

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «ИНЖЭК»



Ministry of Education and Science of Ukraine
Kharkiv National University of Economics
Moscow State University named after M. V. Lomonosov
Centre of Public Sciences
Philosophical and Economic Academic Assembly
International Association of Institutional Research

LIPOV V. V.

**From Antiquity to Posteconomics.
Evolution of the Forms of Economic
Management and Development
of Economic Theory**

Monograph

Kharkov
PH «ENGEС»
2008

Министерство образования и науки Украины
Харьковский национальный экономический университет
Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова
Центр общественных наук
Философско-экономическое ученое собрание
Международная ассоциация институциональных исследований

ЛИПОВ В. В.

**От архаики к постэкономике.
Эволюция форм хозяйствования
и развитие экономической
теории**

Монография

Харьков
ИД «ИНЖЭК»
2008

УДК 330
ББК 65.01
Л 61

Рекомендовано к изданию решением ученого совета Харьковского
национального экономического университета
(протокол № 11 от 4.07.2008 г.)

Рецензенты: **Богиня Д. И.** – д-р экон. наук, профессор, ведущий научный сотрудник Института экономики и прогнозирования НАН Украины;
Мандыбура В. Е. – д-р экон. наук, профессор кафедры экономической теории Киевского национального университета имени Тараса Шевченко;
Носова О. В. – д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории Харьковского национального университета внутренних дел

Липов В. В.

Л 61 От архаики к постэкономике. Эволюция форм хозяйствования и развитие экономической теории: Монография. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2008. – 280 с. Русск. яз.

ISBN 978-966-392-219-5

В работе рассматриваются теоретико-методологические вопросы развития экономической теории в процессе эволюции форм хозяйственной деятельности. Акцентировано внимание на хозяйствовании как основополагающей категории воспроизводственной деятельности; институтах, институциональных изменениях и социально-экономических моделях стран мира, структурирующих социальные отношения в обществе; представлены возможности использования результатов этнометрических исследований при разработке макро- и микроэкономической политики.

ББК 65.01

ISBN 978-966-392-219-5

© В. В. Липов, 2008
© ИД «ИНЖЭК», 2008

Содержание

<i>Введение. Развитие экономической теории в условиях глобальной диффузии экономических и постэкономических методов хозяйствования</i>	10
<i>Раздел 1. Хозяйствование от архаики до постэкономики: эволюция и методология экономической науки</i>	14
1.1. Невидимая рука чего ...или Кого? Методология А. Смита и христианские основы хозяйствования	14
1.2. Неоэкономика и движущие силы развития	30
1.3. Диффузия экономических и постэкономических методов хозяйствования и развитие экономической теории. Мотивационный аспект	41
1.4. Реформирование хозяйственной жизни и проблемы развития экономической теории	51
1.5. Деньги как феномен культуры, социальный институт и качественная категория хозяйствования: сакральное в профанном	63
<i>Раздел 2. Эволюция форм хозяйствования и категориальный аппарат науки</i>	72
2.1. Хозяйствование как основополагающая логическая категория экономической науки	72
2.2. Развитие экономической теории как эволюция понимания ценностной составляющей хозяйственной деятельности человека.....	80
2.3. Стимулирование труда и формирование опережающей модели развития экономики	100
2.4. Хозяйственная и экономическая деятельность: особенности мотивации в трансформационной экономике	109
2.5. Место мотивации трудовой деятельности в системе хозяйственной мотивации	115
2.6. Случайность и стимул. Синергетика и экономическая теория развития	124

<i>Раздел 3. Институты, институциональные изменения и социально-экономические модели стран мира</i>	136
3.1. Институциональные изменения: движущие силы, субъекты и механизмы осуществления	136
3.2. Изменение институциональных систем трансформационных экономик в условиях глобализации: точки бифуркации	147
3.3. Институциональная составляющая социально- экономических моделей.....	158
3.4. Деньги как хозяйственный институт: качество versus количество.....	169
3.5. Имперскость в эпоху сетевых структур: в поисках модели монолитной дифференциации	178
3.6. Религиозный менталитет в системе факторов конкурентоспособности рабочей силы	190
<i>Раздел 4. Этнометрия: экономическое измерение хозяйственной культуры</i>	201
4.1. Коррекция национальной хозяйственной культуры как результат, критерий эффективности, цель и инструмент макроэкономической политики.....	201
4.2. Мужественность/женственность национальной культуры как фактор формирования социально- экономических моделей стран мира.....	212
4.3. Интеграция Украины в ЕС: гендерный аспект	222
4.4. Проблемы заимствования систем мотивации персонала в трансформационных экономиках: кросс-культурные основы исследования	230
4.5. Формирование правового поля хозяйствования в постсоветских экономиках: кросс-культурный аспект	251
<i>Заключение</i>	264
<i>Литература</i>	268

Contents

<i>Introduction.</i> Development of economic theory in conditions of global diffusion of economic and posteconomic methods of economic management	10
<i>Chapter 1.</i> Economic management from antiquity to posteconomics: evolution and methodology of economic science	14
1.1. Invisible hand of what ...or of Whom? Methodology of A.Smith and Christian bases of economic management	14
1.2. Neoeconomics and wheels of development	30
1.3. Diffusion of economic and posteconomic methods of economic management and development of economic theory. Motivational aspect.....	41
1.4. Reformation of economic life and problems of development of economic theory	51
1.5. Money as phenomenon of culture, social institution and qualitative category of economic management: sacral in profane	63
<i>Chapter 2.</i> Evolution of forms of economic management and categorial apparatus of science	72
2.1. Economic management as fundamental logical category of economic science.....	72
2.2. Development of economic theory as evolution of understanding of value component of economic activity of a human being	79
2.3. Stimulation of labour and formation of the advanced model of economy development.....	100
2.4. Economic activity: peculiarities of motivation in transformational economy	109
2.5. Place of motivation of labour activity in the system of economic motivation	115
2.6. Accident and stimulus. Synergy and economic theory of development	124

<i>Chapter 3. Institutions, institutional changes and social and economic models of countries of the world</i>	136
3.1. Institutional changes : motive powers, subjects and mechanisms of realization	136
3.2. Change of institutional systems of transformational economies under conditions of globalization: bifurcation points	147
3.3. Institutional component of social and economic models	158
3.4. Money as economic institution: quality versus quantity	169
3.5. Imperial ideology in the epoch of network structures: in search of the model of monolithic differentiation	178
3.6. Religious mentality in the system of factors of competitiveness of labour	190
<i>Chapter 4. Ethnometrics: economic measurement of economic culture</i>	201
4.1. Correction of national economic culture as a result, criterion of effectiveness, purpose and instrument of macroeconomic policy	201
4.2. Manliness/femininity of national culture as a factor of formation of social and economic models of countries of the world	212
4.3. Integration of Ukraine into EU: gender aspect	222
4.4. Problems of borrowing of systems of motivation of personnel in transformational economies: cross-cultural bases of the research	230
4.5. Formation of legal framework of economic activity in post-Soviet economies: cross-cultural aspect	251
Conclusion.....	264
Literature	268

Этот приговор – «жить тяжелым трудом» – выпал одним только нам. Нехватка средств – нечто вроде судебного определения, вынесенного нашей экономикой; таково же аксиоматическое положение нашей Экономической Науки: приложение минимальных средств, противопоставленное альтернативной цели, извлечь максимально возможное удовлетворение в существующих условиях. И именно с высоты этой страстно желанной выгодной позиции оглядываемся мы назад на жизнь охотников ...Снабдив охотника буржуазными мотивами и палеолитическими орудиями, мы авансом выносим суждение о безнадежности его ситуации.

М. Салинз

Формирование общества, основанного на надутилитарно мотивированной деятельности, которую мы называем творчеством в противоположность труду, вызывает радикальные изменения как в механизмах хозяйственного взаимодействия, так и в оценке ...целого ряда социальных отношений... Постэкономический строй не требует ... ни выхода человека за пределы материального производства, ... ни перенесения основных его интересов в сферу культуры, ... напротив, подобное общество основывается на переосмыслении и переоценке мотивов и стимулов той деятельности, которая ...может казаться даже оставшейся неизменной. Постэкономическая трансформация не требует внешних форм своего проявления, не нуждается в революционном характере проведения в жизнь; ... развиваясь по мере развития самих людей, она представляет собой не менее масштабное изменение, нежели то, что привело ... к устранению неспособного к динамичному развитию общинного строя.

В. Иноземцев

Введение. Развитие экономической теории в условиях глобальной диффузии экономических и постэкономических методов хозяйствования¹

Характер и направленность эволюции теоретической мысли предопределяется преобразованиями, происходящими в экономике. Как правило, признание научного сообщества находят те теории, которые отражают уже произошедшие и получившие широкое распространение изменения, поэтому официальная теория вместо того, чтобы опережать происходящие процессы, следует за ними.

Возможна ли обратная последовательность событий? Возможна. И наиболее ярким примером этому является «Богатство народов» А. Смита. Работа появилась в преддверии промышленной революции в Англии, сразу же получила широкое признание и оставалась бесспорным авторитетом и после завершения этого процесса. Лишь с конца 1930-х гг. реалии формирующегося индустриального общества обуславливают смещение акцентов. От апологии саморегулирующейся функции рынка, направленной против земельной аристократии, по мере возрастания социальной роли вновь сформировавшихся антагонистических классов предпринимателей-капиталистов и наемных рабочих, политическая экономия переходит к изучению проблемы распределения доходов и соответственно факторов, его формирующих.

Чем обусловлен успех и непреходящее значение «Богатства народов»?

А. Смит был философом. Философский подход к изучению проблемы позволил ученому встать над нею, перейти от анализа частных случаев к поиску места и значения отдельных экономических явлений в более общих законах развития общественного бытия.

¹ Представлено на Международном симпозиуме «Экономическая теория: исторические корни, современное состояние и перспективы развития», г. Москва, МГУ им. М. В. Ломоносова, 10 – 11 июня 2004 г.

Впервые опубликовано: Развитие экономической теории в условиях глобальной диффузии экономических и постэкономических методов хозяйствования // Современные проблемы экономической теории. Ч. 2.– М.: МГУ; Парад, 2004.– С. 172 – 174.

Изменения, происходящие в экономике на рубеже двух тысячелетий, по своей глубине и значимости намного превосходят английскую промышленную революцию. Развитие *High- и High-hume* технологий, всеобщая компьютеризация и формирование глобальных информационных сетей, достижение развитыми странами высокого уровня потребления населения коренным образом меняют характер хозяйственной деятельности человека. Промышленно развитые страны все активнее вступают в постэкономическую стадию развития. При сохранении и дальнейшем углублении разделения труда, обменных отношений в обществе происходит деструкция стоимости, как критерия обмена, организующего начала, обеспечивающего эффективное распределение ресурсов, функционирование хозяйственного механизма. Для развитых стран проблема предстает в качестве естественного, закономерного результата развития. Для развивающихся стран в условиях глобализации она может иметь куда более разрушительные последствия. Каким образом происходящие изменения отражаются в экономической науке?

Ответ на этот вопрос находится в тесной связи с теоретико-познавательной, методологической и практической функциями экономической теории.

В странах Запада начался процесс постепенного преодоления экономических основ хозяйственной деятельности, перехода к постэкономической общественной формации. Воспроизводство человеком своего существования как биологического, социального, одухотворенного организма, в качестве смысла человеческой деятельности, остается неизменным. Исчезает стоимость как промежуточная цель и объективный критерий распределения ресурсов и благ в обществе. Что может стать основой координации хозяйственной деятельности людей в новых условиях? Ответ на этот вопрос, скорее всего, может дать теория хозяйствования, как философская наука, охватывающая в качестве объекта изучения архаическую, экономическую и постэкономическую общественные формации. Знаменателен интерес к проблемам обмена (М. Мосс, М. Салинз, Ж. Бодрийяр), соотношения количества и качества (Р. Генон), траты, полезности и бесполезного (Ж. Батай), прибыли (Н. Хомский), человеческой деятельности (Х. Аренд) антропологов и лингвистов, политологов и социологов, философов и футурологов.

Диффузия экономического и постэкономического в хозяйственной деятельности человека ведет к кардинальному изменению объ-

екта изучения экономической науки. Дематериализация мотивации, виртуализация стоимости, финансизация экономики на ее передовых рубежах сочетается с сохранением и даже усилением экономической составляющей хозяйствования в странах с переходной экономикой и развивающихся странах. Каковы последствия столкновения экономической и зарождающейся постэкономической форм хозяйствования? Какие изменения следует внести в инструментарий экономической науки в новых условиях? Как максимально полно использовать зарождающиеся возможности и нейтрализовать возникающие угрозы? Что может предложить экономическая наука практике? Ответы на эти и подобные им вопросы являются предметом исследования экономической науки в новых условиях.

Возрастание роли субъективного фактора в поведении экономических агентов ставит вопрос о необходимости разграничения в рамках единой науки сфер применения позитивного и нормативного анализа. Вполне закономерным и логичным в условиях становления общества высокого потребления и нарастания экологических проблем человечества видится возникновение альтернативной экономической теории на основе восточной философии минимизации внешнего влияния (издержек) в противовес западной традиции максимизации результата воздействия на внешнюю среду (прибыли).

Экономическая теория по определению призвана изучать законы хозяйственной деятельности в условиях экономического способа хозяйствования. В условиях начала формирования постэкономической формации происходит закономерное расширение объекта исследования, пересмотр предмета, исследовательской методологии. Лишь своевременность и адекватность реакции на происходящие изменения обеспечит достойную роль экономической науки в решении проблем, стоящих перед человечеством.

Предлагаемая Вашему вниманию работа состоит из четырех разделов. В первом освещаются отдельные аспекты эволюции методологических подходов к изучению хозяйственных явлений в процессе развития и усложнения форм хозяйственной деятельности человека от архаики к постэкономике. Особое внимание уделяется влиянию постэкономических тенденций на развитие инструментария экономической науки. Во втором разделе прослеживается взаимосвязь эволюции форм хозяйствования с содержательным

наполнением таких ключевых категорий экономической науки, как хозяйствование и его соотношение с экономической, трудовой деятельностью, ценность, мотивация стимулирование, деньги. Содержание мотивации деятельности человека, характер ее стимулирования предопределяется особенностями хозяйственной культуры. В хозяйственной деятельности она находит воплощение в системе институтов хозяйствования. Институциональной составляющей социально-экономических моделей стран мира, институциональным изменениям посвящен третий раздел. Проблемы количественного измерения особенностей национальных культур хозяйствования и использования их результатов в экономической деятельности рассматриваются в четвертом разделе.

Отдельные части предлагаемой работы ранее апробированы на научных конференциях, симпозиумах, семинарах, опубликованы в материалах по итогам их работы, коллективных монографиях, периодических и продолжающихся изданиях. Автор выражает признательность организаторам и участникам за возможность презентовать результаты своих исследований, ценные идеи и предложения, высказанные в ходе их обсуждения.

Искреннюю признательность за советы и поддержку хотелось бы высказать д. э. н. Н. А. Афанасьеву, академику, д. э. н., профессору Д. П. Богине, чл.-кор. НАНУ, д. э. н., профессору А. А. Гриценко, д. э. н., профессору В. В. Дементьеву, д. э. н., профессору Г. В. Задорожному, чл.-кор. АГН, к. э. н. Е. С. Зотовой, д. э. н., профессору М. Н. Киму, к. э. н., доценту Ю. В. Латову, д. э. н., профессору Н. Б. Малаховой, д. э. н., профессору В. М. Нижнику, д. э. н., профессору О. В. Носовой, д. э. н., профессору Р. М. Нурееву, академику, д. э. н., профессору Ю. М. Осипову, академику, д. э. н., профессору Ю. М. Пахомову, к. э. н., профессору И. А. Поддубному, Рикку Дейтону, д. э. н., профессору С. В. Тютюнниковой, к. э. н., доценту В. М. Филатову, д. э. н., профессору О. Л. Яременко.

К сожалению, не увидела этой книги моя мама Мария Ивановна Липовая. Как и каждая мать своим детям, как могла, она несла полученный от Бога Дар жизни и любви. Именно этот Дар, а не утилитарный расчет и поиск выгоды, одухотворял, одухотворяет и будет одухотворять хозяйственную деятельность человека от архаики до постэкономике.

Раздел 1

Хозяйствование от архаики до постэкономики:

эволюция и методология экономической науки ————— ■

1.1. Невидимая рука чего ...или Кого? Методология А. Смита и христианские основы хозяйствования²

*Я хочу знать мысли Бога, все остальное детали ...
Все методы являются лишь тупым инструментом,
если за ним не стоит Живой Дух.*

А. Эйнштейн

Страны бывшего социалистического лагеря завершают переход к рыночной экономике. Одномоментный отказ в начале 1990-х гг. от командно-административных методов хозяйствования породил социальный заказ на формирование новой парадигмы координации экономических процессов в обществе. На смену мифу о «социалистическом планировании» пришел миф о «невидимой руке рынка». Воспитанное на атеистических идеалах общество, казалось, легко воспримет новый, самоналаживающийся механизм рыночного регулирования.

Более того, к оправданию *«невидимой руки»* обращается католический богослов, автор «Духа демократического капитализма» М. Новак [149]. Ученый дает рациональное объяснение сущности *«невидимой руки»*. *Во-первых*, она не принуждает, экономические субъекты не замечают ее влияния. *Эта метафора, во-вторых*, при-

² Доклад на Международной научной конференции «Методология экономической науки и методика преподавания экономической теории», г. Москва, МГУ им. М. В. Ломоносова, 19 – 20 апреля 2006 г., Международном симпозиуме «Священное и секулярное: столкновение мировоззрений», г. Симферополь, 5 – 6 октября 2006 г.

Опубликовано: Материалы Ломоносовских чтений экономического факультета МГУ имени В. М. Ломоносова за 2005 – 2006 гг. Методология экономической науки и методика преподавания экономической теории. Часть 1. Монография // М.: Грант Виктория ТК, 2006.– С. 156 – 170 ; сокращенный вариант: Человек и христианское мировоззрение.– Симферополь, 2006.– № 11.– С. 137 – 142.

звана обратить внимание читателя на непредвиденные результаты поступков человека. Мотивы индивидов оказываются нетождественными социальным последствиям их действий. *За каждым разумным индивидуальным выбором стоит логика, система, порядок.* За кажущимся хаосом рынка стоит рациональный расчет формирующих его экономических субъектов. *Рационализм индивидуального выбора, даже в условиях многообразия целей деятельности, обуславливает упорядоченность форм экономического поведения, сводит его к повседневной рутине, предсказуемой, общепринятой практике.* В то же время, и это – *в-третьих*, порядок, порождаемый рынком, основывается на *свободе выбора индивидов*, добровольном характере их деятельности. Качество принимаемых решений зависит от объема и достоверности информации, которой индивид располагает. М. Новак подчеркивает, что *«порядок, который представляет собой рыночная экономика, лежит в иной плоскости по сравнению с движущими силами и намерениями людей, его осуществляющих»* (выделено мною. – В. Л.) [149, с. 129] – в этом состоит *четвертое значение* метафоры *«невидимой руки»*. Еще одно значение этой метафоры, по мнению ученого, состоит в том, что спонтанная, добровольная разумность рынка оказывается более эффективным средством координации хозяйственной деятельности, чем механизмы плановой экономики. Результаты первых лет трансформации показали, что для объяснения успехов функционирования рыночной экономики сугубо рационалистического обоснования действия *«невидимой руки»* оказывается недостаточно.

Для сторонников социального дарвинизма период трансформации означал наступление золотой эры формирования нового, в их понимании, экономического человека, нового бизнеса, нового капитала. Для общества в целом борьба с пережитками коммунистических идеалов обернулась новой «политикой четырех Д»: деморализацией, десоциализацией, деиндустриализацией, депопуляцией. В результате за четырнадцать лет реформ население Украины сократилось более чем на 10%. Катастрофически уменьшился ВВП, снизился уровень жизни народа. Подобная тенденция характерна для большинства стран с переходной экономикой. В *табл. 1.1* пред-

ставлены индексы, отражающие динамику ВВП некоторых европейских стран с переходной экономикой и Китая.

Таблица 1.1

**Динамика реального ВВП отдельных стран с переходной экономикой
1988 – 2001 гг. (индексы, 1989 = 100) [96]**

Страна	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1995 г.	1999 г.	2001 г.
<i>Восточная Европа</i>	100	93,2	82,9	86,9	95,6	102,1
Болгария	100	90,9	83,3	79,7	70,6	78,3
Венгрия	100	96,5	85,0	85,6	99,1	108,3
Македония	100	89,8	84,3	70,8	78,4	78,2
Польша	100	88,4	82,2	98,6	121,8	128,1
Словакия	100	97,5	83,3	84,0	100,6	106,2
Словения	100	91,9	83,7	89,3	105,5	113,7
Чехия	100	98,8	87,3	94,1	95,9	102,2
<i>Китай</i>	100	103,8	113,4	181,8
<i>Страны Балтии</i>	100	97,8	89,9	56,5	65,6	73,4
Латвия	100	102,9	92,2	51,0	60,1	69,1
Литва	100	96,7	91,2	56,1	63,6	69,9
Эстония	100	91,9	82,7	66,6	79,8	89,8
<i>Страны СНГ</i>	100	96,8	90,9	56,9	56,4	64,9
Грузия	100	84,9	67,0	63,4	31,2	33,3
Молдова	100	97,6	80,5	38,5	33,2	36,0
Россия	100	97,0	92,2	60,2	58,8	67,3
Украина	100	96,4	88,0	46,0	39,3	45,4

Во всех постсоветских странах, за исключением Китая и Вьетнама, процесс формирования рыночной экономики сопровождался поспешной ликвидацией плановой системы хозяйствования. Только в последних формируется двухсекторная модель экономики. При сохранении государственного сектора доминирующая роль лишь постепенно переходит к рыночному сектору экономики.

Оказалось, что торжество «человека экономического», в упрощенном понимании этого понятия, вовсе не обеспечивает торжество

рыночной экономики, «невидимой руки». Чтобы детальнее разобраться в причинах подобного расхождения, обратимся к первоисточникам.

«Невидимая рука рынка» – понятие, рождение которого приписывается А. Смиту, в буквальном смысле оказывается «невидимой» при обращении к «Богатству народов». Контекстуально она присутствует с первых страниц. Достаточно привести ставшую традиционной цитату из второй главы: «Человек постоянно нуждается в помощи своих ближних, и тщетно было бы ожидать ее только от их благоволения. Он скорее достигнет своей цели, если призовет себе в помощь их эгоизм и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что ему требуется от них. ...Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что необходимо тебе, – таков смысл всякого подобного предложения. ...Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника, – пишет А. Смит, – ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, и никогда не говорим им о наших нуждах, а об их выгодах (выделено мною. – В. А.)» [178, с. 16].

Рефреном всего произведения служит мысль о том, что разумная, рациональная организация хозяйственной жизни общества осуществляется независимо от воли каждого из его членов в отдельности, является результатом свободы их деятельности, невмешательства государства в последнюю. «Каждый человек всеми силами стремится найти наивыгоднейшее применение своему капиталу, – утверждает ученый в главе об ограничении ввоза иностранной продукции. При этом он имеет в виду свою собственную выгоду, а вовсе не выгоду общества. Эта забота о собственной выгоде естественно и неминуемо направляет его именно на тот путь, который оказывается самым выгодным для общества» [178, с. 276]. Вкладывая свой капитал в развитие национальной промышленности, стремясь использовать его максимально эффективно, индивид тем самым неизбежно стремится к максимизации годового дохода всего общества. «Несомненно, у него и в мыслях нет – действовать во имя общего блага; более того, он не имеет ни малейшего представления о том, что он

ему способствует. Отдавая предпочтение национальной промышленности перед зарубежной, он лишь стремится обезопасить свои интересы, а направляя свои инвестиции в отрасль, которая обещает максимальную прибыль, он заботится лишь о собственной пользе; и в этом, как и во многих других случаях, к достижению цели, к которой он никак не стремится, его направляет *невидимая рука*. Для общества даже неплохо, что он совсем не стремится к осуществлению этой цели. *Трудясь во имя собственного блага, человек нередко больше способствует общему благу, чем тогда, когда он сознательно стремится к достижению общей пользы* (выделено мною.– В. Л.). [178, с. 277]. Это первый и *единственный случай*, когда термин *«невидимая рука»* появляется в «Богатстве народов». Во многом пророческой звучит следующая фраза ученого: «Я никогда не слышал, чтобы люди, взявшиеся за торговое предприятие ради общественной пользы, сделали бы что-нибудь полезное. Впрочем, такого рода желание не очень-то распространено среди торговцев, и вряд ли понадобится много слов, чтобы отговорить их от этой затеи» [178, с. 277].

Тема *«невидимой руки»*, сознательно или нет, заимствована А. Смитом из более раннего произведения – «Теории нравственных чувств». *Парадоксально, но истоки внешнего, формального отказа от этических первооснов рыночных отношений мы находим в произведении, посвященном философии морали*. «Несмотря на свою алчность и свой эгоизм, несмотря на то, что они (богатые.– В. Л.) преследуют только личные выгоды, несмотря на то, что они стараются удовлетворить только свои пустые и ненасытные желания, используя для этого труд тысяч, тем не менее они разделяют с последним бедняком плоды работ, производимых по их приказаниям. *По-видимому, какая-то невидимая рука заставляет их принимать участие в таком же распределении предметов, необходимых для жизни, какое существовало бы, если бы земля была распределена поровну между всеми населяющими ее людьми. ...Провидение, разделив землю между небольшим числом хозяев, не позабыло и о тех, кого оно только с виду лишило наследства, так что они получают свою долю из всего, что производится землей* (выделено мною. – В. Л.)» [177 с. 185]. *«Невидимая рука»* соотносится с *Провидением*. Так, у раннего

А. Смита мы находим *подлинного хозяина* ставшей «притчей во языцех» сторонников свободного рынка «*невидимой руки*».

Любопытно, что на эту связь, сам того не подозревая, указывает М. Вебер, сопоставляющий взгляды на проблему разделения труда и профессионального призвания А. Смита и М. Лютера: «Мирская ...деятельность, ... характеризуется им [М. Лютером] как проявление христианской любви к ближнему, причем обоснования Лютера весьма далеки от мирских понятий и *находятся едва ли не в гротескном противоречии с известным утверждением Адама Смита*; разделение труда принуждает каждого работать на других. ...Выполнение мирских обязанностей служит при любых обстоятельствах единственным средством быть угодным Богу, что это – и только это – диктуется *божественной волей* и что поэтому все дозволенные профессии равны перед Богом [выделено мною. – В. Л.]» [42, с. 98].

Чтобы понять значимость религиозной морали и ее влияние на хозяйственную деятельность современников А. Смита, обратимся к оппоненту М. Вебера по проблеме определения источников формирования капиталистического духа – В. Зомбарту. Ученый утверждал, что зарождение капитализма происходит под влиянием мировоззрения, формируемого католицизмом. Он критически характеризует религиозный дух протестантских Англии и Шотландии XVII ст. и более позднего времени. Религиозное настроение находит свое выражение в высоком рвении при исполнении религиозных обрядов, рабском подчинении властному слову проповедников, вмешательстве последних в семейную жизнь прихожан, возрастании роли церковных старейшин, всеобщем страхе перед демонами. «Люди, – отмечает ученый, – особенно в Шотландии, этой цитадели пуританизма, ... проводили большую часть своей жизни в церкви или в приготовлениях к церковной службе. В субботу, воскресенье и понедельник (все это относится к XVII столетию) рыночная торговля была воспрещена. В будни ежедневно в церкви утром и вечером происходила молитва; проповеди читались от двух до трех раз в неделю; в 1650 г. каждый день после обеда устраивались чтения. В 1653 г. при раздаче причастия дни недели были заняты следующим образом: в среду – пост и восемь часов молитвы и проповедей; в субботу – две или три проповеди;

в воскресенье – двенадцать часов службы в церкви; в понедельник – три или четыре проповеди» [78, с. 315–316]. «Учение о *предопределении*, – отмечает В. Зомбарт, – оказало то действие, что привело всех кальвинистов к строго церковному образу жизни» [78, с. 289].

Каковы же религиозные убеждения самого А. Смита? «Родные предназначали его, кажется, к духовному званию, – отмечает в предисловии к русскому изданию «Богатства народов» 1866 г. А. Бланки, – но потому ли что Адам Смит не чувствовал призвания к нему, или потому что раннее знакомство с философией внушило в нем отвращение к нему, он со всею горячностью отдался светской литературе, в которой, безусловно, господствовали в это время учения насмешливой и скептической философии, представителями которой были во Франции – Вольтер, а в Англии – Юм. Православное [так в тексте. – В. Л.] университетское начальство неоднократно упрекало Адама Смита за пристрастие к таким опасным учениям; но через семь лет оксфордской жизни он стал независимым мыслителем и освободил свою мысль от школьной рутины...» [25, с. 10].

