществе требуют дальнейшего исследования.

Целью статьи является анализ экономической власти в постиндустриальном обществе, выявление инструментов и источников на которые она опирается.

Результаты исследования. Преимущество знания, как источника власти, заключается в том, что оно обладает большей гибкостью чем наказывающая и вознаграждающая власть. В то время как сила и богатство

ограничены, знание может бесконечно расширяться, оно не может быть израсходовано. Знание доступно сразу нескольким пользователям одновременно, и используя его эффективно можно порождать новое знание [2, с.42]. Использовать наказывающую и вознаграждающую власть могут в основном сильные и состоятельные люди, а знанием могут обладать также слабые и бедные. Меняется характер использования наказывающей и вознаграждающей власти, они становятся зависимыми от знаний. Теперь не надо применять физическую силу или подкуп, используя современные технологии можно применить наказание создавая сбои в системе, блокируя каналы информации, создавая вирусы уничтожающие данные.

Так как знания становятся все более узко специализированными, для того чтобы они были продуктивными, а власть, основанная на них, значительной, необходимо объединение «владельцев знания» в команды, т.е. организации. Только организация может превратить специализированное знание в производственную отдачу.

В современное время продолжается рост организации. Ее влияние чувствуется в экономике, в политике, в военной области, ее основное усилие направлено на получение подчинения других. Управляемая менеджерами корпорация, профсоюз, современное государство, группы производителей, торговые ассоциациями, и лобби — все это проявления эпохи организации и свидетельствуют об относительном снижении важности личности и, хотя и в меньшей мере, собственности как источников власти [4, с.132]. И все больше растет использование условной власти, как инструмента ее осуществления.

Влиятельные личности были заменены командой менеджеров, предприниматель уступил место безликому человеку организации. Для решения главной задачи, то есть для успешного управления крупным корпоративным предприятием, энергии одного человека, его

профессиональной компетентности, опыта и преданности делу недостаточно. Для этого необходимы усилия, способности и навыки группы. Власть принадлежит технократии – она сосредоточена в руках профессионалов, специалистов различных областей, обладающих совокупностью необходимых знаний, навыков и умений [5, с.88].

Возникают разнообразные союзы среди представителей специализированных знаний – банкиров и адвокатов, инвесторов и экспертов по налогам и т.д. Постоянные инновации сокращают жизненный цикл вещей, рынки выходят за национальные границы, фирмы вкладывают миллиарды в новые технологии. На смену индустриальному порядку идет новая глобальная система создания материальных ценностей. Капитал переходит из материальной, осязаемой формы в бумажную форму, которая символизирует материальное обеспечение. Стоимость большинства продуктов определяется вложенными в них знаниями [2, с.108]. Знания, компьютеризированное оборудование заменяет человеческий труд и капитал. Таким образом, капитал и деньги сегодня переходят в знания.

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

В эпоху капитализма никто не сомневался, что власть принадлежала тем, кто владеет капиталом. Именно собственность предоставляла право управлять бизнесом, и она обеспечивала доступ и влияние на законодательство и на общественность в целом [4, с.134]. Собственность, как источник индустриальной власти, и сейчас не утратила свое значение, но она, тем не менее, пережила относительное снижение в доступе к власти. Контроль перешел к управляющему персоналу, менеджерам.

Передача власти от владельцев менеджерам, от собственности организации, стала распространяющейся характерной особенностью индустриального развития.

Можно выделить несколько причин перехода власти от собственности к организации. Одна из них состоит в том, что с течением времени первоначальные владельцы собственности на предприятии были рассеяны наследниками, включая и тех, кто не имел достаточных навыков использования и эффективного распоряжения доставшейся им власти принадлежащей собственности [4, с.135]. Следующая причина заключается в том, что индустриальные задачи стали все более и более сложными. Размер корпораций, сложная технология, потребность в специализированном управлении и маркетинговых навыках, не могли допустить к принятию решений тех, чья основная квалификация определялась как владелец собственности. Власть прошла мимо неучастника и таким образом вне его способности вмешаться в дела организации.