Истоки мировоззренческих позиций ученого закладываются в период его обучения в университете в Глазго. Жизнь большого торгового города властно вторгается в царство церковной схоластики. Совет университета ревниво охраняет его независимость от церковных властей. Совершенно иной представляется обстановка в Оксфордском университете. Невежественные профессора, почти все священники англиканской церкви, отказываются даже от видимости преподавания. Процветают интриги, политиканство, слежка за студентами. Не в восторге будущий ученый и от двукратной ежедневной молитвы. «С годами критическое отношение Смита к религии укреплялось. Правда, он не высказывал его публично и избегал прямых столкновений с попами.

...Но уйти от мелких стычек не мог. В Глазго пресвитерия отличалась особой нетерпимостью и пыталась вмешиваться в жизнь людей, как сто лет назад, когда она свирепствовала наподобие испанской инквизиции. Во второй половине XVII века в Шотландии имелись приходы, где треть всех взрослых женщин была сожжена на костре по обвинению в колдовстве и ереси! Последняя ведьма была сожжена в Шотландии в 1722 году, за год до рождения Смита.

...Церковь понемногу сдавала свои позиции, но не отказывалась от права на охрану человеческих душ от еретической скверны. Ни сжигать, ни клеймить людей она уже не могла, но публичное осуждение с церковной кафедры имело еще немалую силу» [9, с. 57 – 58]. А. Смит осуждает господствующую церковную мораль, основанную на предписаниях церковной власти, обещаниях райского блаженства, страхе перед загробной карой. Молодой профессор обращается в совет университета с просьбой отменить обязательную молитву перед каждой из его лекций. «Неверие профессора не было тайной для студентов», – отмечает А. Аникин [9, с. 58]. Христианскому принципу «люби своего ближнего как самого себя» ученый противопоставляет прагматический принцип «Люби своего ближнего настолько, насколько он способен любить тебя».

Но был ли А. Смит атеистом, безбожником? Ответ на этот вопрос может дать название одной из глав «Теории нравственных чувств»: «О влиянии и авторитете общих правил нравственности; они справедливо принимаются за законы самого Бога» [177, с. 163 – 172]. Ученый пишет: «Главнейшие правила нравственности суть не что иное, как заповеди и законы самого Бога, от которого когда-нибудь последует вознаграждение за их исполнение и наказание за их нарушение» [4, с. 165]. «Даже самая грубая религиозная система, – отмечает А. Смит, – освящала общие правила нравственности задолго до возникновения философии и начала просвещения» [177, с. 166]. Нравственные нормы человеческого поведения принимаются как заповеди и законы самого Бога, передаваемые через пророков, истолкователей. Они находятся в самом сердце каждого человека.

Соблюдение этих законов и воспринимается как *следование Промыслу Божьему*: «Счастье людей и всех разумных существ, по-видимому, было главной целью создавшего их Творца природы. ...Когда мы следуем правилам, указываемым нам нашими нравственными способностями, то необходимо содействуем счастью наших ближних, в некотором роде принимаем участие в деятельности Божества и помогаем ему, насколько это зависит от нас, в выполнении *плана, предначертанного его божественным промыслом*» [177, с. 167 – 168].

Вовсе не случайно *абсолютно доминирующее место* в параграфе, посвященном расходам на образовательные учреждения для населения всех возрастных групп [178, с. 481 – 499], занимают рассуждения о формах организации финансирования церкви, обеспечивающих наиболее эффективное выполнение ею своих духовно-просветительных функций. Уже в первых фразах этого параграфа раскрывается мировоззренческая позиция самого А. Смита: «Образовательные учреждения для людей всякого возраста имеют своим предметом главным образом религиозное воспитание. Воспитание это имеет целью не столько сделать из людей хороших граждан в этом мире, сколько подготовка их к иному и лучшему миру в будущей жизни» [178, с. 381].

Критерием добродетельности человека у А. Смита выступает искренность Веры, готовность пожертвовать личными интересами ради интересов сообщества, к которому индивид принадлежит. Глубокая уверенность в благодати и мудрости Бога позволяет находить оправдание несчастьям в их необходимости для всеобщего блага. В то же время, человек «должен подчиняться, насколько это зависит от него, тому, чего сам он желал бы, если бы ему известны были все связи и все отношения между явлениями» [178, с. 232].

Ученый разделяет со своими современниками веру в наличие вечных, неизменных законов, определяющих поведение людей. Именно эти *всеобщие принципы социального сосуществования индивидов и обретают у А. Смита смысл Провидения.*

Каким же образом эти отвлеченные рассуждения об истоках появления и подлинном значении *«невидимой руки»* оказываются увязанными с реалиями трансформационных процессов в переходных экономиках?

Безусловно, можно выделить множество факторов, повлиявших на глубину кризиса, и время, понадобившееся на переход к фазе восстановления и роста, темпы позитивных изменений в экономике. Что объединяет европейские страны, в которых трансформационные изменения осуществлялись менее болезненно и существенно быстрее? Характерной чертой восточноевропейских стран, относительно быстро преодолевших кризис, является значительное влия-

ние религиозных ценностей, преобладание католической или протестантской ветвей христианства. В *табл. 1.2* представлены данные о доле представителей основных религиозных конфессий в населении стран, указанных в *табл. 1.1*.

Таблица 1.2

Религиозный состав населения стран с переходной экономикой [65; 53]

Страна	Православные	Католики	Протестанты	Мусульмане	Иудеи	Конфуцианцы	Буддисты
Болгария	83,8	1,7	0,7	12,1	0,1		
Венгрия	2,5	67,5	25		1		
Македония	66,6	0,4		30,1			
Польша	*	95,5		*	*		
Словакия	4,1	60,3	8,4				
Словения	*	70,4	1	1			
Чехия	3	39,3	4,6				
Китай		0,4	0,5	4,2		20	15
Латвия	*	*	50				
Литва	*	80	*				
Эстония	40		40				
Грузия	83			11	*		
Молдова	98	*	*		1,5		
Россия	90		*	8	*		*
Украина	76	14	*	8	2		

* Имеются значительные общины представителей этих религий.

Религия, как способ мировоззрения, мировосприятия, предопределяет соответствующее поведение и образ жизни верующих. Она объединяет людей верой и переживаниями недоступного познанию. Представления о ценностях любой веры *pretendуют на абсолютную истинность*. Религиозное мировоззрение охватывает *все сущее*. Религиозные ценности усваиваются и передаются от поколения к поколению в процессе повседневного бытия людей. Они чаще всего *остаются неосознанными на уровне критического*

восприятия, переходят в разряд неявного знания, *корректируются* лишь постепенно, частично, *на протяжении значительных промежутков времени*, периодов смены поколений.

Многие категории религиозной ценностной системы благодаря эмоциональной силе и всеохватности религии *преобразуются* в понятия светского ценностного сознания, теряют всякое мистическое содержание, непосредственную связь со своими истоками. В результате *религиозные мировоззренческие ценности оказывают* как *прямое, так и опосредствованное влияние* на характер, нацеленность, интенсивность, социальную наполненность хозяйственной активности *не только верующих, но и индивидов, декларирующих свои атеистические убеждения*. Ведь их социализация происходит под влиянием соответствующего общества. В результате **атеизм** в качестве мировоззрения значительной части населения таких стран, как Чехия (39,8%), Словения (4,3%), Китай (атеизм – официальное мировоззрение) вполне *сочетается с усвоением даже атеистически настроенными индивидами фундаментальных ценностей, доминирующих в обществе религиозных конфессий*.

Таким образом, через эту вдвойне *«невидимую руку Проведения»* осуществляется связь между духовными истоками существования общества и основными принципами хозяйствования.

Что же понимается под **Провидением, Промыслом, Промышлением, Предопределением Божиим**? Прежде всего, обратимся к словарям.

В энциклопедическом словаре «Христианство» находим: **«Провидение** – иначе, *промысл* или *промышление* (греч. προνοια) – целесообразное действие Высшего Существа, направленное к наибольшему благу творения вообще, человека и человечества в особенности» [205, с. 396].

Провидение, утверждает 4-х тт. Словарь русского языка, по религиозным представлениям – высшая божественная сила, направляющая судьбы людей и всего мира ко благу [175, с. 470].

В. Даль рассматривает **Провидение** как промысл Божий, высшее промышление, предопределение, управление миром, вселенною, людьми и всею природою, рок, судьба [63, стб. 1233].

У того же В. Даля толкование слова *Промысл* звучит так: «старание, попечение, забота, попечение о вселенной и о человеке, устройстве всего созданного» [63, стб. 1301].

В энциклопедии «Христианство» *Промысл* рассматривается как «непрестанное действие всемогущества, премудрости и благодати Божией, которым Бог сохраняет бытие и силы тварей, направляет их к благим целям, всякому добру вспомоществует, а возникающее через удаление от добра зло пресекает и обращает к добрым последствиям [205, с. 400].

Предопределение в 4-томном Словаре русского языка рассматривается как то, что, по религиозным представлениям, предопределено, предназначено кому-либо волей Бога, судьбой; предназначение [175, с. 366].

Проблемы отношения человека к воле *Божественного Провидения* имеют своим истоком библейский сюжет, описанный в Книге Иова. Иов – библейский персонаж, судьбе которого посвящена соответствующая книга – в результате спора Господа с сатаной об истинности его бескорыстной праведности, безвинно лишается детей, здоровья, всего богатства. Иов не может найти причину своего наказания, но остается верен Богу («И сказал: наг я вышел из чрева матери, наг и возвращусь. Господь дал, Господь и взял; да будет имя Господне благословенно!» [Иов 1:21]). Друзья Иова Софар, Вилдат, Елифаз сочувствуют его горю, но убеждены, что страдания – это наказание за грехи и стремятся подвести к этой мысли мученика. Иов же примерами из жизни опровергает подозрения друзей. Он ищет оправдания у Бога. «Но я к Вседержителю хотел бы говорить и желал бы состязаться с Богом. А вы сплетчики лжи; все вы бесполезные врачи» [Иов 13:3; 4]. Господь откликается на этот призыв. Так появляется тема *Божественного Провидения* устами Господа. «Кто сей, омрачающий Провидение словами без смысла?» [Иов 38:2]. И далее: «Где был ты, когда Я полагал основания земли? Скажи, если знаешь. Кто положил меру ей, если знаешь?» [Иов 38:4, 5]. «Кто вложил мудрость в сердце, или кто дал смысл разуму?» [Иов 38: 36]. И второй раз появляется тема *Божественного Провидения* уже в ответе Иова: «Кто сей, помрачающий Провидение, ничего не разумея?»

– Так я говорил о том, чего не разумел, о делах чудных для меня, которых я не знал. Выслушай, *взывал я*, и я буду говорить, и что буду спрашивать у Тебя, объясни мне. Я слышал о тебе слухом уха; теперь же мои глаза видят Тебя; Поэтому я отрекаюсь и раскаиваюсь в прахе и пепле (так в тексте. – В. Л.)» [Иов 42:3-6]. Являя свою державную мощь и мудрость, Бог исцеляет Иова, возвращает ему богатство и семейное счастье. Тем самым мы убеждаемся, что *не слепое принятие жизненных обстоятельств как знака судьбы, воли Всевышнего, но сознательное следование Духу Закона Божьего в повседневной жизни составляет смысл следования Божественному Провидению.*

Знаменательным для утверждения активной роли человека в исполнении **Божественного Провидения** является решение Господа в отношении друзей Иова. Следуя *Букве Закона Божьего*, они готовы найти и признать несуществующие грехи последнего, призывают его смириться перед обстоятельствами, слепо следовать воле Рока. Указывают на бессилие человека перед обстоятельствами. Внешне все их поведение проистекает из почтения к воле Всевышнего. Но какова реакция Бога! «...Сказал Господь Елифазу Феманитянину: горит гнев Мой на тебя и на двух друзей твоих за то, что вы говорили о Мне не так верно, как раб Мой Иов. Итак, возьмите себе семь тельцов и семь овнов и пойдите к рабу Моему Иову и принесите за себя жертву; и раб Мой Иов помолится за вас, ибо только лицо его Я приму дабы не отвергнуть вас за то, что вы говорили о Мне не так верно, как раб Мой Иов [Иов 42: 7-8].

Идея книги многопланова – мы видим истинное, бескорыстное благочестие, но в праве ли человек рассчитывать на вознаграждение за него? Глубокая философская подоплека притчи об Иове состоит в фактическом расхождении идеала вознаграждения за благочестие с действительностью. Отсутствие справедливости в распределении жизненных благ ведет к тому, что грешник утопает в роскоши, а невинный – страдает. Являются ли несчастья и беды наказанием за грехи? Могут ли искренняя вера и благочестие быть источником житейского благополучия? Что есть **Божественное Проведение** – *путь, предначертанный каждому свыше или наставления Закона Божьего, направляющие активность верующего в житейском море?*

Ответ на этот вопрос помогает нам найти высказывание выдающегося религиозного мыслителя и философа начала XX века Вл. Соловьева. Ученый утверждал, что *сущность православного учения о Предопределении* сводится к следующему: «Бог хочет [помочь.– В. Л.] всем спастись, а потому абсолютного П[редопределения] или П[редопределения] к нравственному злу не существует; но *истинное и окончательное спасение не может быть насильственным и внешним*, а потому действие благодати и премудрости Божией для спасения человека употребляет для этого все средства, *за исключением тех, которыми упраздняялась бы нравственная свобода*; следовательно, разумные существа, сознательно отвергающие всякую помощь благодати для своего спасения, не могут быть спасены... (выделено автором.– В. Л.)» [205, с. 384 – 386]. Сознательный выбор нравственного идеала – право и обязанность каждого индивида. **Божественное Проведение, Предопределение** – это и есть тот самый идеал, на который должен ориентироваться человек в своей деятельности.

Каким образом подобное поведение может быть соотнесено с принципами прагматичной, рациональной экономической деятельности?

М. Вебер разделяет социальные действия на целерациональные, ценностно-рациональные, аффективные и традиционные. При этом, по утверждению ученого, **ценностно-рациональные действия** основываются на *вере в безусловные, самодовлеющие ценности*, отличаются осознанным определением своей направленности и последовательной ориентацией на нее. *Именно таковыми и являются религиозные ценности. Целерациональное* действие ориентирует индивида на цель, предусматривает рассмотрение соотношения целей и средств к их достижению и побочных результатов, различных возможных целей друг к другу. Этот тип рациональности составляет основу мотивации экономической деятельности. «Выбор между конкурирующими и сталкивающимися целями и следствиями, – отмечает М. Вебер, – может быть ориентирован *ценностно-рационально* – тогда поведение *целерационально* только по своим средствам» [41, с. 629]. Соответственно индивид, *прежде всего, ру-*

ководствуясь своими ценностными ориентациями, выбирает цели экономической деятельности. И уже в рамках намеченных целей выбирает рациональные пути по их достижению, действует как человек экономический.

В результате соответствующую модель мотивации хозяйственной деятельности человека можно представить в виде **двух-контурной системы**. Ее первый контур составляет комплекс институтов, содержащий ценностные ориентиры деятельности. Фундаментальную основу этих институтов формируют религиозные ценности соответствующих религиозных конфессий. На изучении этой составляющей хозяйственного поведения акцентировали свое внимание представители старого институционализма. Вторым контуром составляет механизм оптимизации, направленный на максимизацию результата деятельности. Именно этот контур мотивации хозяйственной деятельности человека находит свое отражение в неоклассическом направлении экономической теории [116, с. 43 – 58].

В «мейнстриме» современной экономической науки доминируют представители стран с англосаксонской моделью экономики, стран, с преимущественно протестантским мировоззрением. Даже в случае, когда ученый декларирует свободу от религиозных предубеждений, среда, в которой происходит его социализация, оказывает свое влияние на формирование жизненных убеждений, ценностей. В результате соответствующие мировоззренческие представления могут находить отражение в творчестве ученого на уровне неявного знания, само собой разумеющихся, априори заданных истин. Действительно, поведенческие модели, принятые в неоклассической школе, в наибольшей мере оказываются созвучными хозяйственным ценностям протестантизма. Своеобразие традиций экономической науки в католической Франции, протестантско-католической Германии, православной России подтверждают это утверждение.

Упрощение поведенческих моделей, игнорирование их ценностной составляющей неизбежно снижает прогнозные возможности экономической теории, ее практическую значимость. Чем дальше мировоззренческие ценности страны-реципиента доминирующей экономической теории будут находиться от мировоззренческих

ценностей протестантизма, тем менее успешными будут попытки слепого заимствования ее теоретических концепций.

Рациональный прагматизм протестанта (зримое воплощение оптимизирующей направленности поведения «человека экономического») следует отличать от оптимизирующего поведения «человека экономического». Если мотивы первого находятся в сфере религиозных *ценностей*, то второй руководствуется *целевыми* установками. В случае с протестантизмом первые в максимальной степени совпадают, вступают в резонанс со вторыми. В случае с католицизмом, православием, другими религиозными конфессиями они не всегда совпадают, могут вступать в противоречие. К примеру, если труд сам по себе ценностно значим, то стоит ли стремиться к минимизации трудовых усилий и максимизации платы за него (православие) [74, с. 157]? С другой стороны, доминирование атеистического мировоззрения, вовсе не означает, что безоговорочная целевая рациональность отдельных экономических агентов обеспечит успех развития хозяйства страны в целом. Какие социальные этические ценности способны уравновесить естественный процесс столкновения эгоистических экономических интересов отдельных индивидов?

Предложенный подход позволяет углубить понимание причин успеха или провала экономических преобразований в постсоветских странах. Значительно более сильное влияние нравственно-этических ценностей христианства в восточноевропейских странах препятствовало распространению асоциальных форм поведения, деморализации общества в ходе коренной перестройки институциональной структуры общества. Эта *«невидимая рука»* укоренившихся в общественном сознании, направляемых *Провидением* социальных ценностей, в значительной степени уберегла народы и страны от коллапса безвременья.

1.2. Неоэкономика и движущие силы развития³

*«Мудрого судьба ведет,
а строптивого она тащит за собою на привязи»*
Восточная пословица

Два в одном... Три в одном... Расхожий рекламный штамп как нельзя лучше характеризует затянувшееся кризисное состояние хозяйственной системы, всего общества. Первый, трансформационный, кризис обусловлен попыткой быстрого, безоглядного перехода от планового к рыночному способу хозяйствования. Второй – несоответствием конструктивных основ формируемой хозяйственной системы реалиям глобальной неоэкономики. В основе этого кризиса находится заложенный в идеологии реформ догоняющий путь развития, вытесняющий Россию на периферию экономической жизни. Результирующей первых двух явился эсхатологический кризис как выражение потери идейных основ и экономического базиса хозяйственной жизни, отсутствия ясного представления о цели, направлении и характере дальнейшего движения. Широкая дорога преобразований добротнo вымощена граблями ошибочных решений, вновь и вновь наступая на них, весь бывший советский народ барахтается в волнах кризиса, возмущаясь ухабистостью выбранного пути. Самоуверенность романтиков перестройки основывалась на экономическом фундаменте социалистической системы хозяйствования, знании ее недостатков. Насколько адекватно представлялось то общество, переход к которому декларировался, движущие силы его развития? Насколько соответствуют замыслы реформаторов их действиям, реальным результатам?

Исходным моментом разработки экономической политики является формирование адекватного представления об экономической среде, определение ключевых направлений, стимулов развития. Характерной чертой современного состояния мировой хозяйственной системы является все более активное проявление целого ряда кар-

³ Выступление на международной научной конференции «Параметры и механизмы неоэкономики», г. Москва, МГУ им. М. В. Ломоносова, 4 – 6 апреля, 2001 г.

Впервые опубликовано: Экономическая теория на пороге XXI века. Вып. 5: Неоэкономика. – М.: Юрист, 2001. – С. 152 – 161.

динальных взаимосвязанных и взаимообусловленных направлений ее изменения. Среди основных Ю. Осипов называет «финансизацию», виртуализацию, глобализацию, мироцентрализацию (мондиализацию), информатизацию, технологизацию, денационализацию, новую супернациональную монополизацию, дезогосударствление, иерархизацию (выделение «золотого ядра» и «железно-деревянной» периферии). Особое значение приобретает определение движущих сил развития экономики в новых условиях.

Неуклонное стремление к достижению материальной выгоды, получению дохода, прибыли, увеличению капитала, стоимости, прогрессу неизменно называются в ряду ключевых побудительных причин экономического развития. Особенности способа хозяйствования влияют на характер движущих сил его развития. Представляют интерес взгляды на эту проблему одного из лидеров исторической школы политической экономии В. Зомбарта. «Стадия экономического развития, – пишет Б. Селигмен, – является для Зомбарта выражением определенной формы хозяйственной деятельности, или, ...специфического стиля ведения хозяйства. Поэтому хозяйственную деятельность следует рассматривать под углом зрения стимулов, наиболее характерных для данного общества. Так, например, развитие капитализма следует объяснять в плане тех скрытых устремлений, которые побудили буржуазию приступить к созданию нового мира. Этот дух, по-видимому, в равной мере включал неутомимость, безграничную предприимчивость, стремление к обогащению, конкуренцию и рациональность. Главная цель хозяйственной деятельности, говорил В. Зомбарт, – увеличение богатства, особенно в денежной форме. До того как получил развитие капитализм, блага производились как потребительные стоимости, ...при капитализме цель состоит в накоплении меновой стоимости» [173, с. 33]. «Мы знаем, – пишет в работе «Современный капитализм» немецкий ученый, – что мы должны остерегаться указывать на ничего не значащие, вследствие своей слишком большой общности, духовные явления, как «эгоизм», «хозяйственные наклонности» и т. п., что надо скорее искать ряда исторически обусловленных мотивов, которые преобладали в известную эпоху, и тем достичь до известной степени более или менее подходящего объяснения причин» [79, с. 5].

«Великие социальные идеи, т. е. мотивы идеального порядка: «индивидуализм», «стремление к свободе», возрастание чувства личной ответственности...», по мнению ученого, носят производный характер, являются продуктом становления общества свободного предпринимательства [79, с. 5]. Стремление «капитала к созданию прибыли представляет собою первопричину или конечные движущие силы современного хозяйственного развития» [79, с. 7]. «Новейшая история дает нам немало примеров, что политика, возникшая на основании идейных мотивов (политика вообще уже более немыслимая теперь, при режиме современного конституционализма, которая однако встречалась иногда в старых абсолютистских государствах или в периоды революционных пароксизмов и теперь еще иногда встречается в полуабсолютистских странах, вроде Пруссии – Германии) – всегда терпела фиаско, когда шла вразрез с экономическими интересами сильнейшего в данное время социального класса или появлялась на сцену без наличности экономических интересов, которые должны бы были ей содействовать» [79, с. 6]. Эти строки написаны более ста лет назад, но остаются актуальными и в наши дни.

Неадекватные представления о характере и направленности движущих сил экономического развития, воплощаемые в социально-экономической политике, порождают неизбежный конфликт между объективной обусловленностью ситуации и навязуемыми решениями. Экономическая среда отторгает чуждые ей новшества. Неизбежным результатом чрезмерной активности реформаторов является ее разрушение, кризис. Первоочередная задача сводится к осознанию направленности и мотивировки саморазвития экономической системы.

В процессе перехода к неэкономической стадии развития происходят постепенные изменения глубинных основ хозяйствования. Финансовая составляющая экономики окончательно отрывается от ее производственного базиса. Многократно опосредуясь в процессе эволюционного развития экономической системы, финансы теряют связь с материальным носителем. Превращаются в независимую, довлеющую над остальными частями системы составляющую. Сущностная черта финансов сводится к выявлению и выражению отношений между субъектами в процессе хозяйствования. Финансы

проявляют себя в движении, действии, развитии. Эти их особенности ведут к кардинальному изменению целей, движущих сил и мотивов хозяйственной деятельности.

Динамизм, изменчивость, виртуальность среды выдвигают на первый план экзистенциальную составляющую деятельности экономического субъекта. Поиск целей в производственной деятельности означает откат к формам активности, оказавшимся на периферии новой экономики. Накопление материальных ресурсов вне сферы делового оборота, и даже в этой сфере, с неизбежностью ведет к увеличению эксплуатационных расходов, замораживанию капитала, в конечном итоге – ограничению активности. Абстрагировавшись от сферы материального производства, финансы проявляют себя в форме установления отношений, взаимоотношений между субъектами хозяйствования. Они могут существовать лишь в движении и постоянном изменении. В результате сверхзадача, сверхцель любой финансовой деятельности сводится к самоактуализации, самовыражению, саморазвитию. Существование, жизнеобеспечение финансовой деятельности неизбежно оказывается связанным с постоянным, непрекращающимся развитием. Движущая сила прогресса закладывается в самой финансовой системе как форме хозяйственной деятельности человека. Прибыль, доход превращаются в частный случай, одну из многочисленных форм проявления цели хозяйствования, средство достижения его подлинных устремлений. В новой экономике они остаются лишь реальным, материальным выражением сущностно-виртуальной основы финансов.

Непременным условием успешного осуществления финансовой деятельности является наличие финансовых, технологических, информационных и властных ресурсов. Их развитие и совершенствование превращается в мощнейший стимул прогресса неоекономики. Значимость финансовых и технологических ресурсов определяется их социальной наполненностью. Информация, знание и власть всегда индивидуальны, и мера этой индивидуальности предопределяет их ценность.

Ключевое значение для определения сущности происходящих в финансовой экономике перемен представляет понятие стоимости. Выйдя за пределы производства-обмена, встав над ним, конт-

ролируя производственное пространство, стоимость, тем самым, из субстанции, отношения, соотношения формируемого в процессе производства превращается в субстанциональное (нематериальное) соотношение, вменяемое результатам производственной деятельности. Стоимость приобретает виртуальные, вероятностные, гипотетические черты. Появляются возможности для ее целенаправленного формирования в соответствии с заранее заданными параметрами. Возможность вменения стоимости составляет основу механизма надпроизводственного, финансового управления экономической деятельностью. «Стоимостная власть сверху (или с верха-центра) на практике есть финансовая власть, а ее реализация – финансизм. Последний и представляет собой самый изоциренный экономический империализм, а в соединении с глобализмом – экономический ультраимпериализм... Мировой финансизм окупается глобальной финансовой рентой, которую вынуждены платить все» [156, с. 14].

Бурное развитие информационных технологий послужило предпосылкой финансиации экономики, ее глобализации. Лидеры технологических нововведений получают преимущества в непрерывной конкурентной борьбе. В эпоху капитализма технологические нововведения были сосредоточены в сфере производства. Неэкономика концентрирует новшества в сфере услуг, как сфере деятельности, способной принести максимальный эффект в кратчайшие сроки. Особое значение приобретают технологические новшества в области финансовой деятельности. С чисто технической стороны акцент переносится на его интеллектуальную составляющую. Знание как товар требует формирования особых, инновационных технологий управления. Во главу угла ставится проблема использования возможностей техники для максимально эффективного управления денежными потоками. Глобальные сети данных составляют технологическую основу виртуализации финансов.

Информация, знание превращаются в мощнейший стимул развития хозяйствующего субъекта, служат своеобразным барьером, защищающим его от враждебных посягательств внешней среды. Товар-знание превращается в материальную субстанцию стоимости. Дозируемая информация приобретает значение рычага управления субъектами хозяйствования. Виртуальный характер финансовых

рынков связан с особенностями информации, его формирующей. С одной стороны, эта информация объективна, ибо основывается на мнениях значительного числа заинтересованных субъектов рынка. С другой – эти мнения представляют собой субъективные ожидания индивидов. В значительной степени они формируются не в результате профессионального экономического анализа ситуации, а под целенаправленным воздействием средств масс-медиа, влиянием «толпы». Всплески всеобщей, безграничной, безосновательной веры в течение нескольких мгновений могут поменять потенциал на такое же всеохватывающее, беспредельное отторжение. И никакая логика, ни в первом, ни во втором случае, не способна остановить побуженные чувством стадности эмоции. Виртуализация неэкономике несет в себе предпосылку периодических повторений как безосновательных взлетов тех либо иных субъектов хозяйствования, так и глубочайших, глобальных финансовых кризисов.

«Вековая цель бизнеса,– пишет В. Белолипецкий,– максимум прибыли – сменилась на новую – максимум денег, а точнее, власти над денежными потоками. Именно в таком понимании выражается сегодня извечная связь К. и власти. Это понимание позволяет легко развенчать иллюзию общедоступности К., поскольку обладание деньгами не всех приводит к обладанию власти над денежными потоками. К. монополен, поскольку частное присвоение К. – это его природа, его объективная сторона» [21, с. 206]. В условиях динамичного, постоянно изменяющегося мира власть, как и информацию, технологии, капитал, невозможно удержать под контролем, оставаясь неизменным, не реагируя на происходящие изменения. Роль власти в представленном квартете состоит в обеспечении возможности остальным участникам реализовать себя в общей игре. Власть финансов в неэкономике также приобретает виртуальный характер. Опосредованность виртуальной власти делает ее еще более вездесущей, неуловимой, неосязаемой, неотвратимой. Проявления власти финансовых структур в зарождающейся неэкономике носят косвенный характер. Это делает малоэффективным, или просто невозможным, прямое противостояние последней со стороны традиционных институтов управления. Роль государства сводится к поддержке формирования соответствующего национального квартета, способного включится в глобальный финансовый концерт.

Неудержимое проникновение неэкономике во все сферы социально-экономической жизни общества формирует предпосылки институциональных изменений в его основах, и прежде всего в компонентах, обеспечивших динамичное развитие общества на более ранних стадиях. Частная собственность, свобода и конкуренция стимулировали ускоренное развитие экономики свободного предпринимательства. Новый экономизм вносит кардинальные изменения в сущность и характер проявления этих факторов в качестве стимулов хозяйственной активности.

Происходит распыление активов частных лиц в общей массе собственников корпоративного капитала, в массовом порядке владение предпринимательским капиталом теряет связь с его производственным использованием. Финансовые активы отторгаются от своей материальной основы. Виртуализация капитала порождает виртуальную собственность, виртуальные стимулы поведения ее владельцев. Размывание частной собственности вовсе не означает ее исчезновение, ослабление финансового капитала. «Развитие и усложнение технологий, увеличение масштабов производства обусловили делегирование некоторых управленческих функций наемным работникам. ...Это привело к разделению управления К.-собственностью и К.-функцией. Следствием этого разделения стало размывание К., с *одной стороны*, и повышение мотивации к труду наемных работников – с *другой*. ...Однако размывание К. в условиях сохранения частной собственности привело не к ослаблению, а к модификации К.-собственности и к модификации К. вообще. ...Сообщество высокоорганизованных владельцев К.-собственности выделилось в автономную область рыночного хозяйства не для того, чтобы капиталист зарабатывал на капиталисте, обманывая друг друга, а для того, чтобы, будучи организованными в национальном масштабе, они подавляли более слабые народы, получая выгоды от их эксплуатации. Именно в этом и состоит современный смысл эксплуатации и власти, финансовой эксплуатации и финансовой власти» [21, с. 205]. В целом через механизм управления частной собственностью происходит перераспределение экономической власти в обществе от мелких к более крупным, в конечном счете, транснациональным финансовым корпорациям. Сохраняя стиму-

лирующую привлекательность в качестве объекта владения, частная собственность теряет для абсолютного большинства собственников значение средства утверждения властных отношений. Для подавляющего большинства членов «общества собственников» частная собственность теряет значимость материальной основы осуществления собственной деловой активности. Она принимает на себя функцию своеобразной социальной защиты, социальных гарантий.

Экономическая самостоятельность, свобода, как возможность собственной трудовой активностью обеспечить достижение желаемых целей, подменяется свободой выбора направлений вложения капитала. Всеобщая информатизация, рост влияния средств массовой информации виртуализируют и эту свободу. Человек действует, не осознавая заданность своего поведения влиянием масс-медиа. В хозяйственной сфере происходит постепенное осознание различий и переход от формального к сущностно-утилитарному восприятию экономической свободы. Свобода понимается как способность адекватно оценить ситуацию, ее потенциал и использовать его исходя из имеющихся средств. Возможность выбора, как необходимый элемент свободы, предопределяется целями, полнотой информации, способностью ее качественной обработки, ресурсами субъекта хозяйствования.

Виртуальный характер рынка признается уже со времен А. Смита, говорившего о «невидимой руке Проведения», управляющей хозяйственными отношениями субъектов. В условиях неэкономике, с *одной стороны*, происходит глобальная монополизация сфер высоких технологий, информации и финансов, с *другой* – на смену характерного для индустриального общества массового продукта производства и потребления приходит его индивидуализированный вариант. Ключевое значение в его создании приобретают такие несоизмеримые ресурсы, как знание, информация, индивидуальный творческий труд. Подрываются рыночные основы формирования стоимостных взаимоотношений, стоимости, как базисного, исходного стимула хозяйствования.

Конкуренция, как один из ключевых стимулов экономической активности, прогресса, испытывает на себе противоречивое воздей-

ствии сразу двух взаимоисключающих тенденций. С одной стороны, глобальная монополизация наиболее эффективных науко- и материалоёмких сфер хозяйствования, определяющих направления экономического развития, с другой – расширяющаяся система мелкого предпринимательства. Подрыв монополизацией конкурентных основ хозяйствования на глобальном уровне ведет к искажению стимулов, направляющих экономическую активность субъектов предпринимательства, периодическим мировым экономическим кризисам. Наименее защищенные субъекты мировых экономических отношений, будь-то целые государства или отдельные мелкие предприниматели, принимают на себя роль протектора, защищающего глобальные монополии от разрушительных последствий кризисов. На горизонтальном уровне конкурентного противоборства возрастает значение творческого начала в хозяйственной деятельности. Готовность и постоянное стремление к инновациям превращается в ключевую предпосылку успеха.

Спрос, как фактор, непосредственно стимулирующий производственную активность предпринимателя, превращается в производный момент, в определяющей степени зависящий от эффективной маркетинговой стратегии производителя. Его первоочередная задача сводится к сегментации рынка, формированию потребностей покупателя, продвижению своего продукта. Фактически предложение формирует спрос.

«Эффективная передача точной информации, – пишет М. Фридман, – будет осуществляться впустую, если у тех, кому она адресована, нет стимула действовать (и действовать правильным образом) исходя из этой информации. ... Одним из замечательных свойств системы свободно складывающихся на рынке цен является тот факт, что цены, передающие информацию о состоянии рынка, одновременно обеспечивают и стимул, и возможности реагировать на эту информацию» [196, с. 39]. Стоимостные отношения на нижнем, производственном, уровне контролируемой финансами экономики оказываются полностью подконтрольными глобальному капиталу. Стоимость вменяется в соответствии с интересами последнего. Цена как стимул продолжает действовать, но ее экономическое содержание существенно искажается. Присущая финансомике вир-

туализация стоимостных отношений обеспечила развитым государствам «золотого ядра» формирование своеобразного пылесоса, такого механизма ценообразования, через который происходит перелив по заведомо заниженным ценам сырья и продуктов трудоемкого производства из стран отсталого Юга в обмен на поставляемые странами развитого Севера по завышенным ценам продукты высоких технологий.

Следует отметить принципиальные изменения в самих основах экономической деятельности человека. Соединение в одном исполнителе труда умственного и труда физического послужило основой эволюционного преобразования труда как экономического фактора из товара «рабочая сила» в товар-«интеллект». Интеллектуальный труд из общественного блага все определенной переходит в разряд частной собственности. Происходит постепенный, ускоряющийся, переход от труда, как формы сознательной, целенаправленной, созидательной деятельности человека по преобразованию окружающей его материальной действительности, к творческой трудовой деятельности, формам деятельности, основанным на ментальной активности индивида, все в большей степени посредующим процессы его физического вмешательства в окружающий мир. Переход от массового к индивидуализированному продукту труда обеспечивается индивидуализацией, творческим характером самой трудовой деятельности. Финансовый капитал, как результат многократного опосредования накопленного труда, окончательно теряет свою связь с конкретным трудом.

Новые технологии, информатизация, «финансизация» порождают феномен виртуализации хозяйственной деятельности человека. Сама по себе виртуальность подразумевает возможность, вероятность, «реализабельность» какой-либо хозяйственной ситуации. Виртуальные ожидания формируют виртуальную реальность. Экономическая реальность в финансовом секторе приобретает виртуальный характер. Появились предпосылки перехода от деятельности как формы человеческой активности, направленной на достижение конкретных целей посредством вмешательства во внешнюю для индивида среду, к поведению как форме его взаимоотношений с окружающей средой, основанной на внешней (двига-

тельной) или внутренней (психологической) активности. Решающее значение приобретает социальный, экологический аспект поведения. Если труд, деятельность нацелены на результат воздействия на внешнюю среду, то сущность поведения состоит в установлении с ней отношения, взаимоотношения, взаимодействия. Если первые категории, оставаясь социальными по своему происхождению, всегда индивидуальны по исполнению, то в поведении индивида уже по определению всегда присутствует аспект его социального или экологического взаимодействия. Нацеленность действия на результат ограничивает восприятие индивида рамками заданных заранее моделей поведения. Нацеленность поведения на взаимодействие обеспечивает открытость, непредвзятость восприятия внешней среды. На смену действию, вмешательству в естественные процессы, протекающие во внешней хозяйственной среде, приходит реагирование, отклик, реакция на результаты изменений, произошедших в ней. Если труд, действие, всегда осознанны, то поведение может осуществляться под влиянием глубинных механизмов человеческой психики.

Изменение характера человеческой активности в среде хозяйствования обуславливает изменение характера и структуры стимулов, ее регулирующих. От принуждения, приказа в качестве основной формы стимулирования хозяйственной деятельности, в процессе формационных преобразований, происходит эволюционный переход к экономическим методам стимулирования, основанным на поощрении труженика, к социальному партнерству как форме равноправного сотрудничества обеих сторон хозяйственных отношений. Происходит постепенное смещение акцента с утилитарных к ценностным регуляторам человеческой деятельности. Интеграция в экономическую теорию новой модели механизма стимулирования экономической активности является одной из актуальных задач развития науки.

Формирование адекватного представления о движущих силах развития общества в условиях неэкономике является необходимой предпосылкой разработки теоретических основ эффективной экономической политики. Осознание мотивов, источников, факторов и тенденций социально-экономического прогресса на этапе

становления глобального неэкономического сообщества создаст предпосылки для использования их в качестве действенных, своевременных рычагов социально-экономического управления; позволит сэкономить колоссальные человеческие и материальные ресурсы общества, направляемые на бесплодные попытки приостановить, повернуть вспять естественную направленность развития социума; должно стать источником высвобождения потенциальной энергии, заложенной в неэкономике. Задача управления в этих условиях сводится к отслеживанию ситуации, выявлению тенденций ее развития, изучению возможностей такого «встраивания» в процесс, которое обеспечило бы максимальный рост благосостояния всего общества. Лишь на путях использования, в соответствии с духом и характером народа, возможностей, создаваемых новой экономической ситуацией, превращается в реальность надежда на скорейшее преодоление кризиса.

1.3. Диффузия экономических и постэкономических методов хозяйствования и развитие экономической теории. Мотивационный аспект⁴

...В книге, которую я пишу ...факты анализируются не как у дипломированных экономистов; ...у меня точка зрения, при которой человеческое жертвоприношение, строительство храма или дарение драгоценности представляют интерес не меньший, чем продажа зерна. Короче говоря, мне пришлось прилагать напрасные усилия, чтобы сделать ясным принцип «общей экономии», где первостепенным предметом является «трата» («ритуальное потребление») богатств, а не производство.

Ж. Батай. «Проклятая доля», 1949

Последняя треть XX в. характеризуется ускоряющимся темпом изменения форм и методов хозяйственной деятельности человека. В новое тысячелетие человечество вошло под знаком глобального

⁴ Представлено на Международном симпозиуме «Экономическая теория: исторические корни, современное состояние и перспективы развития», г. Москва, МГУ им. М. В. Ломоносова, 10 – 11 июня 2004 г.

Впервые опубликовано: Экономическая теория: истоки и перспективы. – М.: Экономический ф-т МГУ; ТЕИС, 2006. – С. 911 – 925.

распространения последствий перехода развитых стран к постиндустриальной, постэкономической стадии развития.

Уже само появление термина «постэкономический» предполагает наличие сущностных изменений в характере человеческого хозяйствования, а следовательно, и в науке, эти явления изучающей. Речь идет о формировании предпосылок формационного сдвига, аналогичного переходу от архаического, доэкономического к экономическому способу хозяйствования. Только теперь речь идет о преодолении экономических основ хозяйствования. В чем выражается это преодоление?

Классическое понимание экономического способа хозяйствования предполагает наличие общественного разделения труда и опосредованного деньгами обмена его результатами. Причем деньги выполняют функцию информирования и обеспечения эквивалентности обмена благами. Ясно, что в условиях постэкономики сохраняется, приобретая новые формы, общественное разделение труда. Соответственно сохраняет свое значение обмен результатами деятельности. Следовательно, если оставаться в рамках традиционного понимания экономики, то ее отличие от постэкономики следует искать в характере обменных отношений, роли и значения денег – в частности. Деньги же, с *одной стороны*, в идеале должны нести объективную информацию о стоимости благ, с *другой* – служить инструментом их субъективной оценки и соизмерения.

Способны ли деньги выполнить эти функции в новых условиях? Выделение знания, информации в качестве ключевого ресурса хозяйствования, индивидуализация спроса, предложения и производства в условиях постэкономики ведет к деструкции объективной стороны стоимости, невозможности ее количественного соизмерения и оценки. С субъективной стороны стоимостная оценка подрывается кардинальными изменениями в характере мотивации хозяйственной деятельности человека. Происходят трансформация условий, принятых в качестве парадигмальных предпосылок экономической теории. В чем состоят эти изменения? Целью работы является изучение процессов эволюции субъективной стороны формирования стоимостных отношений в процессе перехода от архаической к экономической и постэкономической формациям.

Чем отличается мотивация деятельности «человека экономического» от мотивации хозяйствующих субъектов архаического и постэкономического обществ? «Человек экономический» оказывается вовлеченным в бесконечную гонку за все время ускользающим от него состоянием удовлетворения. «...Большинство экономистов-теоретиков, – пишет А. Маслоу, – единодушно утверждают, что добро, счастье или наслаждение – это, в сущности, следствие исправления ...неприятного состояния дел, связанного с ощущением желания, стремления, потребности. Если выразаться предельно коротко, то все эти мыслители считали желание или импульс неприятностью или даже угрозой и потому стремились или избавиться от него, или избегать, или просто отрицали его существование» [137, с. 52]. Таким образом, *базисным мотивом человеческой деятельности хозяйствования оказывается преодоление «дефицита», под которым А. Маслоу имеет в виду те потребности, удовлетворение которых необходимо для самосохранения организма.*

«Современные капиталистические общества, – пишет М. Салинз, – как бы прекрасно они не были бы обеспечены, одержимы проблемой «дефицита». Недостаточность материальных средств – вот первый принцип богатейших народов мира» [172, с. 21]. Экономическая система хозяйствования институирует «дефицит», постоянную неудовлетворенность субъектов экономических отношений в качестве определяющего стимула любой хозяйственной активности в обществе. «Там, где производство и распределение регулируются колебаниями цен и все жизненное благосостояние зависит от доходов и расходов, недостаточность материальных средств становится очевидной, поддающейся численному определению отправной точкой всей экономической деятельности. Предприниматель оказывается перед альтернативой вложения конечного капитала, рабочий (к счастью) – перед альтернативой выбора различных видов наемного труда, а потребитель... О, потребление – это двойная трагедия: то, что начинается как неадекватность средств, кончается как полное их отсутствие. ...Каждое приобретение – это одновременно и лишение, так как всякая покупка – отказ от какой-нибудь другой...» [172, с. 21 – 22].

В центре внимания «мэйнстрима» экономической науки находится проблема *выбора* между *ограниченными* ресурсами с целью *максимизации* результатов деятельности субъекта хозяйствования. Производитель выбирает возможности наиболее эффективного использования имеющихся дефицитных материальных средств. Потребитель озабочен той же проблемой, к тому же над ним довлеет «проблема» опережающего роста человеческих потребностей. Таким образом, преодоление ограниченности, недостатка, дефицита необходимых субъекту экономических отношений ресурсов оказывается основным стимулом его экономической активности. Возможен ли альтернативный взгляд на проблему мотивации хозяйственной деятельности? Какова эволюция характера стимулов трудовой активности в процессе социально-экономического развития общества?

В исследовании М. Салинза приводится яркая сравнительная характеристика структуры стимулов хозяйствования человека архаической формации и «человека экономического». «Этот приговор – «жить тяжелым трудом» – выпал одним только нам, – пишет ученый. – Нехватка средств – нечто вроде судебного определения, вынесенного нашей экономикой; таково же аксиоматическое положение нашей Экономической Науки: приложение минимальных средств, противопоставленное альтернативной цели извлечь максимально возможное удовлетворение в существующих условиях. И именно с высоты этой страстно желанной выгодной позиции оглядываемся мы назад на жизнь охотников. ...Снабдив охотника буржуазными мотивами и палеолитическими орудиями, мы авансом выносим суждение о безнадежности его ситуации» [172, с. 22].

Однако недостаток, несовершенство каких-либо ресурсов нельзя принимать за неизбежное негативное следствие технической и технологической отсталости. Прежде всего, *они – результат объективированного социальной действительностью субъективного отношения*, в котором находит свое выражение оценка соотношения между возможностями и целями индивида. «Как только кунг (одна из этнических групп бушменов пустыни Калахари.– В. Л.) станут более тесно контактировать с европейцами... – они ощутят острый дефицит предметов нашего быта и будут нуждаться во все

большем и большим их количестве, – пишет цитируемый М. Салинзом Л. Маршалл. – ...Однако в своей собственной среде, окруженные предметами своего труда, *Они были относительно свободны от материального прессинга*. ...они располагали всем необходимым или же могли изготовить все необходимое, ...они жили в своего рода материальном изобилии, потому что приспособляли свои орудия труда под материалы, которые в избытке находились кругом и которые каждый легко мог взять и использовать...» [172, с. 26 – 27]. Достаток без реального изобилия превращается в своего рода интернированную культурную норму. *Кто ничего не желает, тот ни в чем не нуждается*.

Если товарно-денежное хозяйство связано с гипердинамизмом, его характерными чертами являются возрастание, линейное восхождение, то динамика натурального хозяйства характеризуется состоянием перманентной стагнации, возвращением в своем обороте к исходной точке, цикличностью. «Непредприимчивость», «размеренность», «успокоенность» хозяйственной деятельности являются закономерными следствиями влияния господствующей системы хозяйствования. Труд не носит обязывающий, изнурительный характер. Он не превращается в постоянный, непрерывный процесс. Человек не ставит перед собой целью максимизировать использование открывающихся перед ним возможностей. Лучшая иллюстрация этому то, что у *некоторых австралийских племен в языке даже не различаются слова «работать» и «играть»*. Трудовая деятельность является продолжением игры, игра выступает формой трудовой деятельности. Большая часть времени у охотников уходит на отдых и сон. «Земледелие, – утверждал Р. Лафарже в работе «Право быть лодырем», – фактически было первым примером рабского труда в истории человечества. Согласно библейской традиции, первый преступник, Каин, был возделывателем земли» [172, с. 42].

Сопоставление образа жизни и характера стимулов представителей архаической и экономической общественных формаций позволяет акцентировать внимание на социальном содержании мотивации хозяйственной активности человека, обусловленности стимулов деятельности социально-культурной, ценностной состав-

ляющей. «Наиболее примитивные из народов мира почти не имеют имущества, — пишет М. Салинз, — но они не бедны. Бедность не есть малое количество предметов потребления, не является она и отражением простого соотношения между целями и средствами; она, прежде всего, выражает отношения между людьми. Бедность — это социальный статус. И как таковая она является изобретением цивилизации [выделено мною. — В. А.]» [172, с. 51]. Хозяйственные установки этих народов окрашены скорее верой в богатство природных ресурсов, нежели отчаянием по поводу несовершенства технических возможностей человека. Следствием подобного убеждения является поведение, воспринимаемое человеком экономической цивилизации как расточительное. Любопытно в этом отношении высказывание Дж. Милля о сберегающих трудовые усилия изобретениях: никогда не было изобретено ни одного, которое сберегло хотя бы кому-нибудь хотя бы минуту труда. По мере эволюции культуры объем трудовой деятельности человека увеличивался, а объем свободного времени уменьшался [172, с. 48 — 49].

Примитивные экономики являются недопроизводящими, они не реализуют полностью свои хозяйственные возможности. Причина в том, что имеющиеся человеческие потребности могут быть удовлетворены и при том условии, что уровень функционирования хозяйственных систем ниже возможного. Таким образом, *недопроизводство заложено в самой природе хозяйственных систем архаической формации.*

Характер мотивации труда в крестьянском хозяйстве во многом сохраняет связь со своими архаическими корнями. «В трудовом земледельческом хозяйстве нормы напряжения труда значительно ниже его полного использования», — отмечал А. В. Чаянов [206, с. 238]. Мотивом к труду в крестьянском хозяйстве выступают потребности семьи. Чем сильнее их давление, тем большую активность развивает крестьянин. По мере возрастания эффективности трудовой деятельности степень ее напряженности сокращается. Подытоживая свое исследование уровня самоэксплуатации крестьянского хозяйства, А. Чаянов делает вывод о том, что «в то время как размеры капиталистического хозяйства теоретически безграничны, объем трудового

хозяйства, естественно, определяется соотношением между потребительскими запросами семьи и ее рабочими силами и устанавливается на уровне сообразно производственным условиям, в которых находится хозяйствующая семья» [206, с. 247].

«Концепция крестьянского хозяйства как хозяйства предпринимательского ...мыслима только в условиях капиталистического строя, так как вся она состоит из капиталистических категорий. Крестьянское же хозяйство как организационная форма ...вполне мыслимо и в других народнохозяйственных системах, а именно в условиях крепостническо-феодалных, ...в условиях чисто натурального быта, т. е. в условиях таких народнохозяйственных систем, в которых совершенно отсутствовали категории наемного труда и заработной платы – если не исторически, то логически» [206, с. 203].

Цель крестьянина – поддержание жизненного цикла семейного хозяйства, крестьянский труд – это образ жизни, хозяйство – собственность, унаследованная от предков, основанная на семейной традиции, земля – нераздельная часть собственного существования. Для него характерно стремление к самодостаточности, рынок рассматривается лишь в качестве источника удовлетворения текущих потребностей. Процесс производства строится на передаваемых из поколения в поколение умениях, навыках, традициях. К труду привлекаются все члены семьи, все они и пользуются его результатами.

«Фермер» же замотивирован стремлением получить максимальную прибыль от результатов своего труда. Хозяйство для него – предприятие, крестьянин – одна из многих профессий. Земля, хозяйственная собственность – обезличенный производственный ресурс, один из множества возможных, и поэтому с ним можно легко расстаться, его легко можно продать или купить. Как предприниматель он постоянно рассчитывает и рационализирует свою деятельность. В основе хозяйственного процесса лежат многочисленные и разнообразие нормы. Выращивает он те культуры, которые востребуются рынком и обещают ему максимальный доход от реализации. Прибыль – личная собственность «фермера». Пример сопоставления фермерского и крестьянского хозяйства с особой наглядностью демонстрирует специфику экономического содержания

хозяйственной мотивации в условиях архаической и экономической форм хозяйствования [116, с. 56 – 57].

Уникальность крестьянского хозяйства как универсальной формы хозяйственной деятельности состоит в том, что оно оказалось способным эффективно встраиваться в структуры как архаического, экономического, так и постэкономического способов хозяйствования. «...Многопроизводственность, – отмечает Ю. Осипов, – позволяет крестьянскому хозяйству быть в основе своей натуральным, но не мешает ему и быть частично экономическим» [157, с. 130]. Характер мотивации труда послужил одной из причин возрастания в конце XX в. интереса к изучению особенностей крестьянского хозяйствования [44; 98]. Связано это с тем, что в своей основе *эта мотивация оказывается созвучной активно формирующейся в развитых странах постиндустриальной, постэкономической мотивации хозяйственной деятельности* [19; 83, с. 208 – 293; 166; 189]. *Объединяет их наличие факторов неэкономической мотивации деятельности, надэкономическое воздействие структуры ценностных компонентов личности на характер ее хозяйственного поведения.*

Однако *кардинальное отличие* в уровне удовлетворения материальных потребностей *формирует иной характер и формы проявления хозяйственной мотивации.* Для крестьянина жизнедеятельность, развитие оказываются неразрывно связанными с материальным производством, это и есть способ его существования. Он хозяйствует, будучи частью материального мира. Он *одновременно творит и зависит от окружающей его материальной среды.* В новых условиях человек преодолевает материальную мотивацию, оказывается над материальной средой. Акцент в хозяйствовании переносится на нематериальный, духовный уровень. От развития материальной среды обитания человек переходит к саморазвитию, самовыражению. Определяющими факторами хозяйствования отчетливо выступают не материальные ресурсы, а сам характер восприятия человеком окружающего мира, отношение к себе и другим людям. Хозяйственный прогресс оказывается в зависимости от потребности человека в самореализации, проявлении его творческих способностей. Формами проявления новой мотивации становятся

возрастание значения нематериально обусловленной деятельности в рамках производства, стирание граней между свободным и рабочим временем, между рабочим местом и местом отдыха, между «чистым» производством и «чистым» потреблением [116, с. 57 – 58].

Рост производительных возможностей цивилизации, кардинальные изменения в мотивации деятельности хозяйствующих субъектов в условиях формирующегося постэкономического общества, выдвигает в качестве ключевой, фундаментальной проблемы человечества не необходимость, а как раз ее противоположность – «роскошь», утверждает Ж. Батай [14]. «Продуктивной трате», по утверждению философа, противопоставляется «непродуктивная трата». Исходным посылом исследования Ж. Батая являются следующие утверждения. Экономическая деятельность людей основывается на присвоении, использовании в целях обеспечения своего существования преобразованных форм космической энергии, энергии солнца. В своей массе жизнь на Земле получает больше энергии, чем необходимо для обеспечения ее существования. Естественным ответом любой живой системы на избыток энергии, обеспечивающей ее существование, является рост и развитие. Энергия, которая не может быть использована для этих целей, должна быть растрочена, потеряна безо всякой пользы, по собственной воле или нет, со славой или катастрофическим образом.

Те же законы действуют и в сфере хозяйственной деятельности человека. Экономические ресурсы, богатство, во всем многообразии форм его существования, человек может использовать либо на собственное потребление, либо на приумножение средств производства. Но это возможно не всегда и не до бесконечности. Избыток же растрачивается всегда с помощью неразумных, *убыточных с точки зрения рационального экономического человека* действий. «Окончательное расточение всякий раз завершает собой движение, одушевляющее энергию Земли» [14, с. 19].

Современная экономическая наука, по утверждению Ж. Батая, сводит свой предмет к обобщению изолированной ситуации, самоограничивается целями деятельности человека экономического. И эта зашоренность взгляда не позволяет рассмотреть и принять к

теоретическому рассмотрению ту реальность, что в масштабах Земной экосистемы энергия всегда в избытке. Когда речь идет о биологической жизни на Земле в целом, то вопрос ставится в терминах роскоши, выбор ограничивается лишь способом расточения богатств. Лишь конкретные особи и популяции, индивиды и социальные сообщества сталкиваются с проблемой нужды. Само формирование человека как биологического вида является результатом общего расточения энергии. Будучи частью природы, человек остается обреченным на бесполезное потребление, расточение энергии. И субъективное ощущение человеком вечной нужды ничего не меняет в общем бурлении энергии жизни.

Экономический рост, следствие технических нововведений, сопровождающий историю человечества, сам становится производителем все большего избытка. В древних обществах избыток энергии жизни расходовался в празднествах, жертвоприношениях, его использовали для сооружения грандиозных и бесполезных с точки зрения рационального ума сооружений. Универсальным способом расходования избытка, по утверждению Ж. Батая, во все времена являлись войны. В современном обществе к этим способам погашения избытка относятся развитие сферы услуг, увеличение свободного времени.

Переход от перспектив ограниченной экономии к перспективам экономии общей требует переворачивания наизнанку как мысли, так и морали. Сама возможность осуществлять рост должна быть подчинена логике дара. Солнце – жест того, кто отдает, не беря ничего взамен. Всякий организм располагает ресурсами энергии большими, чем ему необходимо для поддержания жизни. Избыточная энергия питает рост или активизацию деятельности индивидов. Избыток возникает при ограничении роста индивида или группы. Невозможность продолжить рост открывает путь к расточению энергии.

Формой расходования избытка на уровне социализированного индивида-личности в условиях становления базиса постиндустриального общества можно считать описанное А. Маслоу *стремление к самоактуализации*. Под самоактуализацией понимается «непрерывная реализация потенциальных возможностей, способностей

и талантов, как свершение своей миссии, или призвания, судьбы и т. п., как более полное познание и, стало быть, принятие своей собственной изначальной природы, как неустанное стремление к единству, интеграции или внутренней синергии личности» [137, с. 49]. *Самоактуализация – цель человеческой жизни.* Она достигается в ходе непрерывного развития. Самоактуализация – *форма Бытия*, противоположность Развитию, как *форме Становления*. Она, по утверждению А. Маслоу, представляет собой *одновременное прогрессирующее удовлетворение основных потребностей, вплоть до их «полного исчезновения», и специфическую мотивацию роста над этими основными потребностями.*

Самоактуализация, как базисный мотив деятельности человека постэкономической формации, в переходных обществах сочетается, сталкивается с экономическими формами мотивации. Свое проявление в этих условиях она находит в приоритете долгосрочных целей над краткосрочными. При этом критерием определения ценности, а следовательно, стоимости обмениваемых благ, оказывается степень содействия самоактуализации личности.