Теперь размер капитала не гарантирует защиту от провала и банкротства. Для успешного осуществления власти обязательно нужна эффективная бизнес-структура и квалифицированные работники. Капитал не может автоматически обеспечить появление ноу-хау, необходимых для экономического успеха. И наоборот, в постиндустриальных секторах экономики наличие ноу-хау позволяет легко привлечь необходимый капитал даже без наличия собственного.

С ростом технологий, которые стали наиболее сложными и чаще меняющимися, чем раньше, рабочие должны обладать все большими знаниями и умениями, рабочие места становятся все более индивидуальными и труднозаменяемыми. Компании все труднее найти нужного работника, и, таким образом, власть работника увеличивается [2, с.253, 263].

По этому поводу Синов В.В. [6] высказывает мнение, что современные «работники знаний» уже не имеют жесткой зависимости от организации, так как могут производить свой информационный продукт и вне ее структур, имея необходимые средства производства в личной собственности. Такой работник предлагает работодателю не свои способности к труду, а его результат, не рабочую силу, а потребительскую стоимость, воплощенную в том или ином инновационном продукте или новой производственной технологии. В результате возникает ситуация, когда все большая часть персонала стремится работать вместе с организацией, например, обрабатывая ее информационные потоки, а не на организацию, т.е. складывается положение, когда организация больше нуждается в сотрудниках, чем они в ней.

С изменением в источниках власти от личности и собственности к организации произошло уменьшение относительной эффективности вознаграждающей власти и, как можно было ожидать, увеличение использования условной власти. Как отмечает Гэлбрейт, это стало наиболее очевидно из отношений индустриальной фирмы к профсоюзу. Профсоюз, как проявление уравнивающей власти в покупке рабочей силы, появился еще в индустриальную эпоху, он встретился с намного более непреклонной оппозицией ранних предпринимателей чем оппозицией людей организации. Имеющий собственность промышленник часто интересовался властью ради самого себя, подчинение рабочих было его персональным желанием и целью, вице-президент, отвечающий за трудовые отношения, с другой стороны, оценен частично своей способностью поддержать мир. И, что весьма существенно, он не защищает свою личную собственность от агрессий рабочих. Эпоха организации таким образом принесла главное ослабление вознаграждающей власти, однажды осуществленной над рабочей силой [4, с.136].

Изменения в использовании вознаграждающей власти, осуществляемой над потребителями или клиентами, с повышением роли организации, были менее значительными. Здесь власть состоит в получении большего подчинения за меньшую стоимость. Наибольшая власть достигается тогда когда потребность потребителя значительная, а альтернативы недоступны, потребитель тогда эксплуатируется, как рабочий в аналогичном случае подчинения. Классический пример такого осуществления власти монополия некоторого существенного или очень желательного продукта, для которого нет близкого заменителя, так, не имея альтернативного продавца, потребность, а следовательно и власть являются большими [4, с.137]. Угроза возникает со стороны конкуренции, которая служит средством растворения власти.

Организация отмечена глубоким эффектом и на конкуренцию и на монополию. Главная цель крупного предприятия, профсоюза, торговой ассоциации – ограничить или устранить ценовую конкуренцию, что приведет к отсутствию альтернативы покупки их товаров по более низкой цене. Современным предприятиям для этого не требуется формальной договоренности по этому вопросу, достаточно того, что они понимают, что если ценовая конкуренция выйдет из-под контроля, издержки власти понесут все [5, с.102]. Таким образом, первичная цель организации состоит в том, чтобы избежать тенденций ограничивающих власть.

Но существует и противостоящее влияние. Богатство, связанное с современным индустриальным развитием, значительно уменьшило давление практически любой потребности на потребителя [4, с.137]. Расширение количества и разнообразия продуктов и услуг непосредственно увеличило альтернативы, доступные для потребителя. Сегодня выбор потребительских продуктов более широкий чем в предыдущих столетиях, тоже касается предоставляемых услуг и предметов роскоши. Следовательно, монополия прекратила быть ограничителем

товаров и услуг как в более ранние дни вознаграждающей власти. Для тех, кто мог бы стать подлежащим ее власти, теперь есть возможность покупки другого товара или не покупать вообще.