1.4. Реформирование хозяйственной жизни и проблемы развития экономической теории⁵

Бурные технологические, социально-экономические и политические преобразования второй половины XX века послужили основой глобализации экономического развития человечества. Национально-государственные образования оказываются с неизбежностью вовлеченными в мировой хозяйственный процесс – независимо от политического устройства, характера социально-экономических отношений, уровня индустриального развития. Катастрофические экономические последствия попыток отдельных государств отгородить свое хозяйство от внешнего влияния лишь

⁵ Выступление на Международной научной конференции «Финансовая экономика: концепции, структуры, менеджмент», г. Москва, МГУ им. М. В. Ломоносова, апрель 2000 г.

Впервые опубликовано: Экономическая теория на пороге XXI века. Вып. 4: Финансовая экономика. – М.: Юристъ, 2001. – С. 612 – 621.

подчеркивают факт формирования единого мирового экономического пространства.

«После окончания bipolarной конфронтации исчезли политико-стратегические препятствия на пути глобализации мировой экономики, вызванной технологической революцией в области информации, транспорта и связи, а также ускоренной дематериализацией богатства и ростом значимости третичного сектора. Границы пали. ...Экономическое пространство и рынок уже не совпадают с территорией какого-либо государства. Произошел переход от системы «рынок – государство» к системе «много государств – один рынок» [69, с. 19]. В результате появляются предпосылки для превращения экономики в основной инструмент политического влияния. Получает развитие геэкономика как наука, прикладная задача которой – выработать стратегию действия государства, позволяющую ему обеспечить «своим» хозяйственным комплексам в целом максимальные конкурентные преимущества по сравнению с «чужими» комплексами и экономиками [69, с. 8].

Иерархия значимости государств на международной арене все в большей степени зависит не от объема человеческих, производственных, природно-климатических, географических ресурсов, а от уровня развития экономики.

«Если Кеннеди больше всего верил, что массовое военное вторжение позволит ему выбраться из Вьетнамской трясины, то надежды новой политической элиты – власть денег и рынков. Если только они смогут определить верные экономические стимулы, оптимальную структуру финансовых потоков, они смогут направить планету на исторический путь мира и процветания» – пишет в статье «Грядущая опасность» Хевин Муэринг [5, с. 90].

Кто же входит в эту политическую элиту, называемую автором «новой Кэмбриджской мафией»? Ограниченный круг экономистов, тесно связанных между собой по учебе и преподаванию в Гарварде и Мичиганском технологическом институте, занимающих ответственные посты в Международном валютном фонде, Всемирном банке, Федеральной резервной системе, Казначействе США – финансовых организациях, расположенных в самом центре Вашингтона. Среди

них – Алан Гринспэйн, Роберт Рубин, Джеймс Вулфенсон, Стэнли Фишер, Дэвид Липтон, Джон Одлинг-Сми, Джозеф Стиглей, Лоуренс Саммерс, Рудигер Дорнбуш, Джефри Сатч. Имена в мировой политике, бизнесе, авторы общепризнанных учебников по экономической теории.

Финансы правят балом в мировой политике. В чем же причина столь впечатляющего роста власти финансов в общественной жизни?

Появившись в результате общественного разделения труда в качестве средства, обслуживающего материальное производство, «Ф(инансы) не могут быть и не являются первичным источником для ХЭП (хозяйственного экономического процесса)..., но Ф могут быть и являются господствующей в ХЭП компонентой. Финансы забирают инициативу у производства, над производством устанавливается финансовая власть. «Современная экономика – **экономика с финансовой властью**. Вторичное господствует над первичным, не становясь при этом реально первичным, а лишь имитируя первичное. Кто держит в руках финансы, тот держит контроль над экономикой. Экономикой контролирует не производитель, а финансист, не производящий потребительские блага капитал, а капитал финансовый, но не сам по себе частный финансовый капитал, а вся общественная финансовая система – финансовый комплекс, в рамках и с вершины которого действует хозяйствующий финансовый центр» [158, с. 431].

Таким образом, в условиях перехода от силовых форм влияния к политическим, роста значения в политической жизни экономических факторов происходит увеличение роли финансовой составляющей экономики в качестве определяющего звена хозяйственной жизни. Возрастает значение экономической теории адекватно отражающей протекающие в обществе реальные экономические процессы и способной выработать действенные рекомендации по управлению ими.

Выработка такой адекватной теории, наличие людей, способных воплотить ее в практику, может стать важнейшим ресурсом национального развития. Подтверждением этому служит сопоставление результатов экономических преобразований в ряде стран Юго-

Восточной Азии и государств бывшего социалистического лагеря [127, с. 200 – 237].

С одной стороны, мы видим бурное экономическое развитие, прерванное Азиатским кризисом. Исключения составляют Китай и Вьетнам, поддерживающие, благодаря меньшей интегрированности в финансовую систему Запада, набранные темпы развития. Общим для этих стран является успешное использование внутренних резервов развития, адаптация экономической политики к условиям внешних рынков, обеспечившая условия развития. Характерными чертами экономической реформы в Китае является опора на собственный потенциал, широкое использование в финансировании реформ экономических возможностей китайских общин за границей, параллельное существование старого государственного сектора и вновь создаваемого на привлеченные средства частного сектора, организация локальных зон свободного развития, демократизация хозяйственной жизни при сохранении сильной государственной власти.

С другой стороны – европейские постсоциалистические государства. Общим для всех стран было внешнее влияние, предопределившее характер экономических преобразований; шоковое начало реформ, обусловленное резким переходом от плановых к рыночным методам хозяйствования; разгосударствление значительного числа предприятий; пренебрежение внутренними ресурсами экономического развития; широкое использование заемных средств для покрытия дефицита бюджета; значительная доля в последнем расходов на социальные нужды. Относительно высокий уровень развития и небольшие размеры экономик центральноевропейских государств, исторически сложившаяся существенная доля частного сектора, приватизация госсектора с широким привлечением иностранных инвесторов обеспечили этим странам сравнительно быстрое и безболезненное протекание реформ.

Парадоксальность ситуации заключается в том, что, в целом, экономические реформы осуществлялись менее болезненно и более успешно в государствах, имевших более низкий стартовый потенциал. Опора на собственные ресурсы, внутреннюю логику развития национального хозяйства, максимальное использование имеюще-

гося потенциала, возможностей по продвижению своей продукции на международные рынки, выявление и поощрение точек роста экономики, опережающее устранение потенциальных конфликтов, лояльность, поощрение партнерства, стремление к поддержанию положительного сальдо внешнеторгового баланса – черты, свойственные успешно развивающимся экономикам.

Там, где авторы основывали свои программы на реальной действительности, встраивали преобразования в национальную среду, использовали ее в качестве естественной базы изменений – реконструкция экономической жизни принесла впечатляющие плоды.

Там, где под грохот электронных тамтамов начинались пляски вокруг очередного экономического идола, заранее заданного в качестве модели грядущего общества процветания, со ставшим традиционным жертвоприношением в виде колоссальной части национального богатства страны – перестройка давала сбои. Предназначенные «отцами реформаторами» на заклатие во имя будущих успехов жертвы «почему-то» начинали сопротивляться подобным методам преобразования. Дополнительные ресурсы общества растрачивались в ходе конфликта между противоборствующими силами. С вопроса «Что делать?» акцент переносился на вопрос «Кто виноват?». В качестве последних могли оказаться авторы реформ, их противники, теории, на основе которых формировали свои взгляды обе стороны, авторы этих теорий.

Если исходить из того, что критерием истинности любой теории являются результаты ее внедрения, то по итогам десятилетнего опыта экономических преобразований можно сделать вывод, что либо экономическая теория, которую руководствовались реформаторы ошибочна, либо ошибочны формы и методы ее воплощения в жизнь, либо и то и другое вместе.

Попытка осмысления экономической теории в плане оценки опыта экономических преобразований является целью данной работы.

Наиболее распространенное на Западе определение экономической теории гласит, что экономика – это наука, которая изучает поведение человека с точки зрения отношений между его целями

и ограниченными средствами, допускающими альтернативное использование [103, с. 38].

Из приведенного определения вытекает ряд принципиальных следствий, характеризующих предмет экономической теории в традиционном ее понимании. В центре внимания теории находится поведение человека в конкретной хозяйственной ситуации. Поведение это изучается с точки зрения соотношения целей и средств по их достижению. В его основе лежит рациональный выбор. Поведение экономического субъекта направлено на внешнюю среду, остающуюся пассивным участником взаимодействия, носящего дискретный характер. Внимание исследователя сосредоточено на человеке, как на активном субъекте экономического процесса. Окружающая среда рассматривается лишь как пассивный объект воздействия, средство достижения хозяйственных целей. Динамические изменения в экономической действительности выступают в качестве источника дополнительной информации, которую необходимо принимать во внимание для корректировки активности субъекта.

Истоки подобного подхода содержатся в самом западном образе мышления, из которого и вышла экономическая теория. Первоначально выстраивается идеальная форма, определяемая в качестве цели, и в дальнейшем действия человека направляются на ее воплощение, превращение в факт реальной действительности. Мы приступаем к действию, лишь осмыслив его. Итог подобного осмысления выступает в качестве идеальной модели и плана действий по ее воплощению в реальность. Человек-архитектор формирует мысленный образ в качестве цели, которой подчиняется его практическая деятельность. Возникает дихотомия теоретический образ (цель) – практическая деятельность (средства). Неопределенность человеческого поведения преодолевается рассудительностью как способностью индивида самостоятельно и безошибочно разобраться в том, что для него хорошо и выгодно. Выбор западного человека состоит в разумном (рациональном) вмешательстве в окружающую жизнь, стремлении придать ей заранее заданную форму.

Позволяет ли подобный образ мышления достичь желаемого результата?

Идеальный образ неизменно оказывается беднее реальной действительности, к тому же в модели действительность как бы застывает в своей первоначальной заданности, в то время как экономическая среда постоянно живет и реагирует на происходящие изменения по своим внутренним законам. Человеческая деятельность непригодна в качестве объекта моделирования из-за гипотетичности и необратимости ее результатов. В свободно функционирующей экономической среде всегда существует опасность появления непредвиденных обстоятельств, препятствующих достижению выбранными средствами желаемой цели. Непредсказуемы волны последствий использования выбранных средств. Все это порождает противостояние теория – практика в рамках упоминавшейся дихотомии цель – средства. Многообразие ценностных установок личности, влияние эмоционального настроения и физического состояния на принимаемые субъектом экономических отношений решения подрывают рациональные (в плане доступности для прогнозирования) основы мышления, постулируемые теорией. В итоге под сомнением оказывается сам базис, на основе которого «человек экономический» осуществляет свой прагматический выбор.

Возможна ли иная логика рассуждений? Насколько она приемлема в экономической теории?

Практикой менеджмента выработаны два принципиальных подхода к взаимодействию субъекта управления с окружающей средой, выступающей в качестве объекта управленческого воздействия. Согласно первому менеджер активно вмешивается в процесс жизнедеятельности управляемого объекта, исходя из собственных задач, структурирует его деятельность, используя различные формы и методы стимулирования, подчиняет собственным интересам, фактически управляющая система оказывается инородной, чуждой управляемой. Подобный подход в большинстве случаев обеспечивает достижение желаемого результата, но требует значительных ресурсов для своего осуществления, поэтому он получил название «управление с точки зрения силы».

Второй подход основывается на использовании пассивных форм управления. Задача управляющего состоит в минимизации

собственного вмешательства, использовании заложенных в ситуации возможностей. Оценка состояния объекта позволяет выявить потенциал, тенденции, на которые может опереться менеджер. Используются косвенные методы воздействия. Благодаря этому экономятся затрачиваемые на преодоление сопротивления управляемой среды ресурсы. Однако при подобном подходе к управлению невозможно использовать традиционные формы планирования, цель задается лишь в максимально обобщенной форме. В результате, наибольшее распространение этот метод нашел в сферах хозяйственной деятельности, отличающихся повышенной сложностью, нетривиальностью решаемых задач, невозможностью применения рутинных форм организации труда.

Сосредоточившись на возможностях, зачастую призрачных, аналитического прогнозирования рационального поведения субъектов в рамках соотношения цель – средства экономическая теория прошла мимо шанса, предоставляемого альтернативным подходом к управлению. Возможно ли его применение при формировании концептов экономической теории?

Попробуем проследить каким образом подход, основанный на понимании хозяйственной среды в качестве целостного, динамичного, самоподдерживающего объекта и применении пассивных, косвенных методов воздействия отразится на категориальном аппарате и прикладных возможностях теории, на ее способности отразить перемены, происходящие в мировой экономике.

Представим себе хозяйственную реальность в качестве процесса, размеренного и постоянного, порядок вещей в котором уже не зависит от образца, накладываемого извне, а целостно содержится в реальном ходе событий, совершающихся имманентным образом и имеющих целью поддержание жизнеспособности этого целого. Задача субъекта, претендующего на управление этой целостностью, состоит в уяснении для себя порядка вещей, исходя из их внутренней когерентности, согласованности, соразмерности и направленности. Уяснение сущности происходящего в объективной реальности процесса позволяет строить управленческое поведение таким образом, что заложенный в самой системе внутренний

потенциал превращается в источник энергии развития. Остается только направить его в нужную сторону. Вместо сухого теоретизирования по поводу окружающей реальности, построения идеальной формы, жесткого фиксирования цели деятельности, выстраивания модели в качестве образца, навязывания живому миру идущего от абстрактных построений плана преобразований мы пытаемся приблизиться к обнаружению реальных факторов, благоприятных для получения нужного нам результата, сосредотачиваем свое внимание на привычном ходе вещей, стараясь постичь их соразмерность и извлечь пользу из их саморазвития, рассматривая ситуацию в ее совокупности, следуем ходу наших естественных склонностей, опираемся на потенциал, заложенный в ситуации.

Для достижения желаемого результата более разумно извлечь пользу из ситуации, опереться на естественное развитие событий, потенциал, а не на собственный инструментарий воздействия.

Потенциал – больше чем простое стечение обстоятельств. Сохраняя естественность хода событий, потенциал как бы берет инициативу на себя и «вытягивает» процесс в нужное для нас русло. Выделим две составные части потенциала – ситуацию, или конфигурацию, и реакцию как ее актуализацию. Ситуация в этом плане рассматривается как совокупность обстоятельств, позволяющих накопить энергию для преобразования. Реакция же есть момент актуализации энергии, содержащейся в ситуации. Приведенный в действие потенциал превращает ситуацию в источник эффекта. Идея использования потенциала в качестве одной из форм преобразования хозяйственной среды и составляет суть альтернативного подхода.

Человек может рассчитывать на объективную обусловленность обстоятельств, должен на них опираться, их использовать, и этого достаточно для достижения успешного результата. Задача сводится к умению своевременно выявить предпосылки, обеспечить накопление потенциальной энергии, направить ее в нужное русло для достижения желаемого эффекта.

Потенциал ситуации может включать духовно-нравственную составляющую, материальные ресурсы, внутреннюю структурированность, управляемость, состояние внешней среды. Потенциал

формируется ситуацией, обстоятельствами, и от них зависит. Обстоятельства выступают в качестве средств реализации потенциала. Изменчивость среды является энергетическим источником потенциала. В связи с этим необходимо постоянное изучение и реагирование на преобразования в составных частях потенциала. При этом учитываются изменения, происходящие как в управляемой, так и в управляющей частях системы, обретающей свойства единства.

Таким образом, потенциал рассматривается как взаимообусловленное единство ситуации, конфигурации (составных частей управляемой системы) и реакции как формы ее актуализации во внешней среде. Вся система находится в постоянном движении и изменении. При оценке потенциала учитывается его материальная составляющая, структурная организованность объекта, его управляемость, внешняя среда, духовно-нравственный компонента. Происходит переход от логики моделирования (логика становления модели, дающей информацию о фактах) и логики воплощения (логика планирования, конкретизирующая идею-проект во времени) к логике развития (дать эффекту развиваться своим ходом, в соответствии с логикой самого начавшегося процесса).

Человек-пчела строит свой дом, исходя из предоставляемых ему самой природой возможностей, в полном согласии с ней, как ее составляющую.

Мышление в рамках парадигмы цель-средство обусловило иной подход к пониманию потенциала в экономической теории. Экономический потенциал в традиционном его понимании носит вероятностный характер, рассматривается лишь как возможность достижения определенных показателей хозяйственной деятельности, рассматривается не как источник эффекта, а как предполагаемый результат эффективного хозяйствования. В центре внимания – ситуация как совокупность материальных ресурсов. В тени остается возможность ее самореализации – реактивность. Экономический человек – человек дела, деяния. Способ его существования – активное вмешательство в среду обитания, преобразование ее в соответствии с собственными представлениями о целесообразности. Поэтому шанс использования естественного хода событий, если он

требует корректировки собственных планов и целей, отодвигается на второй план.

Категория «экономический потенциал» в экономической науке отсутствует. Речь идет о частных случаях: потенциальная конкуренция, потенциальный выпуск, потенциальный рост. Имея дело с множеством субъектов хозяйственной деятельности, решая задачи оптимизации их функционирования, наука оказалась не в состоянии выработать понятие «экономический потенциал» как категории, выражающей сущностную характеристику реализации целей жизнедеятельности этих субъектов. Даже при попытках рассмотрения в экономических моделях характеристик хозяйственного потенциала в расчет принимаются постоянные величины, а они переменны, как изменчива сама хозяйственная жизнь; имеются в виду их физические характеристики, субъективная составляющая остается за пределами изучения; учитывается активность только одной стороны хозяйственного процесса, а изменяются обе.

Находит ли применение рассматриваемая нами альтернативная модель экономического поведения в реальной хозяйственной жизни? Безусловно. И прежде всего, в финансовой среде, как наиболее динамичной, развивающейся, свободной от структурных оков производственной сферы, защищенной собственной изменчивостью от рутины и стереотипов, впитывающей в себя через механизм конкуренции наиболее эффективные методы хозяйствования.

Применение в финансовой сфере принципа следования естественному ходу событий ведет к тому, что внешне все как бы идет своим чередом, нет шумных возмущений среды, порожденных чуждым вмешательством в обыденный, нормальный ход вещей. Лишь опытный специалист может заметить происходящие изменения. Широкая публика сталкивается с результатом на стадии, когда процесс уже завершен и необходимо его закрепить в новом имидже хозяйствующего субъекта.

Наиболее впечатляющим примером подобной экономической политики является обеспечение финансирования реформ в Китае.

Как складывалась ситуация на момент начала реформ? Государство социалистической ориентации с миллиардным населением,

прошедшим идеологическую обработку культом личности Великого Кормчего, пытавшегося предать ревизии тысячелетние культурные традиции общества. Аграрный сектор экономики своей массовостью подавляет островки индустриализации. Колоссальный рынок рабочей силы, значительная сырьевая база. Валовой национальный продукт на душу населения составляет не более 250 долларов. Организованная на жестких принципах подчинения, эффективно функционирующая и подавляющая любую хозяйственную инициативу плановая система, превратившаяся в тормоз развития экономики. Во внешнем окружении – доминирование динамично развивающихся государств рыночной ориентации, раздражающие успехи Макао и Гонконга – территорий континентального Китая, оставшихся под управлением Великобритании и Португалии. Неоднозначное отношение к принятым в КНР методам хозяйствования со стороны занимавшей ведущие места в экономике большинства стран Юго-Восточной Азии китайская диаспора.

Сложная, противоречивая ситуация, требующая неоднозначных решений. Из внешней политики устраниаются малейшие признаки агрессивности. Сдержанность и достоинство. Незначительные собственные резервы направляются на развитие сельского хозяйства и легкой промышленности. Благодаря этому расширяется внутренний рынок. Провозглашается политика конвергенции двух систем. Усилия правительства направляются на модернизацию государственного сектора, формирование доверия диаспоры к экономической политике метрополии, привлечению ее финансовых ресурсов (к началу 1990-х годов китайская экономика за пределами Китая составляла 60% ВВП Японии). Используемые статистические данные приводятся в работе В. А. Иноземцева «Расколота цивилизация» [86, с. 381 – 402]. Поощряются прямые капиталовложения в производственную сферу. Разрешено создание компаний со стопроцентными иностранными инвестициями. В специально созданных зонах «обработки продукции на экспорт» (свободных экономических зонах) концентрируются наиболее конкурентоспособные производства. В результате объем реальных капиталовложений к 1996 г. превысил 114 млрд долл. Уже к 1993 г. 76,2% иностранных инвестиций в народное хозяйство КНР составили капиталовложения из Макао,

Гонконга и Тайваня. Примерно 230 млрд долл., инвестированных в экономику Китая предпринимателями этих регионов, по мере воссоединения этих территорий окажутся внутренними. Сокращение американских и японских инвестиций с 1985 по 1993 гг. соответственно с 18,3 до 7,4% и с 16,1 до 4,9% от общего их объема компенсируется огромным дефицитом торгового баланса США в торговле с Китаем. В 1995 г. он составил 33,8 млрд долл. При этом норма накопления во второй половине 1990-х годов составляла 40% ВВП.

Все ли инвесторы из Тайваня примирятся с потерей своих денег в случае отказа от присоединения к КНР – это уже вопрос не столько экономики, сколько политики. Что помешало «великому северному соседу» добиться подобных успехов? Отсутствие адекватной экономической теории? Иной образ мышления реформаторов?

1.5. Деньги как феномен культуры, социальный институт и качественная категория хозяйствования: сакральное в профанном⁶

In God We Trust

Девиз на долларовых купюрах

...Истина состоит в том, что сама «экономическая» точка зрения и исключительно количественная концепция денег, присущая ей, есть продукт вырождения, в общем, достаточно недавний, и что деньги в своем истоке обладали ...собственно качественной ценностью.

Рене Генон. «Царство количества и знамения времени»

Высказывание французского философа, как и все его творчество, находит второе рождение в начале нового тысячелетия, в условиях вхождения наиболее развитых стран в эпоху постиндустриализма, постэкономики. Преодоление индустриальных, экономических основ хозяйствования, о чем говорит приставка «пост», выдвигает

⁶ Доклад на Международной научной конференции «Культура и экономика», Донецк, Донецкий торгово-экономический университет им. М. М. Туган-Барановского.

Опубликовано: Культура и экономика. Материалы международной научно-практической конференции, 20 – 21 марта 2008 г.– Донецк, ДонНУЭТ, 2008.– С. 327– 330.

на первый план задачу выявления последствий происходящих изменений и определения тенденций эволюции хозяйственной жизни [110]. Изменения характера мотивации хозяйственной деятельности обуславливают трансформацию роли и места денежной системы в обеспечении хозяйственного взаимодействия. Представление денег как явления культурного, социального, качественного позволяет выявить, проследить и предугадать изменения в денежных системах в новых условиях. Наша цель – проследить проявление этих основ денежных систем в процессе эволюции форм хозяйствования.

Отправной точкой для понимания истоков формирования взглядов представителей «мэйнстрима» современной экономической теории на сущность денег может служить высказывание Дж. Милля: «В общественной экономике нет ничего более несущественного по своей природе, чем деньги, они важны лишь как хитроумное средство, служащее для экономии времени и труда. Это механизм, позволяющий делать быстро и удобно то, что делалось бы и без него, хотя и не столь быстро и удобно...» [142, с. 541]. Знаменательно, что свое логическое завершение этот подход находит в теоретических конструкциях *монетаристов*, прежде всего основателя этого направления М. Фридмана. По утверждению ученого, не имеет значения понимание механизма какого-либо явления, его сущности, качество экономической модели. Главное – чтобы теоретическая модель находила свое подтверждение на практике, была способна давать достаточно точные предвидения [197].

Причины возникновения подобной традиции коренятся в попытке основателей неоклассического направления экономической теории уйти от социальных аспектов экономических взаимодействий, переключиться на формально-логический, целерациональный характер экономической деятельности. В результате теоретические концепции экономистов строятся вокруг функций, форм денег, уходят от их сущности. Если для К. Маркса теория денег – это *теория стоимости*, ученый концентрирует внимание на трудовом источнике ее возникновения и проблемах эксплуатации, несправедливого ее перераспределения между трудом и капиталом, то К. Менгер, предлагает *теорию денег как средства обмена*. Деньги представля-

ются результатом разделения труда внутри определенных сообществ и необходимости развития внутренней торговли [139]. Для Ф. Броделя и К. Поланьи деньги – результат развития «международного» разделения труда, торговли на дальние расстояния [1; 29 – 31; 162]. Дж. Локк закладывает основы *теории сохранения стоимости*. Для него истоки появления денег состоят в необходимости универсального заменителя скоропортящихся товаров. Широкое развитие получила *теория масштаба отсроченных платежей*, основывающаяся на посреднической функции денег как средства обмена.

Изучением же сущности денег занимаются философы, социологи, психологи, антропологи, культурологи, историки [58; 77; 81; 126; 130]. Закономерным результатом вторжения представителей этих гуманитарных наук в сферу хозяйствования стало формирование целого ряда *некоммерческих теорий денег*. Изучение обменных отношений в архаических обществах положило начало *антропологической теории денег*. Культурные истоки денег прослеживаются в *теории религиозного происхождения денег*. *Теория орнаментального и обрядового происхождения денег* утверждает, что в процессе эволюционного отбора отдельные товары, используемые в ритуалах и в качестве украшения, приобретают значение денег. Источником появления денег в *политической и матримонциальной теориях происхождения денег* служит необходимость в традиционных обществах обеспечения функции определения масштаба отложенных некоммерческих обязательств, таких, как цена невесты, дань, материальное наказание (штраф). Близкой к политической является *теория происхождения денег от символов статуса*. Значимость денег приобретают те предметы, обладание которыми считается престижным, обеспечивает повышение социального статуса субъекта. *Деньги в этих теориях рассматриваются как социальный институт, выполняющий определенные интегративные функции*. Экономисты в обширном перечне ученых, применяющих институциональные методы анализа к изучению феномена денег, составляют скорее исключение [8; 109]. Рассмотрим возможности использования исследования денег как института хозяйствования.

Французский философ Р. Генон, разделяя количественные и качественные характеристики человеческого бытия, рассматривает их как элементы соотношения, соответствия, основанного на принципе дуальности существования и универсального проявления. Количественное предстает как микрокосмическое соответствие, выражение того качественного, которым оно является с макрокосмической точки зрения для мира, в котором это количественное существует. Философ противопоставляет их по линии сущностного и явленческо-субстанционального, трансцендентного и имманентного, сакрального и профанного, формы и материи, активного и пассивного, действия и возможного, пифагорейских и количественных чисел.

Сущность, по мнению ученого, – *принципиальный синтез всех атрибутов, принадлежащих некоторому бытию*. При этом качество, как содержание сущности, не ограничено исключительно только нашим миром, но представляет высший принцип. Качество, с теологической точки зрения, в некотором роде соотносимо с самим Богом, является его атрибутом. В то же время немыслимо перенесение на Бога количественных определений. Форма, как общая для неопределенного множества индивидов сущность, оставаясь неотделимой и пребывая в каждом ее носителе, представляет пример единства в многообразии [152, с. 9 – 14].

Сакральный смысл денег, по утверждению Р. Генона, прослеживается с древнейших времен в нанесении на монеты изображений, проникнутых глубоким смыслом, связанным с религиозными верованиями. Вмешательство духовного авторитета оберегало деньги от профанации, чрезмерного их «омиршвления», превращения в элемент исключительно светской культуры. Изображения, религиозный характер девизов, помещаемых на деньгах, призваны закрепить в сознании мирян представление о деньгах, как о чем-то наполненном «духовным влиянием».

Уже Геродот говорит о деньгах как о священных, сакральных предметах [54, С. 74 – 75]. Связанный с деньгами эпизод рассказа о «самом позорном обычае у вавилонян» в изложении К. Поланьи звучит следующим образом: «Серебряная монета может быть любого размера: от нее нельзя отказаться из-за того, что она запрещена

законом, но раз уж она пущена в оборот, она становится священной (выделено мною.— В. Л.)» [163, с. 157]. Именно эта трансцендентальность представляется первичным системообразующим свойством денег. М. Мосс пишет: «Вначале, помимо своей экономической сущности, своей стоимости, они (деньги — В. Л.) обладают преимущественно магической сущностью и выступают главным образом как талисманы (выделено мною.— В. Л.)» [144, с. 118]. По утверждению антрополога, свойство магических и драгоценных вещей не разрушаться в результате использования наделяет их покупательной способностью. В дальнейшем они становятся средством исчисления и циркуляции богатств. При этом сохраняется их связь с кланами, индивидуальностью прежних собственников. Их стоимость остается субъективной и личностной. Она неустойчива. Цена может расти или снижаться в зависимости от числа и величины передач, в которых они используются. И это только подчеркивает социальный, качественный характер таких денежных систем, их сакральную насыщенность. Приведенный нами ранее эпизод из Геродота в переводе Г. Стратановского звучит так: «Плата может быть сколь угодно малой. Отказываться брать деньги женщине не дозволено, так как эти деньги священные (выделено мною.— В. Л.)» [144, с. 75].

Происхождение денег связывается с выполнением религиозных, социальных, политических обязательств, платежа — с наказанием (санкцией), а обязательства — с виной. Поощрение или наказание происходит не путем получения или утраты количественно исчисляемых предметов, а посредством наделения или лишения определенных личных качественных ценностей, обрядового или социального статуса. Материальные предметы лишь опосредуют этот процесс. Истоки платежа прослеживаются не в хозяйственных, экономических сделках, а в отношениях, складывающихся между членами общества, и обязательствах, при этом возникающих. Деньги в условиях архаической формации зарождаются как качественный хозяйственный институт, отражающий отношения дара — обязательства... — платежа. В процессе перехода от архаической к экономической формации появляется и приобретает доминирующее значение количественная функция денег как меры стоимости.

Особую роль в функционировании денежной системы средневековой Европы, по утверждению Р. Генона, играл орден Тамплиеров (храмовников). Они осуществляли духовный контроль в сфере денежного обращения. Разрушение Ордена повлекло за собой широкое распространение «порчи» (!!!), «подделывания монеты», десакрализации, профанации этой ключевой сферы хозяйствования. Р. Генон отмечает: «Должно было существовать нечто, относящееся к иному порядку ...потому что только в этом случае это изменение могло приобрести характер столь исключительной тяжести ...эти факты, почти не понятные, по-видимому, профанным историкам, дают еще одно четкое указание на то, что вопрос о деньгах в Средние века, как и в античности, имел стороны, совершенно не учитываемые современными людьми» [52, с. 116].

Представляется спорным утверждение философа о том, что религиозная власть долгое время сохраняла полный контроль над чеканкой монеты. Уже в X в. в Германии имелось более 160 монетных дворов, во Франции до XIII в. – 300 [101, Т. 1, с. 378]. Помимо императора монету чеканят как духовные, так и светские князья. Свою монету начинают чеканить города. Даже папа римский, сообщает И. Кулишер, чеканит монету по образцу флорентийского флорина [101, Т. 1, с. 380].

Однако негативное влияние разрушения ордена Храмовников на функционирование денежной системы можно проследить с иной стороны. Уже с X в. церковь активно включается в кредитную деятельность. В качестве банковских учреждений церкви монастыри предоставляют значительные суммы широкому спектру заемщиков – от светских властей до свободных крестьян. Благодаря скоплению значительных денежных вкладов от верующих Тевтонский, Францисканский, Иоаннитский монашеские ордена принимают на себя банковские функции. Орден Тамплиеров, с центральными конторами в Лондоне и Париже, отделениями во французских городах и левантских странах представлял собою едва ли не крупнейшее банковское учреждение Европы. Тамплиеры превращаются в банкиров Крестовых походов, собирают десятину, заведуют финансами французских королей и баронов, хранят королевскую казну,

обеспечивают государственные выплаты, оплачивают векселя, ренты, обеспечивают перевод денег, предоставляют и заимствуют денежные ссуды [101, Т. 1, с. 398]. Разгром ордена означал передачу инициативы в денежной сфере, и, прежде всего, такого неоднозначного, с точки зрения религиозных канонов, его элемента как кредитные операции, от духовной власти в сферу светской деятельности. «Омиршвление» сферы денежного обращения стимулировало ускорение процессов «профанации» этой сферы человеческой деятельности.

Однако даже в протестантских странах разрешение на *взимание процента за кредит* со стороны религии следует со значительным опозданием. Голландские Штаты только в 1658 г. признают, что заем под проценты относится исключительно к компетенции гражданских властей. Папа Бенедикт XIV подтвердил в булле *Vix pervenit* от 1 ноября 1745 г. запрет на займы под процент. Постановление Парижского парламента 1777 г. запрещало «осуждаемое священными канонами» ростовщичество. Французское законодательство 1807 г. устанавливало ограничение процента в гражданских и коммерческих делах [30, с. 568 – 577].

Истоки запрета на ростовщичество находим мы в Ветхом Завете [Второзаконие, 23: 19 – 20]. Второй Латеранский собор (1139 г.) принимает решение о недопущении к причастию и запрете погребения в о священной земле ростовщиков – нераскаявшихся грешников. «Деньги не порождают деньги» – принимает решение Тридентский собор в 1563 г. Сама формулировка непосредственно переключается и, очевидно, заимствована у Аристотеля. Подобное осуждение процента мы находим почти во всех мировых религиозных этических системах.

Многовековой спор между религией и экономикой разрешается в пользу последней. «Процент на деньги, – писал в 1771 г. португальский финансист Исаак де Пинто, – полезен и необходим всем; ростовщичество же разорительно и ужасно. Смешивать сии два предмета – все равно, что кому-нибудь возжелать запретить использование благородного огня, ибо он обжигает и пожирает тех, кто слишком к нему приближается» [30, с. 575]. Оправдание процента происходит постепенно, через представление его как формы участия

в совместном предприятии, разделении связанных с этим рисков, долевом участии в прибылях. В результате *деньги легализуются как объект, обладающий самостоятельной стоимостью, стоимостью самой по себе, не связанной с товарным содержанием материала, из которого они изготовлены, деньги обретают функцию капитала.* Формируются предпосылки, обеспечившие появление полностью лишенных материального носителя электронных денег.

Провидчески звучат следующие мысли Р. Генона: «С тех пор, как деньги потеряли всякую гарантию высшего порядка, сама их количественная ценность, или, что на жаргоне «экономистов» называется «покупательной способностью», без конца уменьшается настолько, что можно себе представить, что на пределе, к которому она все больше и больше приближается, они утратят всякое, даже просто «практическое» или «материальное», основание своего бытия...» [52, с. 119]. К тому же выводу приходят М. Аглиета и А. Орлеан. Содержание чистого золота в счетной единице за 2500 лет сократилось, по их расчетам, с 450 000 до 0,23 мг, или почти в два миллиона раз. Простая экстраполяция показывает, что если для покупки одного килограмма золота в 560 г. до н. э. было бы достаточно 0,022 франка, то в 1979 г. тот же килограмм обошелся бы в 43 тыс. франков. Цена килограмма золота в фунтах стерлингов с 1066 по 1976 гг. выросла с 42 до 2220, или в 53 раза. [8, с. 136 – 140]. «Реальным завершением тенденции, которая влечет людей и вещи к чистому количеству, – утверждает Р. Генон, – может быть только окончательное растворение актуального мира» [52, с. 119].

Повсеместное распространение символических денег обостряет проблему *поддержания доверия к денежной системе.* Деньги превращаются в самоориентирующуюся социальную конвенцию, отражающую *главную функция денег – служить институтом координации хозяйственной деятельности экономических субъектов, соответственно всей социальной активности, инструментом социализации общества.* «Никакой экономики не может быть вне сети институтов, – отмечают М. Аглиета и А. Орлеан. – Деньги – это первый из институтов...» [8, с. 18]. «...Базовый институциональный факт, определяющий область анализа экономиста» [8, с. 39]. «Понима-

ние [денег как] (В. Л.) числа, счетной единицы, которая обязательна для всех и которой все подчиняются без возражений, является всего лишь особым переходным случаем (Выделено мною.– В. Л.)», отмечают ученые [8, с. 35]. Деньги как явление хозяйственное, социальный феномен, институт, инструмент обеспечения социальных связей эволюционируют параллельно развитию общества. Анализ лишь количественной стороны денежного феномена оставляет за пределами внимания те сущностные изменения, которые в нем происходят в процессе этой эволюции.

Погруженный от рождения в реальную экономическую среду хозяйствования, человек с трудом может представить, что денежная система может функционировать на иных принципах, в иных формах. Однако изучение истории денег подтверждает последнее. Взгляд на деньги как на специфический институт, призванный обеспечить хозяйственное взаимодействие в обществе, выявляет их качественную сущность, открывает перспективы для анализа механизмов функционирования денежной системы в условиях перехода к информационному, постэкономическому обществу.

Раздел 2

Эволюция форм хозяйствования и категориальный аппарат науки

2.1. Хозяйствование как основополагающая логическая категория экономической науки⁷

⁷Способность к осознанной организации процесса собственно-го жизнеобеспечения, хозяйствованию выделяет человека из мира живой природы, «очеловечивает» его. По мере совершенствования производственных сил, развития социальной структуры общества, деятельность как отдельного индивида, так и социума в целом все более абстрагируется от задач жизнеобеспечения, изначально присущих хозяйствованию. Противоречивым результатом становится потеря человеком смысло-жизненных, экзистенциальных оснований существования, экологический, эсхатологический кризис. Стимулы экономической активности не только абстрагируются от подлинного смысла хозяйствования, но все больше вступают в противоречие с ним. Эволюция хозяйственных воззрений является ярким тому подтверждением.

Именно хозяйствование рассматривается в качестве разумной мотивации жизнедеятельности в «Домострое» Ксенофонта (400 г. до Р. Х.). Истинное богатство, по мнению философа, состоит в умении «жить так, чтоб оставался излишек». Аристотель (384/383–322/321) в «Политике» делает разграничение между ведением хозяйства, пользованием им как способом поддержания жизни и обменной деятельностью как способом приобретения средств, умением наживать состояние. С распространением христианства хозяйственная деятельность мирян полностью подчиняется библейскому учению. Религиозные мыслители призваны объяснить, предугадать явления мирской жизни, донести до верующих телеологическое содержание религиозной доктрины хозяйствования. Таковы концепции хозяйственной жизни Ф. Аквинского, Н. Эмесского, М. Экхарда, М. Лютера, Ж. Кальвина, Б. Франклина, С. Булгакова.

⁷ *Впервые опубликовано: Вісник ХНУ. Економічна серія. – Харьков, 2002. № 534. – С. 31 – 35.*

Результатом воздействия эпохи Возрождения на социально-культурное и экономическое развитие европейского общества становится синтез христианских ценностей и античной рациональности. Человеческий разум признается отправной точкой, средством и целью реализации потенциальных возможностей индивида. Практическое и рационально-математическое начала превращаются в основные сущностные черты научного знания. В век позитивизма собственно хозяйственное ассоциируется с отжившим феодальным способом производства. Ему на смену приходит, основывающийся на скрупулезном рациональном расчете, экономизм. Признавая значение хозяйственной мотивации, как мотивации деятельности человека по обеспечению его существования, формирующаяся наука сводит ее к экономическим мотивам поведения. Чувственный, этический, культурологический аспект хозяйствования оказывается за пределами внимания экономической теории.

Глобализация постэкономических тенденций развития актуализирует возврат к хозяйственным истокам экономической активности человека. В чем суть хозяйствования? Каковы исходные мотивы хозяйственной активности? Характерный для западной научной мысли подход к изучению проблем хозяйствования нашел наиболее полное выражение в творчестве М. Вебера. В «Истории хозяйства» (1919 – 1920) социолог экономической жизни характеризует хозяйственную деятельность исходя из конкретных исторических условий ее осуществления. В результате сущностные, системообразующие ее характеристики оказываются за пределами внимания ученого [40]. Определяющее влияние на становление научных представлений о хозяйственной деятельности внесли С. Булгаков и М. Туган-Барановский – экономисты, формирование научных взглядов которых непосредственно связано с Украиной.

«Мы не усмотрели бы в хозяйстве ...самого существенного его содержания, за отдельными хозяйственными актами не увидели бы самого хозяйства,– пишет С. Булгаков,– ...если бы не остановили в достаточной мере внимание на целом, выходящем за пределы этих актов. ...Хозяйство должно уже существовать в своих основах, что-

бы возможны были эти отдельные акты, а не наоборот... Хотя непосредственно хозяйство (или наука) в каждый данный момент существует в тех, кто эту энергию фактически развивает, однако, оно с ними не сливается и ими не исчерпывается. Наоборот, они вступают и выступают из хозяйства, но само оно как функция, как единая деятельность и существовало ранее их, и будет существовать после. Этим хозяйство характеризуется как процесс не индивидуальный, но родовой и исторический» [35, с. 135 – 136].

Немецкий экономист К. Родбертус (1805 – 1875) предложил разделять экономические категории на логические и исторические. Под логическими он понимал категории, присущие всякому способу хозяйствования, независимо от его исторических особенностей. Исторические категории характеризуют собой только определенные, переходящие формы хозяйствования. Попробуем, отталкиваясь от идеи К. Родбертуса, дать характеристику хозяйствования как логической категории.

Хозяйствование есть сознательное, целенаправленное воспроизводство человеком своего родового существования. «Борьба за жизнь с враждебными силами природы в целях защиты, утверждения и расширения, в стремлении ими овладеть, приручить их, сделать их *хозяйном*,– пишет С. Булгаков,– и есть то, что – в самом широком и предварительном смысле слова – можно назвать *хозяйством* (курсив автора.– В. Л.)» [35, с. 84]. В основе воспроизводства жизни лежит потребление естественных, дарованных природой, и искусственных, произведенных самим человеком, благ. Осознанное формирование среды обитания выделяет человека из мира живой природы. «*Производство блага*,– пишет Ю. Осипов,– *необходимый момент жизни и деятельности человека потребляющего, коль скоро человек вступает на стезю преобразования природы в соответствии со своими потребностями* (выделено автором.– В. Л.)» [157, с. 15]. М. Туган-Барановский выделяет объективный и субъективный признаки хозяйственной деятельности. Объективный, по мнению ученого, состоит в том, что ее непосредственным внешним объектом всегда является не человек, а внешняя природа. Субъективный же состоит в том, что хозяйствование для человека всегда

является средством, а не целью в себе [193, с. 8]. Сознательный, созидательный, производительный характер превращается в определяющие характеристики хозяйственной деятельности. Искусственное производство благ, качественно и количественно определяя характер потребления, оказывается в основании хозяйственно-экономических, социальных, культурных процессов в обществе. Преобразовательный характер хозяйственной деятельности предполагает ее проективность, предшествование реальному делу замысла, творческого начала. Хозяйствование и есть управление средой человеческого обитания, ее организация в соответствии его с запросами и потребностями. Производство и потребление – социальные явления. Общественное производство является суммой частных производств. Организменность хозяйствования объясняется взаимообусловленностью компонентов общественной системы. *Хозяйствование есть организация человеком воспроизводства своего бытия, жизни; деятельность по организации производства и потребления жизненных благ; процесс одновременно частный, частно-общественный и общественный; суть хозяйствования состоит в организации и осуществлении возможности производства благ.* Если сущность производства в изготовлении материальных благ, менеджмента в управлении производительной, любой целенаправленной деятельностью, экономики в формировании социального обмена внутри общества, то смысл хозяйствования в организации самой возможности произвести, потребить ...обменять жизненные блага [159, с. 65 – 102].

Смыслом хозяйственной деятельности является организация производства благ, их выработки, распространения и использования. В процессе достижения этой цели хозяйственная система выполняет *хозяйственную функцию*, направленную на организацию производства благ на уровне хозяйствования, и *производительную функцию*, собственно производство благ. *Хозяйственные компоненты* обеспечивают реализацию первой функции, и им принадлежит лидирующая роль, *производительные* – второй. Ключевыми *факторами хозяйствования* выступают человек как субъект, организующий и осуществляющий хозяйствование, *труд* как выражение

человеческой сущности в *продукте труда* – блага, *предметы* и *орудия трудовой деятельности*, энергия и информация как источники потенциала преобразования предмета труда. *Элементами* непосредственно *хозяйственного труда* являются *параметры хозяйства, критерии, принципы, методы и средства хозяйствования*. *Благо* – несубъектный посредник, овеществленный элемент межсубъектных хозяйственных отношений. В процессе эволюции форм хозяйствования, возрастанием значения *обмена, отношения между субъектами* все более опосредуются отношениями между субъектами и благами, отношениями между самими благами, субъекты хозяйствования попадают в зависимость от материальных благ.

Человек выделился в качестве субъекта хозяйствования благодаря своей способности к *созидательной, творческой деятельности*. В дополнение к природной среде обитания формируется среда, имманентная его внутренней сущности. В процессе эволюции человек биологический перерос в человека социального, человека культурного, сформировал соответствующие социальную и культурную среду. Человек формируется и *проявляет* свою *человеческую сущность* лишь в общении, в общении с другими людьми. В процессе социализации происходит *приобщение* индивида к созданному поколениями предшественников *неприродному, надприродному миру человеческой культуры*. Культуры как материальной, так и нематериальной, духовной. *Стержневой частью* этой культуры является *культура хозяйствования*, хозяйственная культура. С одной стороны, в ней концентрируются предыдущие достижения человека хозяйствующего, с другой – она предопределяет направления и интенсивность дальнейшего развития. *Экономика*, экономический способ хозяйствования являются лишь *одним из* возможных, исторически обусловленных *этапов развития хозяйственной культуры*. *Творческий характер хозяйствования* отличает его от *рациональности, утилитарной расчетливости моделей экономического поведения*. Невозможностью полного, формального описания ситуации, использования рациональных методов принятия решений придает *приоритетное значение ценностным регуляторам* человеческой деятельности.

В институциональном плане *субъектами хозяйственной деятельности* могут выступать как *отдельный индивид*, так и *группы*,

организации, общество в целом. Различие функциональных ролей позволяет говорить о *хозяйствующем* и *хозяйственном субъектах*. В чем их отличие? Первый способен выработать хозяйственный замысел, воплотить его, добиться результата. В экономической системе хозяйствования эту роль выполняет предприниматель. Хозяйственный субъект (или агент) лишь участник хозяйственного процесса, исполняющий заранее заданные, рутинизированные функции. Различаются хозяйства, возникающие в результате деятельности отдельного субъекта, микрохозяйства, и хозяйства, реализующиеся в итоге их взаимодействия, макрохозяйства.

Система хозяйствования подвержена эволюционным изменениям. «**Способ хозяйствования**, – пишет Ю. Осипов, – *система интересов и действий хозяйствующего субъекта, но в то же время и система факторов и отношений, с помощью которых хозяйствующий субъект достигает своих целей (выделено автором. – В. А.)*» [157, с. 46]. Если жизнь человеческая есть всеохватывающий труд, хозяйствование, то способ хозяйствования, в конечном итоге, представляет собой способ жизни человека, общества. Экзистенциальный характер хозяйствования предполагает в качестве *определяющего фактора формирования различных способов хозяйствования картину мира, образ бытия, присущий тому или иному типу хозяйствующих субъектов*. Этим образом, в основе которого находятся ценностные ориентации личности, предопределяются интересы и формы деятельности. В конечном итоге, как пишет Ю. Осипов: «**Способ хозяйствования** – способ воспроизводства хозяйствующего субъекта, его постоянного возобновления как действующего лица хозяйственной жизни (выделено автором. – В. А.)» [157, с. 47]. Способ хозяйствования представляет собой порядок взаимодействия сил и факторов хозяйствования в масштабе общества.

Хозяйственный порядок предопределяется качественными характеристиками сил и факторов хозяйствования, принятыми моделями хозяйственного поведения. Можно говорить как о формальных, явленческих, так и о сущностных, содержательных различиях между способами хозяйствования. Взаимосвязанными и взаимообусловленными ее элементами являются ментальные, цен-

ностные представления о смысле, характере и приемах хозяйствования и преобладающий технологический уклад. Выражаются они в специфике отношений между хозяйственными субъектами. Это и предопределяет организационные особенности способа хозяйствования. «Понимание хозяйства как явления духовной жизни,— пишет С. Булгаков,— открывает глаза на психологию хозяйственных эпох и значение смены хозяйственных мировоззрений» [35, с. 233 – 234].

Исходной формой выступает натуральное хозяйство. «Оно менее исследовано, так как отстоит от нас гораздо дальше и, главное, лежит на стыке двух грандиозных эпох в истории человечества – архаической и экономической,— пишет В. Иноземцев,— поэтому, для упрощения задачи, точно так же, как новые феномены социально-экономической организации, характерные для рождающегося постиндустриального общества мы называем постэкономическими, так и натуральное хозяйство мы будем исследовать как доэкономическое, исходя из анализа товарного производства и обмена» [84, с. 73]. Генезис и эволюция сущностных черт товарного хозяйства позволяет выделить примитивную, сочетающую в себе натуральное и зарождающиеся элементы товарного, структурную, системную и всеобщую товарную формы экономического хозяйствования [84, с. 79]. Критерием разделения между экономическим и натуральным хозяйствованием является наличие возмездного обмена благами (продуктами труда), трудом и хозяйствованием. В процессе становления постэкономической общественной формации происходит преодоление экономических основ хозяйствования. Его основными направлениями, по мнению В. Иноземцева, являются деструкция стоимости как со стороны производства, так и потребления, преодоление частной собственности, устранение эксплуатации труда, формирование нового социального противостояния, основанного на доступе к информационным ресурсам, возможности и способности их использования. В сфере трудовых отношений происходит индивидуализация хозяйственной деятельности, переход от труда к творческой трудовой деятельности, творчеству. Формируются предпосылки преодоления экономической мотивации хозяйственной активности [83, с. 295 – 458].

Ускоренный переход от плановой к рыночной форме хозяйствования, осложняемый глобальными нео-, постэкономическими тенденциями, предполагает целенаправленное влияние на систему хозяйственных ценностей с целью ее эффективной интеграции в формируемый способ хозяйствования. Переходный период характеризуется столкновением и противоборством двух форм хозяйствования. Длительность и болезненность его протекания в значительной степени зависит от эффективности государственной политики интеграции общественных институтов в новую систему хозяйствования. Если материальную, технологическую сторону способа производства можно относительно легко заимствовать, воспроизвести, то формирование новой системы хозяйственных отношений связано с глубинными изменениями национальной хозяйственной культуры. Успех революционного пути изменения способа хозяйствования в определяющей степени зависит от учета в процессе осуществления реформ особенностей хозяйственного менталитета, умения реформаторов максимально эффективно встроить формируемую систему в существующее поле хозяйственных ценностей, способности выработать действенную политику целенаправленного изменения ценностных ориентиров хозяйственной активности. Опыт Германии, Португалии, Испании, Японии, Южной Кореи, Тайваня, стран ЮВА свидетельствует об осуществимости и действенности такой политики. Ясное представление о хозяйствовании как логической категории экономической науки будет способствовать выработке эффективной программы реформ.

2.2. Развитие экономической теории как эволюция понимания ценностной составляющей хозяйственной деятельности человека⁸

Единственный объективно существующий закон – тот, который дает освобождение.

Ричард Бах

Коренной пересмотр ценностных основ общественной жизни требует особого внимания к ценностному содержанию заимствуемой системы социальных отношений. Смена ценностных ориентаций хозяйственной деятельности, связанная с трансформацией экономической системы, дополнительно усложняется глобальными процессами перехода к постэкономической стадии развития. Происходит коренной пересмотр мотивов человеческой деятельности. Их ценностное содержание приобретает особую значимость. Попытка сделать обзор истории и перспектив ценностного наполнения экономической теории и составляет цель данной работы.

Емкое определение места, значения и роли «ценности» в хозяйственной жизни содержится в высказывании австрийского экономиста середины XIX в. Дж. фон Неймана: «Она принадлежит к числу важнейших политико-экономических понятий. Ею в последнем счете определяются доход, прибыль, имущество, благосостояние, богатство и т. д. Она-то, собственно, дает толчок и производству, обмену, купле-продаже, словом, почти всем актам хозяйственного оборота. Она является, далее ...важным фактором образования цен, а следовательно, и заработной платы, прибыли на капитал и ренты и т. д. Можно даже прямо сказать, что на ценность нужно смотреть как на центр, около которого вращается и движется весь механизм нашего хозяйства» [22, с. 343]. Однако осознание значения ценности в качестве ключевого фактора, определяющего хозяйственное поведение субъектов экономической деятельности, не только не

⁸ Выступление на Международной научной конференции посвященной 60-летию экономического факультета МГУ «Российский путь в XXI веке: экономика, политика, общество», г. Москва, МГУ им. М. В. Ломоносова, 5 – 7 декабря 2001 г.

Впервые опубликовано: От Сциллы к Харибде. Актуальный опыт России. Т. 2.– М.; Волгоград: Изд-во Волгоградского ГУ, 2002.– С. 113 – 126.

способствовало ее всесторонней теоретической разработке, но, наоборот, послужило толчком для формирования многочисленных, порой противоречивых, концепций «ценности». «Тому, кто приступает к исследованию вопросов о ценности, – пишет Е. Бем-Баверк, – с самого начала приходится иметь дело с фактом, способным в значительной степени увеличить трудность его задачи: мы говорим о том обстоятельстве, что слову «ценность» придается множество разнообразных значений» [22, с. 244].

Драматизм исследованию этого понятия придавали как формальный (лексический), так и сущностный (смысловой) факторы. В немецком, английском и французском языках (на которых и развивалась экономическая теория) слово, обозначающее понятие «ценность» (*Wert, Value, Valeur*), имеет своим исходным значением «стоимость». Смысловая близость этих понятий как нельзя лучше подтверждается тем, что в процессе многовековой языковой практики этих народов так и не был найден особый термин для «ценности», который позволил бы закрепить ее существенное отличие в экономической теории от «стоимости». Подобное родство только усложняло экономистам поиск адекватной дефиниции категории, которая, определяя хозяйственное поведение индивида, имеет ключевое значение для формирования теоретических основ науки.

Всеохватывающая универсальность, вездесущность, многозначность и неуловимость «ценности», выражающей источник энергии хозяйственной деятельности и составляющей краеугольный камень любой экономической теории, обязывала экономистов искать и формулировать свое определение этого понятия. Они руководствуются тем теоретическим багажом, который был накоплен их предшественниками, своими мировоззренческими и теоретическими взглядами, социально-экономической ситуацией. От смешения ценности с ценой, стоимостью, со способностью материальных благ давать объективный результат, влиять на благополучие субъектов, признания ценностью самого блага, в конечном итоге – его полезности, до признания субъективного характера ценностного отношения, в качестве побудительного мотива и итога деятельности человека, формой проявления которой в экономической сфере является труд, – таков, в общих чертах, спектр воззрений на сущ-

ность «ценности» в экономической теории. Эволюция ценностных концепций отражает эволюцию самой экономической теории. Оставаясь неотъемлемой частью экономической теории, ценность раскрывает себя лишь в той мере, в которой последняя позволяет ей это сделать.

Уже в «Домострое» Ксенофонта (400 до Р. Х.) содержится полный раздумий о противоречивом характере ценностей диалог между Сократом и Критобулом. С *одной стороны*, ценностями могут быть конь и овцы, флейта и деньги, друзья и даже враги, но, с *другой стороны*, ценностями они становятся только в случае, когда приносят пользу владельцу. «Так ты, по-видимому, полезные предметы считаешь ценностью, а вредные – не ценностью.– Так.– Значит, эти предметы, хоть они одни и те же, для умеющего пользоваться каждым из них – ценность, а для неумеющего – не ценность: так, например, флейта для того, кто умеет искусно играть,– ценность, а кто не умеет, для того она ничем не лучше бесполезных камней, разве только он ее продаст.– Вот именно к этому выводу мы и пришли: для того, кто не умеет пользоваться флейтой, если он ее продает, она ценность; а если не продает, а владеет ею – не ценность» [99, с. 257 – 258]. Даже деньги не имеют ценности, если человек не умеет использовать их с пользой для себя. А с другой стороны, для хорошего, сообразительного хозяина и враги при умелом обращении с ними могут стать ценностью. Хоть формально ценность связывается с конкретными материальными носителями, животными или даже людьми, фактически признается ее субъективный характер, зависимость от способности человека использовать окружающий мир себе на пользу. Ценность отделяется от ее носителя.

Для философа, экономиста-теоретика или практика-хозяйственника, чья деятельность осуществлялась под определяющим влиянием религиозного мировоззрения, утверждающего приоритет Веры перед Разумом, любые возможные проявления ценностного отношения неизбежно редуцировались к единственной подлинной ценности – Богу. На подобных ценностных основаниях строились концепции хозяйственной жизни Фомы Аквинского, Мейстера Экхарда, Мартина Лютера, Жана Кальвина, Бенджамина Франклина. Глубокая характеристика основанных на религиозных ценностях

систем хозяйствования содержится в широко известных работах М. Вебера [42; 43].