Последствием этого развития стал переход от использования вознаграждающей власти к условной. Теперь, при наличии огромного количества альтернатив, необходимо убедить людей, культивировать веру в то, что это недействительные альтернативы, что у рассматриваемого продукта или услуги есть качества, которые уникальны, отличающие его от остальных подобных товаров. Как результат происходит широкое обращение к коммерческой рекламе. Реклама не только новая и жизненная форма рыночной конкуренции, скорее она пытается через условную власть сохранить часть власти над покупателем, которая была ранее связана с вознаграждающей властью [4, с.38].

Основной экономической функцией является разработка и создание новых продуктов, и ни один изготовитель не станет производить новый продукт, не создав предварительного спроса на него. Ни один изготовитель не откажется от мер по формированию спроса на существующий товар и не перестанет этот спрос поддерживать – наступил век рекламы, искусства продаж, телевидения и управления потребителями. [7, с.23].

Как следствие, изменения произошли и в симметричном ответе потребителей на власть продавцов товаров и услуг. Если раньше их усилия были в основном направлены на развитие альтернативных источников поставки, или обращения к правительству, по поводу регулировки цен, то есть цена продукта была центром беспокойства, теперь это отступило на второй план. Заботы современного потребителя связаны с рекламой продукта, с противостоянием осуществлению условной власти. Это противостояние также осуществляется через действия правительственных учреждений от имени потребителя. Потребители хотят выяснить правдивость заявлений изложенных в рекламе – это современная цель

потребительского движения, это ответ на переход от использования вознаграждающей власти к использованию условной власти [4, с.138].

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Не смотря на такое видимое проявление власти со стороны крупных организаций, которые стали основным фактом современной жизни, социальная обусловленность, от которой их власть экстенсивно зависит, практически не претерпела изменений. Она осталась практически неизменной от эры классического капитализма. Власть, как все еще считается, расторгнута рынком и конкуренцией [5, с.130]. И предполагается, что власть, независимо от ее намерения, всегда служит общественной пользе посредством рынка и конкурентоспособной борьбы. Это стало чрезвычайно удобно для обладателей власти, чтобы общественность полагала, что вся эффективная власть расторгнута через подчинение фирмы рынку. Но, социальная обусловленность, как глубоко бы она не укоренилась в сознании людей, не может не столкнуться со слишком очевидной действительностью, что присутствие и власть современных крупных корпораций велика.

Власть теперь не только более эффективно осуществлена, чем прежде, но и все большее количества людей имеет доступ или к фактической власти или к иллюзии ее осуществления. Развитие технологий, переход к постиндустриальному обществу обусловил ряд изменений в структуре власти. Власть перешла к крупным корпорациям, ключевым ядром которых стала техноструктура. Основными источниками и инструментами власти стали организация и условная власть, опирающаяся на знания. Произошло снижение роли отдельной личности и, в меньшей степени, собственности, как источника власти. Личность заменила команда профессионалов, специалистов обладающих совокупностью необходимых знаний. Использование наказывающей власти практически полностью исчезло, вознаграждающая власть не утратила своего значения, но

уступила место условной власти основанной на убеждении, культивировании веры.

Список использованной литературы

1. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М., Академия, 1999. – 578с.
2. Тоффлер, Э. Метаморфозы власти / Э. Тоффлер. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. – 669с.
3. Друкер П. Эра социальной трансформации / [Электронный ресурс] / П. Друкер // Режим доступа: <http://www.archipelag.ru>
4. Galbraith, J.K. The anatomy of power / J.K. Galbraith. – Bungay, Suffolk : Richard Clay Ltd., London 1984. – 189р.
5. Гэлбрейт, Дж.К. Экономические теории и цели общества/ Дж.К.Гэлбрейт. – М.: Прогресс, 1976. –406с.
6. Синов В. Человеческие ресурсы инновационной деятельности / В.В. Синов // Креативная экономика. – 2007. - №5. – С.58-65.
7. Гэлбрейт, Дж.К. Экономика невинного обмана: правда нашего времени/ Дж.К. Гэлбрейт. – М.: Издательство «Европа», 2009. – 88с.