Рожденный эпохой просвещения научно-рациональный тип мышления породил пренебрежительно-высокомерное отношение экономиста ко всему, что лежит за пределами точного знания. Отсюда вытекает игнорирование экономическими теориями того времени всего, что связано с чувственно-эмоциональным, ценностным отношением хозяйствующего индивида. Абсолютный приоритет системы, расчета, порядка. Ценность сводится к цене. Таковы экономические концепции меркантилистов. Деньги предстают в качестве определяющей экономической ценности, показателя благосостояния, увеличению их количества за счет внешней торговли подчиняется производство, политика государства. Исходным фактором богатства как основной общественной ценности в физиократической концепции Ф. Кене является земля. Но уже У. Петти признает богатством всю совокупность как движимого, так и недвижимого имущества, земля и труд превращаются в источник ценности хозяйственных благ.

Чем же отличается цена от ценности? Цена, как экономическая категория, определяет в денежной форме общественную значимость блага-товара в его отношении ко всем остальным благам-товарам. Утилитарный, а не содержательный, как в случае с ценностной оценкой, характер оценивания определяет количественный характер цены. В отличие от субъективной насыщенности ценностной оценки, в центре внимания утилитарной лежит отношение – соотношение «объект – совокупность объектов», что и определяет объективность цены как ее важнейшее свойство. Если ценности формулируются, то цена измеряется, формируется. В становлении цены как процессе объективации субъективных мнений участников рыночных отношений выражаются причинно-следственные связи между системой ценностных отношений, ценностями и ценами. Будучи величиной объективной по своему экономическому происхождению, цена несет в себе социальное наполнение и в этом отношении отражает ценностный характер мотивации человеческого поведения.

Хозяйственная реальность вынуждает сторонников позитивизма, начиная с А. Смита, признать значение ценностного отношения хозяйствующего индивида. Это признание ценностей в качестве

регуляторов экономической активности субъекта соответственно вынуждает признать необходимость учитывать их в теоретических построениях. Ценность при этом истолковывается с прагматически-утилитарных позиций сведения добра, красоты к проявлениям биологической полезности, психофизиологическим оценкам, основанным на удовлетворении определенных потребностей, в конечном итоге – к экономической стоимости. Дж. С. Миль сделал попытку охарактеризовать принятую политической экономией модель человека: «Она рассматривает его лишь как существо, желающее обладать богатством и способное сравнивать эффективность разных средств для достижения этой цели. Она полностью абстрагируется от любых других человеческих страстей и мотивов, кроме тех, которые можно считать вечными антагонистами стремления к богатству, а именно отвращение к труду и желание безотлагательно пользоваться дорогостоящими наслаждениями» [7, с. 70]. Разговор о ценностях на фоне приведенного высказывания способен лишь подчеркнуть ограниченность и уродливость теоретических концепций человеческого поведения, используемых экономистами. Единственными допускаемыми к рассмотрению ценностями оказываются обладание материальными благами, чувственные наслаждения, безделье.

В целом, в зависимости от понимания природы и происхождения «ценности», в рамках прагматической парадигмы экономической теории выделяют два основных направления. Согласно первому ценность, она же стоимость, цена товара, определяется материальными, естественными причинами – землей или трудом, который в скрытом виде содержится в товаре или услуге. Согласно второму ценность имеет субъективный характер, но сводится она к чисто утилитарной полезности.

Чем же отличается ценность от полезности? «Под полезностью, – пишет основоположник утилитаризма И. Бентам, – понимается то свойство предмета, по которому он имеет стремление приносить благодеяние, выгоду, удовольствие, добро или счастье (все это в данном случае сводится к одному), предупреждать вред, страдание или несчастье той стороны, об интересах которой идет речь» [23, с. 10]. Если ценность имеет символический характер, то полезность несет практическую направленность. Суть ценности в ее значимости для

субъекта, суть полезности – в ее практичности. Отнесение к ценности происходит на основе переживания, образуется духовными чувствами человека и никакой внешней проверки не требует. Ценность можно только отвергнуть. Именно эти качества полезности обуславливают ее субъективную насыщенность.

Под полезностью понимается, *во-первых*, возможность достижения потребителем субъективного удовольствия, удовлетворения от использования товара или услуги, *во-вторых*, отражение объективной способности блага удовлетворять человеческие потребности, *в-третьих*, совокупность его количественно объективированных параметрических качеств. В *первом* случае полезность определяется *post factum*, как субъективное отношение, чувство, эмоция человека, реакция на взаимодействие с окружающей средой. *Во втором* – прогностически, *ante factum*, оцениванию на предмет полезности подлежат реальные свойства объекта. Это и обуславливает ее объективную основу. Человек соотносит объективные свойства предметов оценивания со своими субъективно-ценностными убеждениями, проецирует это отношение на субъективно (исходя из собственной системы ценностей) воспринимаемую, объективно существующую окружающую среду. В обоих случаях, за исключением чисто физиологических реакций, полезность выявляет себя как субъективно-ценностное отображение объективных свойств предмета. В субъективном плане полезность имеет производный от системы ценностей характер, в объективном – основывается на реальных свойствах блага. В *третьем* случае, *in facto*, влияние субъективных факторов минимизируется, в основе определения полезности оказываются объективные качества товара или услуги, такие, как скорость движения, расход топлива, срок эксплуатации двигателя автомобиля. Полезность устанавливается практикой, она объективна, научно обосновывается и научно опровергается. Если полезность как продукт мыслительной деятельности корыстна и рациональна, то ценность – бескорыстна и иррациональна. Если полезность отображает объективное качество, содержащееся в самом носителе полезности, то ценность выражает субъективное значение носителя ценности для субъекта. Поэтому материальным может быть носитель ценности, а не сама ценность.

Попробуем проследить эволюцию взглядов на полезность в экономической теории. Краеугольным камнем субъективной школы экономической мысли стала концепция полезности И. Бентама. Философ-экономист акцентирует внимание на полезности как способности предмета удовлетворять широкий спектр потребностей субъекта, сочетании его объективных свойств с субъективным восприятием личности. Процесс интеграции полезности в экономическую теорию описывает Дж. Винер: «Экономисты-классики заимствовали из повседневного языка слово «полезность» и придали ему специальное значение способности товара удовлетворять желание. Они утверждали, что наличие полезности является фактором, предшествующим существованию меновой ценности, ...Под влиянием Джевонса, Вальраса и австрийских экономистов ...понятие спроса было получено из понятия полезности классической школы; но последнее теперь переработано в психологический закон убывающей полезности с упором на предельную полезность или полезность последних по порядку приобретения и потребления единиц в качестве основного фактора, определяющего меновую ценность... они полагали, что из равенства цен для различных людей следует равная для этих людей полезность» [46, с. 78 – 79]. Упоминаемые экономисты считали предельную полезность единым, основным, определяющим фактором цены. В конечном итоге, стремление выяснить механизм происхождения цены, как основная задача экономической теории, с неизбежностью приводит теоретиков полезности к ограничению теории ценности теорией цены.

Особое внимание теоретической разработке понятия «ценность» уделяли представители австрийской школы политической экономии. Работа Е. Бем-Баверка «Основы теории ценности хозяйственных ценностей» (1886) посвящена попытке создания экономической теории ценности. «Как уже указывалось много раз, – пишет автор, – ценность отнюдь не является объективным, внутренним свойством материальных благ, присущим им по природе; точно так же нельзя рассматривать ее и как феномен чисто субъективный, коренящийся исключительно в свойствах человеческого организма; напротив, ценность представляет собой результат своеобразного отношения между объектом и субъектом, ...я хочу ...оттенить то

громадное и непосредственное значение, которое имеет субъективный компонент в ценности, и таким образом подчеркнуть коренное различие, существующее между нашей «субъективной меновой ценностью», с одной стороны, и чисто объективной меновой силой и тому подобными родственными ей понятиями ценности – с другой» [22, с. 259]. Ученый «уловил» сущность ценности как отношения между «субъектом» и «оцениваемым» предметом. Е. Бем-Баверк осознает различие «ценности» и «носителя ценности». Но он остается в рамках того направления экономической теории, которое предполагало существование рационального экономического человека, беспристрастно калькулирующего утилитарные последствия своих действий. В результате он прошел мимо открывающихся благодаря расширенной трактовке сути ценности как экономической категории возможностей. В ценностной дихотомии субъект – объект, объект оценивания остается для него на первом месте. «Ценностью в субъективном смысле мы называем то значение, которое приобретает материальное благо или комплекс материальных благ как признанное необходимое условие для благополучия субъекта» [22, с. 259]. Формально отделяя «ценность» как значение, которое материальное благо или комплекс материальных благ приобретает для субъекта, от «носителя ценности» – самого материального блага, Е. Бем-Баверк остается в границах, очерчиваемых позитивистским подходом в науке. Оставляя за скобками своего анализа сущность, содержание и структуру ценностной системы человека как субъекта ценностного отношения, он фактически совмещает «ценность» и «носителя ценности» в самих материальных благах.

Ученый говорит лишь о «материальных ценностях», ни о каких «духовных ценностях» и об их влиянии на поведение субъекта речь не идет. В результате ценность у австрийского экономиста оказывается тесно увязанной с утилитарной полезностью материальных благ. Наличие или отсутствие «ценности» у блага определяется «исключительно количественным отношением», его дефицитностью. «Все хозяйственные блага имеют ценность, все свободные материальные блага ценности не имеют» [22, с. 261]. Ценность предполагает именно ограниченность количества блага, отсутствие ценности – его избыток. В результате субъект оказывается способным

выносить ценностные суждения лишь в отношении тех благ, недостатков в которых испытывает.

«Ценности в субъективном смысле» Е. Бем-Баверк противопоставляет «ценность в объективном смысле», под нею подразумевается «способность вещи давать какой-нибудь объективный результат» [22, с. 248]. Фактически последняя приравнивается к цене-стоимости – «меновая ценность в объективном смысле представляет собой не что иное, как способность вещи обмениваться на другие материальные блага. Объективная меновая ценность – это меновая сила» [22, с. 343].

Таким образом, оставаясь в рамках господствующей в экономической теории парадигмы, Е. Бем-Баверк, выделив сущность ценности как субъективного отношения к внешнему к человеку миру, отделив ценность от ее носителя, оказался не в состоянии сформулировать адекватную экономическую теорию ценности.

Особое место в истории экономических воззрений на роль ценностей в хозяйственной жизни занимает экономическое учение К. Маркса. Он дал развернутую характеристику системы ценностных ориентаций капиталистической общественной формации, коммунистического общества. Из его учения логически вытекает определяющее влияние производственной системы на специфику ценностных ориентаций, принятых в обществе, закономерные изменения ценностных отношений в процессе экономического развития.

«Самым распространенным заблуждением,– пишет в работе «Концепция человека у К. Маркса» Э. Фромм,– является идея так называемого «материализма» Маркса, согласно которой Маркс якобы считал главным мотивом человеческой деятельности стремление к материальной (финансовой) выгоде, к удобствам, к максимальной прибыли в своей жизни и жизни своего рода. Эта идея дополняется утверждением, будто Маркс не проявлял никакого интереса к индивиду и не понимал духовных потребностей человека: будто его идеалом был сытый и хорошо одетый «бездушный» человек. Одновременно марксова критика религии отождествляется с отрицанием всех духовных ценностей (ибо духовность понимается этими интерпретаторами как вера в бога)... Цель Маркса состояла в духовной эмансипации человека, в освобождении его от узко экономической

зависимости, в восстановлении его личной ценности, которая должна была помочь ему отыскать пути к единению с природой и другими людьми. Философия Маркса на нерелигиозном языке означала новый радикальный шаг вперед по пути пророческого мессианства, нацеленного на полное осуществление индивидуализма, то есть той цели, которой руководствовалось все западное мышление со времен Возрождения и Реформации и до середины XIX в.» [199, с. 587 – 589]. В наиболее концентрированном виде гуманистические идеи основоположника научного коммунизма выражены в ранних «Экономико-философских рукописях 1844 года».

Именно в творчестве К. Маркса наиболее ярко проявилась та ценностная дилемма, которая сопровождает развитие экономической теории с самого ее возникновения. *С одной стороны*, человеческий труд, как краеугольный камень всей хозяйственной деятельности, основа, через его разделение, формирование частной собственности, выступает у него в качестве единственного источника стоимости в экономике. Той стоимости, которая для многих его современников-экономистов и имела значения ценности. Но, *с другой стороны*, именно проблема отчуждения труда, как результат его разделения, поставила перед ученым вопрос о сознательности, духовной, ценностной составляющей человеческой деятельности как того качества, которое отличает ее от жизнедеятельности животных. «Человек же делает, – пишет К. Маркс, – самое свою жизнедеятельность предметом своей воли и своего сознания. Его жизнедеятельность – сознательная. Это не есть такая определенность, с которой он непосредственно сливается воедино. Сознательная жизнедеятельность непосредственно отличает человека от животной жизнедеятельности. Именно лишь в силу этого он есть родовое существо. ...Только в силу этого его деятельность есть свободная деятельность. Отчужденный труд переворачивает это отношение таким образом, что человек именно потому, что он есть существо сознательное, превращает свою жизнедеятельность, свою сущность только лишь в средство для поддержания своего существования» [133, с. 93]. В процессе установления отношений с реальным миром он реализуется в сознании индивида, приобретает ценностное значение. В человеческой деятельности, осознанном труде находят свое практическое выражение отношения человека с окружающей

его действительностью. Ценностное значение труда состоит в его самоценности как осмысленном выражении человеком энергии, направленной на самовыражение человеком себя, своей индивидуальности, своих способностей к самосовершенствованию, творчеству.

На помощь Марксу-экономисту, философу приходит Маркс-социолог. Труд как товар, элемент экономической системы, средство накопления капитала нацелен в прошлое, несет в себе элемент ушедшего бытия. Труд как средство свободного творческого самовыражения, самореализации – выражение настоящего, выражение устремленности человеческой деятельности в будущее, к самореализации человеческой сущности человека. Самореализация является условием свободы и независимости индивида. Человек независим лишь тогда, когда обязан своим существованием лишь самому себе. Человек, живущий милостью другого, остается зависимым. Подлинная свобода есть свобода не только от, но и свобода для чего-либо.

«Разработка Марксом,– пишет Д. Норт,– вопроса о связи производительных сил (под которыми он обычно понимал состояние технологии) с производственными отношениями (под которыми он понимал различные аспекты человеческой организации и особенно права собственности) представляла собой пионерные усилия, направленные на соединение пределов и ограничений технологии с пределами и ограничениями человеческой организации» [83, с. 168]. Расширенное толкование ценностного содержания, лежащего в основе мотивов хозяйственной деятельности, позволило Марксу первым из экономистов детально проанализировать институты как регуляторы экономических отношений в обществе, выступающих в качестве части целостной системы производства и характеризующих данное общество. Как пишет Э. Фромм, К. Маркс показал, что «различие в экономических условиях порождает различие в экономической мотивации. Одна экономическая система может привести к созданию аскетических наклонностей, как было на заре развития капитализма; другая – к преобладанию бережливости и накопительства, как это происходило в условиях капитализма XIX в.; третья – к преобладающему желанию тратить денежные средства и ко всевозрастающему уровню потребления, что характерно для современных капиталистических стран» [198, с. 493].

Эволюция воззрений на человека и ценностную составляющую его поведения нашла отражение в ставшем классическим определении Лайонер Роббинс экономической теории, как науки, «изучающей человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление» [171, с. 18].

Приводимая в работе В. С. Автономова характеристика применяемой модели человека экономического [7, с. 125 – 164] позволяет выявить место и роль ценностных отношений в анализе мотивов его поведения. Модель предполагает, что ограниченность ресурсов вынуждает субъекта делать выбор. Факторами, обуславливающими этот выбор, являются предпочтения и ограничения. Субъективный характер потребностей и желаний, определяющих предпочтения, предполагает наличие лежащих в их основе ценностных отношений. Экономический человек оценивает варианты выбора с точки зрения собственных приоритетов. При этом акцент переносится с оценивания субъективной ценности предмета, что характерно для ценностного отношения, на сравнительную оценку вариантов выбора. Первостепенное значение при выборе вариантов решения имеет индивидуальный интерес, нацеленный на последствия принимаемого решения. Интересы контрагента, принятые в обществе институциональные ограничения выступают в качестве дополнительных, но не основных факторов, влияющих на выбор субъекта. Таким образом, можно сказать, что индивидуальные ценностные отношения личности, принятые в действующей модели, имеют приоритетное значение. Формой взаимоотношений экономических субъектов является обмен ценностными значимостями. Информация, доступная субъекту, является ограниченной, ее поиск требует издержек и выступает одним из ценовых ограничений. Рациональность экономического человека заключается в выборе того, что в наибольшей степени будет отвечать его предпочтениям, будет соответствовать его мнениям или ожиданиям максимизации целевой функции. Весь вопрос лишь в том, насколько экономическая теория способна и нацелена на учет в своих построениях и расчетах ценностной составляющей мотивов человеческого поведения.

Появление экономической теории благосостояния продиктовано попыткой преодоления противоречия между ценностным харак-

тером человеческого суждения и утилитарным характером оценки поведения людей, принятым в классической экономической теории. Благополучие рассматривается как этическое понятие, тем самым закладывается использование этических, ценностных оценок. Таким образом, в основе экономической теории оказываются допущения, имеющие нормативный характер. Задачей экономической теории благополучия является разработка политических рекомендаций, направленных на рост благополучия общества в целом. Полезность в рамках этой теории рассматривается как признак благополучия, как то, что приносит наслаждение, определяет возможность удовлетворения желаний, желанность. Признается невозможность ее количественного измерения, чем подтверждается ценностный характер нормативных суждений [187].

Чем обусловлен тот или иной выбор хозяйствующего субъекта? Классическая экономическая теория видела его в рациональном расчете экономического человека, максимизирующего доход и минимизирующего издержки. Институциональная экономическая теория интегрировала в процесс выбора комплекс социальных институтов, понимая под ними совокупность принятых обществом формальных и неформальных норм, правил, законов, традиций, усваиваемых людьми в процессе социализации и призванных, выражаясь экономическим языком, минимизировать издержки их взаимодействия посредством формирования общепризнанных и неуклонно соблюдаемых алгоритмов социальных действий индивидов в наиболее общих, типичных ситуациях, являющихся эталонами для любого социального действия.

Место ценностных ориентаций в этой системе можно сравнить с ролью уравнений функциональной зависимости в экономическом расчете. Подобно экономисту, владеющему исходными параметрами и функциональными отношениями, любой социализированный индивид, будучи интегрирован в ценностную систему общества и реагируя на текущие изменения в окружающей среде, способен самостоятельно выстроить основные правила взаимодействия в обществе и достаточно эффективно вписаться в систему социального взаимодействия, даже не зная в деталях всей массы формальных

и неформальных норм и правил, призванных регулировать достаточно специфические стороны жизни общества.

Ценности и нормы дополняют друг друга и потому являются равно необходимыми регуляторами человеческого поведения – внутренними и внешними. Принципиальное отличие нормы от ценности состоит в том, что она является формальным, рациональным регулятором человеческого поведения. Если ценность – внутренний, эмоционально освоенный субъектом ориентир его деятельности, который воспринимается как собственная духовная интенция, то норму он получает извне, как внеперсональный, надличностный, отчужденный от него регулятор поведения. Если ценностное суждение, характеризуя значение оцениваемого субъектом предмета, в равной мере может относиться как к существующему, так и к необходимому, то нормативное суждение сосредоточено не на том, что есть, а на том, как должно быть. Следование норме поведения исходит не из внутреннего императива, а из осознания, что «так принято», «так нужно». Ценностная система имеет определяющее влияние на эффективность норм. С одной стороны, имеет значение, насколько нормативные документы совпадают с системой ценностей конкретного общества, социальной группы. В случае возникновения противоречий между ценностями и нормами, сознательно или неосознанно, поведение людей будет определяться внутренними регуляторами, закладываемыми в ценностях, более того, конфликт между ценностями и нормами превращается в источник правового нигилизма. С другой стороны, мера открытости субъекта, его согласие принять нормативно-правовую систему, внутренняя готовность выполнять ее требования в повседневной деятельности, следовать ей зависит от самой системы ценностей, типа культуры. Да и выполнение норм само по себе является ценностью.

Историю взаимоотношений между экономической наукой и этикой можно назвать историей потери и долгого и мучительного поиска единства, взаимодополнения этих наук. Профессор нравственной философии, первой получившей всеобщее признание работой которого была «Теория нравственных чувств», выдвигает идею «невидимой руки Провидения», которая, независимо от нравственных воззрений человека, действующего исключительно из личного

интереса, нацеливает его к работе на благо других, в интересах всего общества. Этим он положил начало непреодолимому разрыву между этическими ценностями и утилитарно понимаемой полезности, в качестве признанного в экономической теории основного мотива хозяйственного поведения человека. «Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника, – пишет А. Смит, – ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, и никогда не говорим им о наших нуждах, а об их выгодах» [176, с. 91]. Начиная с А. Смита, широкое распространение в экономической науке получает механистический подход к истолкованию явлений экономической жизни. Происходит разрыв между гуманизмом и позитивизмом в науке о хозяйствовании. Он выражается в противоречиях между стремлением к единству и взаимоприятию человека и общества, с одной стороны, и признанием противоречий между их интересами, интересами отдельных людей в качестве источника энергии экономической жизни, между акцентом на силу и послушание и нравственной стороной побуждения к труду. Чувственный, этический, культурологический аспект хозяйственной деятельности остается вне сферы интересов экономической теории. Царству необходимости в экономике противостоит царство свободы, морального самоопределения, автономии воли. В результате широкое распространение получает представление, что этическая экономика это что-то типа оксюморона, подобно «деревянному железу», нечто состоящее из двух несоединимых частей.

Поиск ценностного содержания экономической теории неразрывно связан с определением сущности, смысла и цели хозяйственной деятельности человека в целом. В той мере, в которой экономика служит удовлетворению потребностей человека, преодолению недостатка необходимых человеку благ, улучшению его социального бытия и тем самым оказывается человечной, она имеет для человека смысл, а значит, и ценностное наполнение.

Глубокое обоснование ценностных основ экономической теории находим в работе швейцарского ученого и религиозного деятеля А. Риха «Хозяйственная этика». «То, что представляется объективно-разумным, – пишет ученый-богослов, – никогда не есть

абсолютное, никогда не есть не соотнесенное с заинтересованным, а именно субъективно-заинтересованными ценностными решениями независимо от их принадлежности лицам, группам, классам и т. д. В силу этого я могу, вероятно, рассматривать эти решения как экономически разумные и тем самым отвечающие человеческой природе при условии, что каждый, как это в основном и бывает на самом деле, действует в хозяйственной сфере во имя собственного блага. Я только должен ясно отдавать себе отчет, что здесь я сталкиваюсь с ценностным решением, ставящим личные интересы над общественными, возможно, из либерального убеждения, что соблюдение личных интересов оптимально служит общественному благу. В этом случае мне следует безоговорочно признать, что противоположный выбор, а именно предпочтение общих интересов частным из, так сказать, социалистического убеждения в том, что преимущество общественных интересов перед частными наилучшим образом обеспечивает соблюдение последних, не может быть отброшен как противоречащий принципу рационализма лишь потому, что здесь в игру явно вступает ценностное решение. Наконец, в обоих случаях речь идет о ценностях, прежде всего этических, а затем, конечно, и о рационализированных или в большей или меньшей степени доступных рационализации ценностных предпосылках» [170, с. 276 – 277]. Таким образом, подытоживая высказывание А. Риха и перефразируя, уточняя известный афоризм, можно сказать, что «ценности правят миром».

В завуалированной форме концептуальная схема любой экономической теории содержит систему ценностных ориентиров теоретика, или индивидуально-конкурентных, или коллективно-кооперативных, или эгалитарно-коллективистских. В исследовании члена Римского клуба Б. Гаврилишина содержится основательный анализ влияния преобладающих ценностных ориентаций на состояние и перспективы социально-экономического развития отдельных стран мира. Первое место среди компонентов, определяющих специфику общественного строя, ученый отдает ценностям. Ключевыми характеристиками индивидуально-конкурентных систем ценностей является признание уникальности каждого индивида, объективности его нужд и стремлений, признание права каждого

искать пути самоутверждения и самовыражения. В соответствии с группово-кооперативными ценностями личность – лишь малая часть как вселенной, так и господствующего в ней общественного устройства. Каждый исполняет в этой системе свою роль и должен подчинять свои желания высшим целям, исполнять свои обязанности и реализовывать свое предназначение путем кооперативного взаимодействия с другими. Эгалитарно-коллективистские ценности утверждают равенство людей по происхождению, их неотделимость от общества. Человек обязан своим трудом вносить вклад в общий фонд потребления, в соответствии со своими способностями, и имеет право брать из него в соответствии со своими потребностями и возможностями общества. Человек должен искать пути реализации своего призвания в бесконфликтном обществе [49].

Эпоха совпадения двух тысячелетий, как символическое выражение нового этапа хронологии человеческого бытия, накладывается на глубинную перестройку социальных, в том числе и хозяйственных, отношений. Набирая мощи в наиболее развитых странах, в процессе глобализации экономики, постепенно, иногда в завуалированной форме она распространяет свое влияние на все человечество. С ошеломляющей скоростью происходит процесс накопления и распространения потенциала перехода от экономической к постэкономической стадии развития системы хозяйственной организации, к постиндустриальному обществу, неоэкономике.

Понятно, что подобное развитие ситуации затрагивает экономическую теорию и, прежде всего, ее сердцевинные основания – теорию стоимости. Наряду с уменьшением значения стоимости как чисто экономического стимула хозяйственной деятельности, она приобретает все большую индивидуально-ценностную наполненность. Происходит деструкция стоимости как со стороны производства, так и со стороны потребления. В области производства она связана, прежде всего, с развитием сферы услуг, индивидуализацией конечного продукта производства, идущим на смену принципам воспроизводимости и массовости. Информация, знания, как новый производственный ресурс, занимают ведущее место в производстве. Происходит индивидуализация, «дематериализация» мотивов

человеческой деятельности, постепенный переход от производительного труда к творчеству. Тем самым подрываются возможности квантификации цены и стоимости в качестве ценности, как «феномена не только логически, но и исторически замещающего потребительную и меновую стоимость в качестве основного мотива производства» [141, с. 336] С другой стороны, деструкция стоимости связывается с индивидуализацией человеческих потребностей, широким распространением «символических ценностей», «виртуализацией» образа жизни человека.

Таким образом, в процессе построения материально-технической и социальной базы постиндустриального общества, формирования неоекономики создается механизм преодоления стоимости как исторически обусловленной формы проявления ценностных регуляторов поведения людей в сфере хозяйствования. Новая ситуация формирует предпосылки для коренного изменения соотношения ценностных и стоимостных регуляторов ее деятельности. Попробуем разобраться, в чем состоит различие между ценностью и стоимостью, чем обуславливается тот или иной характер взаимодействия этих понятий, как исходных мотивов человеческой деятельности.

«Определение стоимости,— пишет Л. Мизес,— ни в коей мере не зависит от субъективной оценки... Он (субъект.— В. Л.) стремится ...спрогнозировать цены, которые установит рынок... Однако определение ценности и определение стоимости тесно связаны друг с другом ... Оценки ценности человека ...не должны игнорировать структуру рыночных цен; они зависят от оценки стоимости... В конечном счете структуру цен всегда определяют именно субъективные оценки ценности индивидов» [141, с. 312]. Ценность, как субъективное отношение, формулируется в результате субъективации индивидом объективной реальности. Стоимостное отношение одновременно формируется как результирующее совокупности субъективных отношений индивидов к окружающему их миру товаров и услуг и как объективное отношение всей совокупности последних между собой. Это придает ему целостно трансцендентальный характер. Имея утилитарную нацеленность, стоимостное отношение в то же время не зависит от воли отдельных субъектов, а является

результатом их взаимодействия в рамках всего общества. В отличие от ценности, всегда имеющей конкретного носителя, индивидуального или социального, духовного или материального, или даже идеального, носителем стоимости является лишь совокупность благ, одновременно производимых, потребляемых, хранящихся в рамках всего общества. Стоимость остается «бестелесной», она только проявляется, конкретизируется в цене отдельных товаров. Как мотив экономического поведения стоимость абстрактна, это предусматривает неограниченный спектр направлений и способов деятельности субъекта по ее извлечению, в качестве конечной цели деятельности [159, с. 122 – 139]. С противоположной стороны, ценность в качестве мотива деятельности определяет ее нацеленность, приемлемость или недопустимость способов поведения, их соотношение с ценностными регуляторами поведения, предусматривает значительно больший спектр целей человеческой активности. Если ценностная оценка формулируется самим субъектом под воздействием общества, то стоимостная формируется в процессе взаимодействия всей совокупности общественных благ, и задача субъекта состоит, прежде всего, в ее адекватном восприятии, оставляя ему минимальные возможности для корректировки. Если стоимость имеет отношение к экономической сфере, то ценностное отношение охватывает все стороны человеческой жизни и деятельности.

Распространение постиндустриальных основ экономической деятельности непосредственно затрагивает экономическую теорию и, прежде всего, теорию стоимости. Наряду с уменьшением значения стоимости, как чисто экономического стимула хозяйственной деятельности, последняя (стоимость) приобретает все большее индивидуально-ценностное наполнение. В сфере производства эта деструкция связана, прежде всего, с индивидуализацией конечного продукта производства, идущем на смену принципам воспроизводимости и массовости. Информация, знания, как новый ресурс, приобретают ведущее значение в производстве. Происходит индивидуализация, «дематериализация» мотивов человеческой деятельности, переход от труда к творческой деятельности, творчеству. Тем самым подрываются возможности квантификации цены и стоимости, как «феномена не только логически, но и исторически замеща-

ющего потребительную и меновую стоимость в качестве основного мотива производства» [83, с. 336].

Ценностное содержание хозяйственной деятельности человека оказывается непосредственно связанным со степенью развития производительных сил. Первым этапом эволюции ценностно-стоимостных отношений, по утверждению В. Иноземцева, является возникновение производства как сознательной деятельности человека. Связан он с опережающей индивидуальной оценкой эффектов от потребления того или иного блага и его непроизводством. То есть определением его индивидуальной ценности, как наипростейшей потенциальной формы стоимости, которая проявляется, но не создается в процессе обмена. На втором этапе, который начинается с завершением производственного процесса, в результате дарообмена потенциальная индивидуальная ценность, конкретизируясь в ее носителе – товаре или услуге, превращается в актуальную интерперсональную ценность. Отличие этого этапа от третьего заключается в том, что обмен служит удовлетворению конкретной потребности индивида, а не максимизации полезности. Именно на третьем этапе возникает стоимость, как отношение воплощенного в товаре или услуге абстрактного труда к его общественной полезности. Де-социализация и де-объективизация ценностных оценок, развивающаяся в процессе формирования постиндустриального общества, превращается в основу преодоления стоимостных отношений. Определяющая роль в мотивации поведения индивида в хозяйственной жизни возвращается к ценностным регуляторам. Но, в отличие от первых этапов, достаточно высокий уровень потребления обеспечивает надутилитарный, индивидуализированный характер мотивации, приобретающий действительно ценностный характер [83, с. 300 – 357].

Таким образом, сравнительный исторический анализ взглядов на мотивацию хозяйственной деятельности позволяет нам определить ценность как стабильное, объективированное, субъективно-психологическое, регулятивное отношение личности, определяющее мировоззрение, нацеленность и характер ее экономической активности.

Кардинальная перестройка хозяйственной жизни человека, мотивации его деятельности, требует существенного пересмотра многих фундаментальных положений экономической теории как научной основы хозяйствования. Уже сам термин «постэкономика» указывает на необходимость изменения ее парадигмальных основ. Своеобразным метафорическим выражением особенностей обновляемой науки может быть нелинейная геометрия Лобачевского. Традиционный экономикс становится лишь составной частью более обобщенной целостной теории. Принципиальное значение имеет возврат от дедуктивных к индуктивным методам научного анализа, их оптимальному совмещению в рамках парадигмальной концепции новой науки. Именно на основе такого подхода возможна интеграция в новую теорию хозяйствования ценностного отношения как основы мотивации человеческой деятельности.

«...точность и совершенство полета,— говорит герой произведения Р. Баха,— только первый шаг на пути к раскрытию и проявлению нашей истинной сущности. Необходимо избавиться от всего, что ограничивает... Разорвав путы, сковывающие вашу мысль, вы разорвете и путы, сковывающие ваши тела» [15, с. 69 – 70].

2.3. Стимулирование труда и формирование опережающей модели развития экономики⁹

...как социальная форма постиндустриальное общество будет в двадцать первом веке главной чертой социальных структур Соединенных Штатов, Японии, Советского Союза и стран Западной Европы.

Даниэль Белл, 1973

Высказывание всемирно известного футуролога не оправдалось лишь в отношении стран, которые образовались после распада

⁹ Выступление на Международной научно-практической конференции «Управление человеческими ресурсами: проблемы теории и практики», г. Киев, КНЭУ, 15 – 16 мая 2001 г.

Впервые опубликовано: Стимулювання праці і формування випереджаючої моделі розвитку економіки // Проблеми формування ринкової економіки: Міжвід. наук. зб. Спец. вип. «Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики».— К., 2001.— С. 546 – 552.

Советского Союза. В предисловии к изданной в 1999 г. на русском языке книге «Грядущее постиндустриальное общество» Д. Белл пишет, что, если бы Россия достигла внутренней стабильности и избежала разрушительных этнических конфликтов, она была бы готова вступить в постиндустриальную эру раньше, чем любая другая страна [18, с. СXXXI]. Во многом это высказывание американского ученого справедливо и в отношении Украины. По запасам природных ресурсов мы значительно уступаем России, но вполне могли бы конкурировать с большинством стран Западной Европы и Японией. По уровню развития научно-технического потенциала Украина всегда занимала ведущие позиции в Союзе [104, с. 121 – 173]. Мы избежали кровавых и разрушительных конфликтов, связанных с процессом становления СНГ на руинах СССР. Шансы независимой Украины быстро войти в число наиболее развитых государств мира были чуть ли не наилучшими среди всех стран Восточной Европы. Что же нам мешает достичь заветной цели, которая представлялась лишь совсем недавно такой реальной, достичь того же уровня благосостояния населения? Туда ли мы шли все эти непростые года реформ? Какими представляются возможные пути выхода из продолжительного трансформационного кризиса?

Основные идеи шоковой трансформации системы хозяйствования были заимствованы из успешного опыта послевоенного восстановления экономики Германии. «С момента зарождения модель социального рыночного хозяйства рассматривалась не просто как способ восстановления разрушенной войной экономики, но и как стратегическое направление экономического развития... – пишет М. Зверяков. – Основной идеей модели ...стал синтез экономической свободы, гарантированной правовым государством, и социальной справедливости» [75, с. 123]. Акцент при попытке заимствования этого опыта при реформировании постсоветской экономики был сделан на молниеносном изменении формальных институтов функционирования рынка. В тени оказался ключевой элемент реформ – человек, система неформальных институциональных установок, мировоззренческих основ, ценностных ориентиров его поведения, социальная сфера жизни государства. О том, насколько важен этот аспект проведения экономических преобразований, свидетельству-

ет высказывание вдохновителя и лидера экономической реформы в Германии Л. Эрхарда. «Все больше проявляющаяся в ходе развития капитализма проблема гармоничного единства материального и человеческого факторов производства, иначе говоря – капитала и труда, и увязка их в бесперебойно работающую систему остается неизменной и главной проблемой нашего времени, – пишет он в статье «Чрезвычайный путь». – И хотя сегодня приходится лечить симптомы болезни, все же нельзя упускать из виду этот кардинальный, главный момент, осознавая, что решение технико-организационных задач, которые ставит перед нами состояние денежной системы, является лишь базой для консолидации экономики. Чрезвычайные меры по защите денежной системы можно одобрить лишь как годные на краткосрочную перспективу» [75, с. 16].

Надежды на быструю и не настолько мучительную переориентацию общепризнанных норм и правил хозяйственной жизни на требования рынка оказались напрасными. Более того, приняв затяжной характер, трансформационный кризис не только не оказывает содействие формированию институциональных норм, отвечающих новой системе хозяйственных отношений, он консервирует устаревшие социальные институты, служит основой для распространения неэффективных с точки зрения функционирования экономики в целом, устойчивых норм хозяйственного поведения, так называемых «институциональных ловушек». За 1990 – 1999 гг. при спаде ВВП почти в 2,5 раза, производительности труда – в 1,5 реальная заработная плата (ЗП) снизилась в 3,6 раза. Реальный денежный доход за этот период уменьшился в 4,4 раза, реальная ЗП – в 3,8, реальная пенсия – в 6,5 раза. Удельный вес ЗП в структуре доходов снизился с 70,9% в 1990 г. до 49,7 – в 1999 г. Имеет место значительный разрыв между границей малообеспеченности (318 грн на конец 2000 г.) и минимальной ЗП (118 грн). И вдобавок нужно учесть, что реальная граница бедности, по некоторым подсчетам, в 2 – 3 раза превышает официально установленный уровень. В массовом порядке происходит скрытое, стихийное формирование системы социальных ценностей, далеких не только от рыночной, а тем более постэкономической (ПЭ), системы хозяйствования, но и вообще любой системы, способной обеспечить если не развитие, то хотя бы

поддержку стабильной жизнедеятельности общества. В результате «новые ценности» нацеливают на самопоедание государства как социального организма.

Ценность определяется нами как относительно стабильное, объективированное, субъективно-психологическое, регулятивное отношение личности, которая формирует ее мировоззрение, нацеленность и характер экономической деятельности. Объективация ценностного суждения определяется, с *одной стороны*, объективным характером нужд обеспечения биологических основ жизнедеятельности человека, а с *другой* – ее социализацией в процессе воспитания и самовоспитания как сознательного члена конкретного социального сообщества. Субъективно-психологическое содержание ценностного суждения основывается на его индивидуально-личностном характере, затрагивающем глубинные психологические структуры регулирования деятельности человека. Ценностные отношения личности являются исходными детерминантами человеческого поведения, они носят регулятивный характер. Ценностные ориентации представляют собой целостную, иерархическую систему, составными частями которой являются праценности первобытной общины, как основа этосных ценностей, индивидуальные эстетические, индивидуально-коллективные моральные, групповые правовые, политические и религиозные, интегративные экзистенциальные и художественные ценности. Ценностная система личности носит интегративный, комплексный, комплементарный, целостный, динамический характер. «Экономические ценности» являются интегрированным проявлением в хозяйственной сфере всего комплекса ценностных отношений [213].

Ценностный подход позволяет по-новому оценить характер социальных процессов, которые происходят в обществе в ходе трансформационных преобразований экономики. Ценностная система, превалирующая в том или ином хозяйственном укладе, с *одной стороны*, формируется под его влиянием, с *другой* – сама влияет на характер экономических отношений в обществе. В процессе развития продуктивных сил, эволюции производственных отношений происходит постепенное, эволюционное изменение основных цен-

ностных регуляторов поведения субъектов хозяйствования. Объективный характер ценности указывает на нереалистичность попыток успешного формирования ценностей, далеких от характера присущих тому или иному обществу социальных отношений, объективное состояние хозяйственной системы определяет особенности доминирующих в обществе ценностных отношений. *С другой стороны*, ценности имеют значительное влияние на характер социальных отношений в обществе.

В процессе перехода к рыночной системе происходит отказ от ценностных отношений, присущих социалистической системе хозяйствования. Имеет место резкий рост роли и значения ценностей формируемой системы. К ним в первую очередь можно отнести позитивное отношение к профессионализму, практицизму, прагматизму, предприимчивости, собственности, богатству [124; 125].

Переход к ПЭ-стадии знаменует собой существенный пересмотр ценностной системы. В сфере хозяйствования на первый план выдвигаются комплементарные ценности взаимодействия между людьми. Превращение информации, знания в важнейший ресурс производства, особенности их как объекта собственности формируют предпосылки кардинального пересмотра отношений собственности, значения последней как ценностного ориентира человека. Человеческий ум приобретает значимость средства производства наиболее оцененного продукта хозяйствования – инновации. Предприимчивость непосредственно совпадает с выработкой нового знания. Творческий труд, творчество приобретают конкретную, ценностно-хозяйственную наполненность. Открытость к информации, новому знанию превращаются в важнейший ценностный ориентир. Способность к творчеству, овладению, усвоению, переработке и использованию информации превращается в основу новой стратификации членов общества. Все это создает условия преодоления отчуждения труда. Практичность, прагматизм теряют свою чисто утилитарную нацеленность, оказываются в едином потоке со смысложизненными ценностями человека.

Парадоксальным результатом влияния постперестроечных процессов на ценностную систему становится отход от имевших место

в социалистическом обществе зачатков формирования элементов постматериалистической мотивации труда. Можно говорить о том, что происходит поворот от тенденций формирования системы ценностных ориентаций, нацеленных на ПЭ-стадию развития, к предшествовавшей ей стадии рыночного хозяйствования. В результате пренебрежения теми элементами народнохозяйственного комплекса, которые обеспечивали возможность и частичный переход к опережающему развитию экономики, мы, вслед за многими странами третьего мира, которым еще совсем недавно готовы были предоставлять бескорыстную помощь, перешли к типу догоняющего развития.

Догоняющее развитие предусматривает ускоренную вестернизацию традиционного общества на основе заимствования институтов рыночной системы хозяйствования с той или иной степенью интеграции в него элементов национальной хозяйственной культуры. События второй половины 1990-х годов продемонстрировали бесперспективность попыток стран, ставших на такой путь развития, присоединиться к числу передовых экономик. В лучшем случае они обречены быть в числе вечных «догоняющих». По утверждению В. Иноземцева, успехи догоняющего развития ограничены рамками индустриального производственного уклада. Эффективность «догоняния» в решающей степени обуславливается применением мобилизационных методов обеспечения ресурсами развития и, таким образом, мобилизационными методами управления трудовой активностью. Человек рассматривается лишь как орудие производства, средство для достижения его целей. В противоположность этим странам экономики стран Европейского союза и США, теряя мобилизационный потенциал развития, одновременно обеспечили своим гражданам уровень жизни, достаточный для формирования в их сознании постматериалистических ценностей. Новые ценности обеспечили им возможность производить в возрастающем темпе новые знания и технологии, продукт, который превращается в основной производственный ресурс XXI столетия [85; 86]. В статье [27] дается сравнительная оценка производительности и зарплатоотдачи по ВВП между государствами Большой Семерки, стра-

нами, которые развиваются, и Украиной. Если среди первой группы стран показатель ВВП на 1 доллар ЗП изменяется с 2 (Франция) до 1,2 (Германия), то среди стран, которые развиваются и НИС, выделяется лишь Корея (1,3). Для других стран он изменяется от 2,3 (Чили) до 3,2 (Мексика), 4 (Турция). Среди стран Восточной Европы более низкий, чем в Украине (4,2), показатель доли ЗП в ВВП имеет лишь Россия (4,4). Интересно отметить, что по уровню средней производительности часа работы в ВВП Украина занимает последнее место (5,78), а наш ближайший сосед (Польша – 6,2) имеет наивысший показатель ВВП на 1 доллар ЗП (1,4).

На чем основывается идея о возможности для Украины возвращения от продекларованого в начале реформ догоняющего к опережающему типу развития? Наша страна все еще имеет значительный ресурсный потенциал развития в направлении ПЭ-общества. Это высококвалифицированные кадры в сферах, которые определяют пути научно-технического прогресса; традиции самоотверженного, коллективного, творческого труда; значительный научно-технический потенциал. В общественном сознании творчество, знание, возможность получать информацию все еще имеют высокую ценностную значимость. Это создает предпосылки широкого и активного использования возможностей, предоставленных процессом глобализации для взаимовыгодного диалога, заимствования и продвижения собственных инновационных возможностей в масштабе всей планеты. Мы имеем в своем распоряжении значительный потенциал таких важных и дорогих ресурсов, как *know how*, услуги образования и здравоохранения.

Главная цель и действенный ресурс стратегии опережающего развития, утверждают А. Бузгалин и А. Колганов, – человек. «Не *homo soveticus* – пассивный исполнитель бюрократической воли, – пишут они в работе «Поиск стратегии опережающего развития», – и не традиционный рациональный *homo economicus*, а *homo creator* – «человек творческий», способный и желающий ориентироваться в своей деятельности не только на новые ценности и/или материальные гарантии, но и – прежде всего – на такие мотивы и стимулы труда и новаторства, как свобода деятельности и самореализации,

прогресс творческого содержания труда, рост свободного времени, преодоление отчуждения человека от власти, собственности, другого человека; как основа и следствие всего этого – преодоление самоотчуждения» [34, с. 82].

Ключевое значение в формировании стратегии опережающего развития приобретает обеспечение условий для формирования ценностных отношений «человека творческого». Продолжительный кризис обуславливает особую сложность решения этой задачи в условиях Украины. Для рядового человека-труженика в реальных условиях на первом месте оказываются проблемы обеспечения приемлемого минимального уровня потребления, обеспечение стабильного существования. Творческий порыв душит жизненными проблемами и неурядицами. Но и в этих условиях у государства есть возможности для формирования такой модели потребления и социальной защиты, которая нацеливала бы самим своим содержанием рядового члена общества на активное творческое поведение в хозяйственной сфере. Рыночная система предполагает наличие у государства механизма регулирования деятельности субъектов хозяйствования, способных стимулировать как на макро-, так и на микроуровне, формирование ценностных отношений, отвечающих нуждам обеспечения опережающей модели развития экономики.

Центральную роль в формировании системы ценностей человека труда играет его оплата, уровень, формы и методы его оплаты. Если для государств, которые избрали догоняющий тип развития, занижение уровня потребления представляет важнейший собственный инвестиционный источник развития экономики, то ни о каком инвестировании в развитие производства в наших условиях речь не идет. Вдобавок, уже к началу перестройки мобилизационные возможности занижения заработной платы как источника инвестиций в значительной мере были исчерпаны. Нужды формирования ценностной системы, которая отвечает уровню развития народнохозяйственного комплекса, выдвигали необходимость поддержки относительно высокого жизненного уровня трудящихся. Актуальные потребности развития производственной системы стимулировали формирование соответствующих ценностей. Се-

годня мы имеем дело с кардинально противоположным процессом. Сформированные социальные отношения ведут к деформации ценностной системы, деградации всего производственного комплекса. Реальными резервами повышения цены рабочей силы есть переход к интенсивному пути развития производства, макроэкономическая стабилизация финансового и товарного рынков, сокращение производственных расходов, повышение производительности труда. Среди сугубо рыночных факторов повышения реальной заработной платы важное место занимают совершенствование нормативно-правовой и организационной базы ее регулирования и развитие конструктивного социального партнерства [27, с. 21]. Значительным потенциалом должны стать постепенное повышение доли заработной платы в стоимости произведенной продукции. Если нам не удастся в ближайшее время изменить отрицательную тенденцию, то, вместо равноправного вхождения в ПЭ-сообщество, трудно достижимым идеалом станет для нас пребывание в рядах вечно «догоняющих». Ведь по потенциальным запасам таких внутренних ресурсов индустриального развития как природноклиматические условия, полезные ископаемые, демографическое состояние общества мы значительно уступаем тем же странам ЮВА.

Значительные возможности формирования ПЭ ценностной системы закладываются разнообразием форм и методов оплаты и стимулирования труда. Методы стимулирования, будучи наиболее распространенным, повседневным средством влияния на социальную активность членов общества, не только стимулируют активизацию трудовой деятельности (краткосрочный аспект), но и являются основой, становым хребтом формирования фундаментальных ценностей социально-экономической жизни человека (в долгосрочной перспективе) [122]. Методы стимулирования различаются в зависимости от формы организации и специфики стимулирующего влияния. Мы еще имеем возможность постепенного возврата от методов стимулирования, нацеленных на формирование материальных ценностных мотиваторов индивидуализма, ограниченности производственной активности работника выполнением регламентированных должностных обязанностей, переориентации с широко распространенной системы стимулирования за

место в системе управления на методы стимулирования за знания, конкретный трудовой вклад, с текущего на перспективное и долгосрочное, с прямых на косвенные, более активное использование методов стимулирования будущих заслуг, методов, стимулирующих качественное повышение уровня межличностных отношений как фактора производства. Все это должно оказывать содействие ускоренному формированию ценностной системы, созвучной ПЭ-стадии, возврату Украины к опережающей модели развития.

У нас уже нет ресурсов и времени для повторного прохождения индустриального этапа развития экономики. Высшая школа, просветительские учреждения, учреждения науки и культуры имеют возможность и должны внести свой вклад в решение проблемы ускоренного формирования ценностей новой хозяйственной культуры.

2.4. Хозяйственная и экономическая деятельность: особенности мотивации в трансформационной экономике¹⁰

Кардинальная перестройка организационных основ экономической системы требует особого внимания к мотивационной сфере человеческой деятельности. Ведь в основе изменений экономических отношений в обществе состоят преобразования внутренних мотивов человеческого хозяйствования. Сразу несколько факторов предопределяют специфичность трансформационных процессов, происходящих в Украине. *Во-первых*, провозглашение независимости, выделение народнохозяйственного комплекса Украины из единой хозяйственной системы бывшего СССР привело к необходимости коренного пересмотра сложившейся системы экономических связей, задач, которые стоят перед экономикой, перестройки ее материально-технической базы исходя из новых условий хозяйствования. *Во-вторых*, развитие независимости Украины совпадает с процессом перехода от плановой к рыночной системе хозяйствования. *В-третьих*, на характер экономических изменений, которые происходят в Украине как субъекте мирового системы хозяйство-

¹⁰ Впервые опубликовано: Теорії мікро-макроекономіки.– Вип. 10.– К.: АМУ, 2002.– С. 274 – 278.

вания, оказывают непосредственное влияние глобальные процессы нео- и постэкономических преобразований. Изменились среда, условия, происходит переоценка сущности экономической деятельности. Отмеченные факторы предопределяют коренные изменения в характере мотивации субъектов хозяйствования.

Формирование новой мотивационной системы имеет объективные предпосылки, происходит независимо от осознания, понимания, признания самими участниками процесса сущности происходящих изменений. Новые условия хозяйствования предъявляют новые требования к хозяйствующим субъектам (индивидам, фирмам, государству), требуют от экономической науки своевременной и адекватной рефлексии, отображения в теоретических концепциях преодоления трансформационного кризиса, экономического развития. Исходным моментом исследования эволюции мотивов хозяйствования становится понимание смысла и сути, назначения и содержания хозяйствования, категориальных основ этого понятия. Значительный вклад в изучение хозяйствования как научной, философской категории сделал С. Булгаков. Формирование его научных взглядов связано с Украиной, Киевом. Значительный задел внесли швейцарский ученый и религиозный деятель А. Рих, современный русский экономист и философ Ю. Осипов.

«Хозяйствование ...есть органическая синтезирующая деятельность,— пишет С. Булгаков,— существующая как бы поверх отдельных ее проявлений, которые, вступая в этот круг, получают в нем свою качественную определенность» [35, с. 136]. *Хозяйствование* возникает как основополагающая, внеисторическая, логическая категория, категория, определяющая исходные мотивы деятельности человека. В чем же заключаются смысл и суть хозяйствования? *Смыслом хозяйствования являются воспроизведение жизни человека как индивида, части группы, рода, общества, такое воспроизведение, которое само является содержанием жизни, жизнедеятельности. Суть хозяйственной деятельности заключается в организации производства благ, их непосредственного изготовления, распространения и использования.* По утверждению А. Риха, хозяйствование есть «специфически человеческое средство удо-

влетворения фундаментальной потребности жить, уверенно ощущать себя в материальном мире, потребность расти, размножаться не только в качестве отдельных индивидов, но и как общества» [170, с. 281]. *Хозяйствование состоит в организации человеком воспроизведения своего бытия; это есть деятельность по организации производства и потребления жизненных благ; процесс одновременно частный, частно-общественный и общественный; суть хозяйствования состоит в организации и осуществлении возможности производства благ; хозяйствование опирается на творческий характер деятельности человека.* Именно творчество, созидание, преобразование окружающего мира, способность создавать новую, неестественную, сверхъестественную среду своего существования и выделило человека, сделало его Человеком.

Хозяйственная мотивация – мотивация производственной активности человека безотносительно к конкретно-историческому способу хозяйствования. В его основе – задача поддержания существования человека как части социального организма. Это предусматривает одновременное удовлетворение его нужд как существа биологического, социального, как личности. Экзистенциальный характер хозяйственной мотивации подразумевает творческую нацеленность человеческой деятельности. Экономические цели ограничивают предпринимательскую и трудовую мотивацию как часть хозяйственной. Творчество как основа деятельности отличает предпринимательскую мотивацию от трудовой. Внутренняя социально-культурная, ценностная обусловленность отличает хозяйственную мотивацию человеческой деятельности от внешнего стимулирования. В ходе усовершенствования производственной базы, эволюции системы социально-экономических отношений, развития культуры происходит осложнение, дифференциация мотивов хозяйственной деятельности. Они все более абстрагируются от задачи непосредственного обеспечения жизнеспособности индивида. По мере того как человек в пределах окружающего его общества, социально-экономической системы освобождается от проблем непосредственного обеспечения своего физического существования, возрастает значение смысловых мотивов ее жизнедеятельности. Экзистенци-

альная сущность целей хозяйствования, мотивации активности остается неизменной, изменяется лишь дискурс восприятия хозяйствующим субъектом окружающей реальности, формы и методы его деятельности. *Конкретное (экономическое) проявление форм хозяйствования предопределяется социально-культурной средой.*

В экономической литературе сложилось неоднозначное понимание понятия «хозяйственная мотивация». Традиционное противопоставление хозяйственной и трудовой мотивации сводит первую к мотивации деятельности предприятия, субъекта хозяйствования (советский период), мотивации предпринимательской активности (этап перехода к рыночной системе). В плановой экономике субъектом хозяйствования является отдельное предприятие. Хозяйственная мотивация оказывается возможной лишь в отношении к нему. Отдельный индивид, личность является субъектом трудовых отношений, которые возникают внутри производственной, хозяйственной единицы. Характер производственных отношений находит свое выражение в трудовой мотивации. *В условиях трансформации, перехода к рыночной системе хозяйствования, с одной стороны, усиливается акцент на предпринимательской составляющей хозяйствования независимых производственных единиц, с другой – происходит легализация индивида в качестве субъекта хозяйственной деятельности. Во-первых, хозяйствующий субъект, предприниматель возвращает себе статус инициатора, движущей силы экономического прогресса.* В силу его самостоятельности, независимости, ответственности *экономическая мотивация для хозяйствующего субъекта приобретает настоящий экзистенциальный смысл.* Однако хозяйственную мотивацию не следует смешивать с *предпринимательской мотивацией.* *Предприниматель действует в экономической среде, которая руководствуется соответствующими законами и диктует определенные правила поведения. Среда ограничивает его возможности, предопределяет нацеленность, характер, содержание его деятельности, диктует экономические средства осуществления хозяйственных мотивов. Предпринимательская мотивация выполняет инструментальную роль по отношению к хозяйственной. Она не только задается хозяйственной мотивацией, но и сохраняет ее творческий, новаторский*

характер. Может вызвать сомнение правомерность ограничения экономической мотивации хозяйствующего субъекта предпринимательской мотивацией. Ведь деятельность фирмы это не только творческий, предпринимательский поиск новых возможностей, но и основанная на бюрократических процедурах внутренняя организация производственного процесса. Тем не менее, творческий толчок дает основу возникновению нового предприятия, изменчивость внешней среды, рынка требует от руководства постоянного творческого воодушевления, адекватного, неординарного реагирования на изменения. Тем самым *предпринимательская инициатива проявляет себя как определяющая характеристика экономической мотивации субъектов хозяйствования.*

Во-вторых, в новых условиях возрастают возможности, роль и значение проявлений хозяйственной инициативы наемного работника. Как на рабочем месте, так и за его пределами. *Трудовая мотивация,* как мотивация экономической деятельности индивида в определенных извне рамках, все более перерастает в хозяйственную мотивацию, мотивацию жизнедеятельности субъекта исходя из внутренне имманентных ему ценностных ориентиров. Формируются технологические предпосылки, осознается необходимость перехода от механического труда к творческой трудовой деятельности, объединяющей ее с предпринимательской активностью. Соответственно расширяется основа хозяйственной мотивации.

Существенно влияет на характер экономической мотивации деятельности распространение тенденций неэкономического, постэкономического развития. Растет значение неэкономической составляющей мотивации, надэкономического влияния структуры ценностных компонентов личности на характер хозяйственного поведения. Появляется возможность преодоления отчуждения человека от труда как средства существования, преодоление сугубо материалистической мотивации. Определяющим фактором хозяйствования становятся не материальные, информационные ресурсы, а характер восприятия человеком окружающего мира, отношение к себе и другим людям. Исходным фактором хозяйствования становится потребность человека в саморазвитии, выявлении и воплощении своих творческих способностей. Новая мотивация проявляется

в росте значения нематериалистически обусловленной деятельности в пределах производства, стирании различий между свободным и рабочим временем, между рабочим местом и местом отдыха, между «чистым» производством и «чистым» потреблением.

Подытоживая сказанное, попробуем охарактеризовать отличие хозяйственной и экономической мотивации. Хозяйственная мотивация – логическая категория, которая характеризует исходные мотивы человеческого хозяйствования, нацеленные на жизнеобеспечение человека одновременно как личности и части социальной целостности. Экономическая мотивация – историческая категория, которая раскрывает характер мотивации человеческой деятельности в условиях экономической, основанной на разделении труда и обмене, общественной исторической формации. Характер экономической мотивации изменяется одновременно с изменениями конкретно-исторических форм хозяйствования. Она выполняет инструментальную роль по отношению к хозяйственной мотивации человеческой деятельности. В особенностях экономической мотивации находит свое выражение национально-культурная специфика хозяйствования.

Суть трансформационного кризиса, который охватил экономику Украины, состоит в отказе от старых, и напряженном поиске новых форм и методов хозяйствования. В сердцевине этих процессов – кардинальное изменение, демократизация субъекта хозяйствования. Формируется базис изменения характера экономической мотивации хозяйственной деятельности. Понять эти изменения возможно лишь на основе изучения исходных основ мотивации человеческой деятельности, понимания хозяйственных основ экономической активности человека. Продолжительный экономический кризис оказывает существенное влияние на характер мотивов деятельности. Значительное падение уровня жизни абсолютного большинства населения ведет к усилению материальной составляющей мотивации. С другой стороны, глобализация постэкономических тенденций становится основой для распространения нематериалистической, творческой составляющей мотивации. Такой характер мотивации вместе с тем является результатом и предпосылкой развития эко-

номики. Изменение основ хозяйствования ведет к повышению значения социальной составляющей хозяйственной деятельности человека, его экологический аспект приобретает решающее значение. И не только в отношениях человека с природной средой, но и как фактор взаимодействия, сосуществования в социальной сфере. Новые условия хозяйствования влияют на смену мотивов человеческой деятельности. Но в их основе остается хозяйственная мотивация. Понимание ее особенностей оказывает содействие ускорению экономических превращений в Украине.

2.5. Место мотивации трудовой деятельности в системе хозяйственной мотивации¹¹

В основе трансформации экономической системы в Украине находится изменение институтов хозяйствования. Институциональная система включает комплексы формальных, правовых, неформальных, основывающихся на традициях и ценностных регуляторов поведения субъектов хозяйственных отношений. Являясь внешними, задаваемыми социальной средой, и внутренними, формируемыми на основе ценностных ориентаций личности, регуляторами ее поведения, институты хозяйствования непосредственно интегрируются в мотивационную сферу личности.

В начале XX в. немецкий философ А. Шопенгауэр в статье «Четыре принципа достаточной причины» впервые употребил термин «мотивация». С тех пор это слово прочно вошло в обиход науки для объяснения причин человеческого поведения. Психологи, социологи, специалисты по менеджменту, экономисты понимают под мотивацией множество самых разнообразных, зачастую противоречивых явлений. Экономист, говоря о мотивации, может иметь в виду совокупность внутренних ценностных установок личности, целенаправленное побуждение к действию, механизм формирования мо-

¹¹ Выступление на Международной научной конференции «Мотивация эффективного труда в рыночной экономике», г. Полтава, Полтавский университет потребительской кооперации, 6 – 7 июня 2002 г.

Впервые опубликовано: Регіональні перспективи.– 2002.– № 3-4.– С. 46 – 48.

тивов, направлений и способов деятельности. В целом, можно выделить статический и динамический аспекты мотивации. В *первом* случае речь идет о структуре имманентных личности внутренних регуляторов ее поведения, во *втором* – о целенаправленном формировании ценностных ориентиров, норм и правил поведения.

Задача коррекции и формирования новой системы хозяйственных институтов выдвигает на первый план динамическую сторону мотивационной работы. Однако основой такой деятельности является адекватное представление о структуре и содержании мотивации. Традиционные определения сводят ее к трудовой мотивации, как мотивации деятельности наемных работников, и хозяйственной мотивации, как мотивации существования хозяйствующих институций. Легализация предпринимателя в качестве независимого субъекта экономических отношений ведет к коренному пересмотру содержания и структуры мотивации в сфере хозяйствования. В основе предлагаемого деления находится характер трудовой деятельности, тесно увязанный с типом хозяйствования.

Под хозяйствованием понимается активность по организации человеком воспроизводства своего бытия, производство и потребление жизненных благ, одновременно частный, частно-общественный и общественный процесс, суть которого состоит в воспроизводстве жизни через организацию возможности производства благ. В основе хозяйствования лежит созидательная деятельность индивида, его смыслом является организация деятельности, производство, распространение и использование благ. В этом качестве хозяйствование выражает основополагающие, исходные мотивы экономической активности субъектов хозяйствования.

Из определения хозяйствования вытекает смысло-жизненная, экзистенциальная сущность хозяйственной мотивации. Хозяйственная мотивация – мотивация производительной активности человека безотносительно к конкретно-историческому способу хозяйствования. В ее основе находится задача поддержания существования человека как индивида и как части социального организма. Это предполагает одновременное сочетание его потребностей как существа биологического, социального, как личности. Экзистенци-

альный характер хозяйственной мотивации подразумевает творческую, созидательную нацеленность человеческой деятельности.

Современному уровню социально-экономического развития соответствуют трудовая и предпринимательская формы хозяйственной мотивации. Доминирование экономических целей ограничивает их в качестве экономической мотивации, части хозяйственной. Творческий характер отличает предпринимательскую мотивацию от трудовой. По мере совершенствования производственной базы, эволюции системы социально-экономических отношений, развития культуры происходит усложнение, дифференциация мотивов хозяйственной деятельности. Они все больше абстрагируются от задачи непосредственного обеспечения жизнеспособности индивида.

В процессе социально-экономического прогресса, освобождения человека от проблем обеспечения своего физического существования возрастает значение смысловых мотивов его деятельности, расширяется база хозяйственной мотивации. Экзистенциальная сущность целей хозяйствования, мотивации активности остается неизменной, изменяются лишь дискурс восприятия хозяйствующим субъектом окружающей реальности, формы и методы его деятельности. Конкретное выражение характера хозяйственной мотивации обуславливается социально-культурной средой. Особенности ее исторических форм представлены в *табл. 2.1*.

Таблица 2.1

Содержание и структура хозяйственной мотивации

Фактор	Хозяйственная мотивация			
	Тип хозяйства	Натуральное	Экономическое	Постэкономическое
	1	2	3	4
Базисный институт	Праценности рода, хозяйственные ценности	Нормативно-правовые институты хозяйствования		Ценностная система личности
Содержание мотивации	Неэкономическое	Экономическое		Постэкономическое
Характер деятельности	Предтрудовая деятельность	Труд	Творческий труд, предпринимательство	Творчество

Окончание табл. 2.1

1	2	3	4	5
<i>Цель деятельности</i>	Выживание рода	Жизнеобеспечение личности	Прибыль. Саморазвитие	Самоактуализация
<i>Характер потребностей</i>	Низшего уровня	От экономических к социальным и личностным потребностям	Доминируют экономические и личностные формы самоутверждения	Самореализация
<i>Тип мотивации</i>	<i>Предтрудовая</i>	<i>Трудовая</i>	<i>Предпринимательская</i>	<i>Творческая</i>
<i>Социальный характер мотивов</i>	Надличностный	Индивидуальный, определяемый и контролируемый социальной средой	Индивидуальный, определяемый средой, поиск путей ее изменения как форма самоутверждения	Личностный, нацелен на самореализацию посредством взаимодействия со средой
<i>Формы деятельности</i>	Совместная групповая, родовая	Совместная семейная, работа по найму, индивидуальная трудовая	Индивидуальная предпринимательская, работа по найму	Индивидуальная, групповая, коллективная
<i>Отношение к природной среде</i>	Человек ее часть и подчиняется ее законам	Преобразование среды обитания согласно внешним указаниям	Человек над природой и активно ее преобразует	Человек – часть природы и он взаимодействует и возвращается в нее
<i>Материальные формы мотивации</i>	Натуральные	Натуральные, ЗП, премии, участие в капитале, прибыли, социальное страхование	Предпринимательская прибыль, доход с капитала, ЗП, участие в прибыли, доля в капитале	Носят переходной характер, формирование постматериалистической мотивации
<i>Нематериальные формы мотивации</i>	Состояние эмоционального удовлетворения	Групповое членство, социальное общение, самостоятельность, самосовершенствование, участие в управлении, гибкий график	Пrestиж, социальный статус, самосовершенствование	Самоактуализация и формы социального признания

Характер производственных отношений находит выражение в особенностях трудовой мотивации. В условиях трансформации, перехода экономики Украины к рыночной системе хозяйствования, с одной стороны, усиливается акцент на предпринимательской стороне хозяйствования получивших самостоятельность производственных единиц. С другой – происходит легализация индивида в качестве субъекта хозяйственной деятельности. *Во-первых*, хозяйствующий субъект, предприниматель возвращает себе статус инициатора, движущей силы экономического прогресса. Однако хозяйственную мотивацию не следует смешивать с предпринимательской. Предприниматель действует в экономической среде, управляемой соответствующими законами и диктующей определенные правила поведения. Среда ограничивает возможности субъекта, предопределяет нацеленность, характер, содержание его деятельности, диктует экономические средства осуществления хозяйственных мотивов. Предпринимательская мотивация выполняет инструментальную роль по отношению к хозяйственной. Она не только задается хозяйственной мотивацией, но и сохраняет ее творческий, созидательный, новаторский характер. Правомерность утверждения о решающей роли предпринимательского порыва в экономической мотивации хозяйствующего субъекта может вызвать сомнение. Ведь деятельность любой фирмы это не только творческий, предпринимательский поиск новых возможностей, но и основанная на бюрократических процедурах организация производственного процесса. Тем не менее, именно творческий посыл является основой возникновения нового предприятия, изменчивость внешней среды, рынка требует от руководства постоянного созидательного поиска, адекватного неординарного реагирования на происходящие изменения. Тем самым предпринимательская инициатива проявляет себя как определяющая характеристика экономической мотивации субъектов хозяйствования.

Во-вторых, в новых условиях возрастают возможности, роль и значение проявления хозяйственной инициативы наемного работника, как по месту работы, так и за его пределами. Трудовая мотивация, как мотивация деятельности индивида в заданных извне рамках, все больше перерастает в хозяйственную мотивацию как

мотивацию жизнедеятельности субъекта исходя из внутренне имманентных ему ценностных ориентиров. Формируются технологические предпосылки, осознается необходимость перехода от труда к творческой трудовой деятельности, объединяющей ее с предпринимательской активностью. Соответственно расширяется основа хозяйственной мотивации.

«Труд никогда не понимался лишь как необходимый и вместе с тем тяжкий способ материального обеспечения жизни,— пишет А. Рих,— он есть не что иное, как способ действия человека, утверждающего свою человеческую суть. Поэтому в библейском толковании труд имеет двойственный характер. С *одной стороны*, это жесткий, тягостный завет: «В поте лица твоего будешь есть хлеб». С *другой* — возвышающее предназначение, отличающее человека от животного и далеко выходящее за рамки способа обеспечения жизни» [170, с. 285]. Эволюция форм хозяйствования обуславливает принципиальные изменения в характере экономической активности человека, мотивов его деятельности. От труда как формы сознательной, целенаправленной деятельности человека по преобразованию окружающего материального мира происходит постепенный переход к творческой трудовой деятельности, формам деятельности, основанным на ментальной активности индивида. Творчество рассматривается как инструмент преодоления отчуждения, присущего индустриальному обществу. Новые формы деятельности опосредуют процессы физического вмешательства в окружающий мир, сосредоточиваются на межличностном социальном взаимодействии. Появились предпосылки перехода от деятельности как формы человеческой активности, направленной на достижение конкретных целей во внешней для индивида среде, посредством ее физического преобразования, к поведению как форме взаимоотношений индивида с окружающей средой, основанной на внешней (двигательной) или внутренней (психической) активности.

Решающее значение приобретает социальный, экологический аспект поведения. Если труд, как форма экономической активности, нацелен на результат воздействия на окружающую среду, всегда конкретен, утилитарен, то сущность поведения состоит в установлении

с нею отношения, взаимоотношения, взаимодействия. В этом проявляются экзистенциальные корни поведения, его экологическая составляющая. Происходит переход от однонаправленного отношения к взаимоотношениям. Если экономически труд, оставаясь социальными по своему происхождению, всегда индивидуален по исполнению, то в поведении индивида уже по определению всегда присутствует аспект его социального или экологического взаимодействия. Нацеленность действия на результат ограничивает восприятие индивида рамками заданных заранее моделей деятельности. Нацеленность поведения на взаимодействие обеспечивает открытость, беспристрастность восприятия внешнего окружения. На смену действию, вмешательству в естественные процессы, протекающие во внешнем хозяйственном окружении, приходит реагирование, отклик, реакция на результаты изменений, в нем происходящих.

Экономическое развитие, как источник и предпосылка происходящих изменений, с *одной стороны*, повышает требования к «человеку действующему», с *другой* – создает материальную, интеллектуальную и духовную базу для совершенствования его способностей. Оно обеспечивает смещение смысла и цели хозяйствования от жизнеобеспечения к жизнеутверждению. Задачи хозяйственной деятельности смещаются от удовлетворения утилитарных, конкретно-практических, экономических потребностей к потребностям саморазвития, самоактуализации. Создаются предпосылки для раскрытия в хозяйственной деятельности подлинного смысла человеческого существования. Соответственно происходит изменение требований к теоретической модели мотивации хозяйствования.

Затянувшийся трансформационный кризис ведет к деградации мотивационной сферы трудовых отношений. Прежде всего, речь идет о принявшем всеобщий характер откате от имевшего достаточно широкое распространение ранее представления о труде как форме человеческого существования, самовыражения и саморазвития к труду как средству обеспечения существования, выживания. Причина этого, прежде всего, кроется в сокращении доходов трудящихся. За период реформ реальная заработная плата (ЗП) сократилась почти в четыре раза. Доля ЗП в доходах населения снизилась с 70,9

в 1990 г. до 49,7 – в 1999. Расходы на продовольственные товары составляют 60 – 65% семейного дохода. Это в 2 – 3 раза больше, чем в развитых странах. Показательной является динамика изменения минимальной ЗП. С 1991 г. ее размер пересматривался 16 раз. И при этом она практически постоянно в 2 – 3 раза отставала от реальной границы малообеспеченности, составлявшей на 1 декабря 2000 г. 318 грн. Ниже этой черты остается и уровень средней ЗП (311 грн – в 2001 г.). Комплекс факторов, связанных с трансформацией экономических отношений, кризисом в экономике, послужил причиной формирования политики низкой ЗП. Среди них следует отметить вызванный кардинальным пересмотром в начале 1990-х годов дисбаланс цен, реорганизацию деятельности субъектов хозяйствования, приватизацию и пересмотр отношений собственности в производственной сфере, антиинфляционную политику государства, просчеты государственной политики в социальной сфере, слабую организованность и незащищенность наемного труженика, отсутствие действенных институтов социального партнерства. Падение доходов в свою очередь привело к сокращению потребительского спроса, сворачиванию рынков сбыта, коллапсу производственной системы. Реальная угроза потерять работу превращается в жесткий стимул к труду. В результате утверждение рыночных отношений связывается с сугубо утилитарным отношением к труду. Соответственно меняется и мотивация трудовой деятельности. Подобная ситуация может иметь далеко идущие негативные последствия для экономики Украины.

Назрела настоятельная необходимость переориентации на политику поддержания высокого уровня ЗП, отказа от мобилизационных методов развития. Источником такого повышения должно стать возрастание доли ЗП в создаваемом продукте. Осуществлению этой задачи будут содействовать рост производительности труда, его интенсификация; более эффективное использование производственных ресурсов, сокращение непроизводственных расходов. Значительный потенциал содержится в демократизации хозяйственного законодательства и системы налогообложения, их ориентации на стимулирование экономической активности населения,

легализацию теневого сектора экономики, прекращение оттока и возвращение капиталов из-за границы. Финансовая стабилизация, рационализация использования финансовых ресурсов государства, преодоление последствий трансформационного кризиса и наращивание темпов развития неизбежно повлекут возрастание спроса на рабочую силу, обеспечив естественное, обусловленное законами рыночной экономики возрастание ее цены. В этом же направлении в условиях стабильно функционирующей экономики будут действовать и высокий образовательный уровень, динамизм рабочей силы, демографический фактор, связанный с процессом старения нации. Рост материального благосостояния труженика, в свою очередь, будет способствовать переориентации с сугубо утилитарной мотивации трудовой активности как средства выживания к мотивации трудовой деятельности как форме одухотворенного, созидательного, творческого участия личности в жизни социума. Формирование материально-технологического базиса для массового перехода от исполнительского труда к творческой трудовой деятельности, творчеству остается единственно реальной возможностью перехода от догоняющей к опережающей модели развития национальной экономики.

По мере преодоления последствий кризиса, роста материального благосостояния трудящихся мотивационное значение все больше смещается с натуральных форм оплаты труда, постоянной части ЗП к ее переменной, поощрительной части. Происходит постепенный переход к методам вознаграждения, имеющим долгосрочные мотивационные последствия, носящим косвенный, опосредованный характер. Повышается роль методов, стимулирующих повышение знаний и квалификации работников. От методов текущего стимулирования акцент смещается к стимулированию за прошлые, будущие заслуги. Возрастает значение таких форм материального вознаграждения, как премии, надбавки за качество работы, рост квалификационных характеристик, участие в капитале, прибыли, социальное страхование. Получает распространение метод кафе. По мере удовлетворения потребностей существования возрастает значимость социальных потребностей работника. На их удовлетворение направляются нематериальные формы мотивации. Они нацеливаются на обеспечение высокого уровня социальной коммуни-

кации в организации. Способствует этому широкое делегирование полномочий, самостоятельность, ответственность, предоставление возможности инициативы, самосовершенствования, развитие чувства причастности к общему делу. Среди нематериальных форм мотивации – участие в управлении, групповое членство, гибкие графики работы.

Трудовая мотивация в своей статической, структурной составляющей предопределяется состоянием материально-технической и технологической базы, принятой системой экономических институтов, национальной культурой хозяйствования, является продуктом их развития. С другой стороны, предопределяя характер трудовой деятельности, как основы и содержания человеческого существования, в своем динамическом аспекте трудовая мотивация влияет на направления, характер и интенсивность развития общества. Эволюция мотивации деятельности человека труда, приближение ее к подлинному смыслу человеческого хозяйствования формирует базис перехода к опережающему типу развития, формированию современной экономики знаний и информации.

2.6. Случайность и стимул. Синергетика и экономическая теория развития¹²

Маємо те, що маємо.

Л. Кравчук

Хотели как лучше, а получилось как всегда.

В. Черномырдин

Лавинообразное развитие и усложнение социально-экономической структуры организации общества послужило причиной появления в 70-е годы XX ст. «синергетики – междисциплинарного направления, целью которого было изучение универсальных, свойственных системам самой разной природы (в том числе и социаль-

¹² Представлено на Ломоносовских чтениях – 2001: «Синергетика: общество и экономика», г. Москва, МГУ им. М. В. Ломоносова, апрель 2001 г.

Впервые опубликовано: Философия хозяйства // 2001.– № 3.– С. 197 – 206.

ным), закономерностей самоорганизации и спонтанного порядка образования» [39, с. 5]. В центре внимания новой науки оказались множественные, взаимоувязанные статические и динамические явления, протекающие в сложных, многокомпонентных системах как открытого, так и закрытого типа. Ученые сосредоточили усилия на изучении характера взаимодействия между отдельными элементами целостных структур, особенностях налаживания корпоративного взаимодействия между ними. С момента своего зарождения синергетика носит ярко выраженный междисциплинарный характер. Методы исследования термодинамических явлений продемонстрировали свою универсальность, пригодность для изучения системных взаимодействий во многих сферах человеческой деятельности.

Активной интеграции синергетической теории в экономическую науку препятствовал превалирующий в мейнстриме равновесный подход к объяснению экономических процессов, следующий из него линейный характер экономической динамики. Применение методологической базы синергетики требует существенного пересмотра целого ряда признававшихся незыблемыми представлений экономической науки. «Синергетическая экономика, – пишет В.-Б. Занг, – придает особое значение не линейным, а нелинейным аспектам экономического эволюционного процесса, не устойчивости, а неустойчивостям, не непрерывности, а разрывам, не постоянству, а структурным изменениям – в противоположность традиционному рассмотрению линейности, устойчивости, непрерывности и неизменности. Синергетическая экономика трактует нелинейность и неустойчивость как источник многообразия и сложности экономической динамики, а не шумов и случайных возмущений, как это делает экономика традиционная» [73, с. 15]. Является ли подобный подход абсолютным новшеством для экономической теории?

В творчестве К. Маркса конкуренция рассматривается в качестве источника неустойчивости капиталистической системы. Процесс последовательной смены форм товарного хозяйства представляется результатом эволюционного накопления соответствующих изменений в материально-технической, производственной струк-

туре (базис) и институциональной системе (надстройка) общественных отношений. Сам переход от одной формы к другой носит революционный, прерывный характер.

«...реальной экономике,— пишет Л. Мизес,— всегда присуще отсутствие равновесия, а состояние равновесия никогда не реализуется в реальной действительности. Всего лишь воображаемое гипотетическое состояние ненарушаемого равновесия изображается в качестве самого желаемого состояния реальной действительности. В этом смысле некоторые авторы называют конкуренцию в том виде, в каком она существует в изменяющейся экономике, несовершенной конкуренцией. Дело, однако, в том, что конкуренция может существовать только в изменяющейся экономике. Ее функция состоит как раз в том, чтобы устранять неравновесие и генерировать тенденцию к достижению равновесия» [140, с. 265]. Действие, человеческая деятельность, предполагает наличие состояния неудовлетворения, беспокойства, *неуравновешенности* человеческих желаний и реальных возможностей их осуществления. Полное индивидуальное удовлетворение предполагает отсутствие стимулов дальнейшей деятельности.

Несколько иную точку зрения занимал Й. Шумпетер. Неумная жажда прибыли в условиях конкурентного окружения порождает постоянный поиск нового, инновационный порыв экономической системы. Неустойчивость оказывается стержнем движения, развития капиталистической системы. Порыв к стабильности, надежности и успеху отдельного экономического субъекта сталкивается с аналогичным порывом других субъектов рыночных взаимоотношений. Результирующей является динамизм, изменчивость, инновационный бум. Экономическое равновесие вообще не может быть достигнуто из-за постоянной изменчивости системы, сдвигающей ее из положения равновесия.

Признавая неустойчивость, неуравновешенность, потенциальную нестабильность рыночной системы, Дж. Кейнс сосредоточил внимание на возможностях стабилизирующего регулирования экономики со стороны государства с целью предотвращения возможных кризисов.

Для каждого из перечисленных подходов явления неустойчивости, нелинейности, неравновесности были существенным, но не определяющим элементом теоретической концепции. Синергетическая экономика сосредоточивает внимание на изучении этих аспектов экономической реальности в качестве основополагающих элементов теоретической конструкции. Переход к исследованию неравновесных состояний предопределил необходимость включения в качестве элемента экономического анализа временных зависимостей. Фактор времени занимает полноправное место среди ключевых аспектов изучаемой хозяйственной реальности. Синергетическая экономика признает подверженность анализируемых переменных нерегулярным флуктуациям, носящим хаотический характер. Хаос, как наиболее распространенная, естественная форма существования объектов экономической среды, оказывается в центре внимания нового течения экономической науки. Широкое применение в изучении стохастических процессов, протекающих в сложных социально-экономических системах, находит математический аппарат, разработанный для изучения термодинамических систем, методы математического анализа, используемые в других отраслях современной физики.

Нацеленность на изучение динамических аспектов хозяйствования объединяет синергетическую экономику с теориями экономического роста. Исходные методологические предположения большинства из них сводятся к тому, что при незначительном изменении условий равные воздействия должны приводить к одним и тем же результатам, малые воздействия ведут к малым изменениям в хозяйственной системе. Принципиальная особенность синергетического подхода заключается в методологическом допущении о том, что сложно организованные структуры возникают из хаотических состояний в процессе самоорганизации. Замещение устойчивости и гармонии эволюционными процессами ведет к еще большему их усложнению и разнообразию. Малые последовательные изменения, медленные процессы способны сменяться резкими, непредсказуемыми переменами. Постепенные количественные изменения в системе ведут к резким качественным изменениям самой системы.

Иллюстрацией подобного явления может служить предложенное Й. Шумпетером разграничение «экономического роста» и «экономического развития». «Разница такова: «поставьте в ряд столько почтовых карет, сколько пожелаете, – железной дороги у вас при этом не получится» (Й. Шумпетер). Таким образом, экономический рост – это увеличение производства и потребления одних и тех же товаров и услуг (в частности почтовых карет) со временем, а экономическое развитие – это, прежде всего, появление чего-то нового, неизвестного ранее (например, железных дорог), или, иначе говоря, инновация», – пишет А. Дугин [67, с. 106]. Появление любой инновации есть результат сложного, длительного процесса накопления потенциала изменения. Область, источник его формирования так же непредсказуемы, как и само новшество. Чем сложнее, многограннее нововведение, чем более оно соприкасается с социальными процессами в обществе, тем больше выражена системная обусловленность его появления. Братья Черепановы продемонстрировали теоретические знания, технические возможности, сноровку, собрали паровую машину, но хозяйственная система оказалась не готова к ее использованию. Сколько надежд, усилий, средств в истории человечества было потрачено на создание всяческих эликсиров бессмертия, молодости, долголетия. Человечество всегда готово было их принять. Уровень знаний и технических возможностей не позволял это сделать. Экономический рост представляет собой процесс последовательного накопления научно-технического и социально-экономического потенциала в границах существующей хозяйственной системы. Отдельные элементы этой системы могут уйти далеко вперед, другие – безнадежно отставать в своем развитии. Лишь наличие определенного баланса между всеми элементами создает предпосылки для перехода от экстенсивного роста к интенсивному развитию. «Однако, – пишет А. Дугин, – экономическое развитие не может происходить непрерывно просто потому, что новые идеи появляются не каждый день. Инновация, а с ней и экономическое развитие, носит *прерывистый характер*» [67, с. 107]. Экономическое развитие предполагает последовательные эволюционные изменения в самой хозяйственной системе. Основываясь на экономическом росте, развитие предполагает целостное, комплексное изменение во всех составляющих хозяйственной системы.

Сущность, цели и характер социально-экономического прогресса предопределяются внутренним, глубинным содержанием формирующейся хозяйственной системы. В зависимости от ее особенностей он может принимать формы как бурного экономического развития, так и затяжного стабильного существования в рамках традиционной формы хозяйствования, медленной или молниеносной деградации. История человеческой цивилизации знает немало примеров подобных вариантов развития хозяйственных систем. Выделяемые в качестве стимулов социального прогресса приоритеты роста индивидуального или общественного благосостояния, развитие материально-технической или научной базы, социальной стабильности, экологической безопасности выражают субъективные взгляды отдельных социальных групп и лишь частично отражают объективно формируемые самой системой хозяйствования направления социально-экономического развития. Осознание этих тенденций является основой выработки эффективной экономической политики. «Существует неизбежность исторического развития, – пишет В.-Б. Занг, – хотя случайности в ходе реального процесса могут играть значительную роль. Например, есть некоторые сообщества, которые обогатились волей случая. Однако, если эти сообщества не сумеют воспользоваться шансами повышения своего потенциала для своего дальнейшего развития, эти шансы не окажут большого влияния на долговременные экономические процессы. Как именно эти шансы могут изменить само общество, сильно зависит от его социальной структуры» [73, с. 304].

Случай, случайность в обыденном сознании ассоциируется с непредвиденностью, непредсказуемостью какого-либо события. Случайность воспринимается как событие, произошедшее само собой, независимо от воли субъекта. Случай – благоприятная возможность, выпавшая человеку помимо его непосредственного, прямого вмешательства в ситуацию. Случай предполагает активную деятельность индивида по его перевоплощению в искомый результат.

В синергетике под случайностью понимаются малые, непредсказуемые события, влекущие за собой существенные изменения в функционировании больших систем, их структурной реорганиза-

ции. Ключевое значение имеет непропорциональность воздействия и испытываемого его объекта, последствий взаимодействия. Причина подобного эффекта находится в неустойчивости самой системы. Независимо от того, какой стимул и в каком направлении окажет воздействие на систему, она начнет претерпевать изменения лишь в том случае, если внутренне к ним готова. И если она достигла подобного состояния, катастрофа неизбежна. Которое из воздействий внешней среды послужит стимулом потери устойчивости остается делом случая. Вполне предсказуемым остается направление дальнейшего движения системы. Эволюция будет происходить в сторону восстановления устойчивого состояния наиболее доступным образом. Неслучайно в английском языке слово *revolution* означает, прежде всего (1) вращение, (2) оборот и лишь затем (3) революция. Малое воздействие, послужившее стимулом к возмущению, остается лишь поводом, скрывающим подлинную причину изменений. Внутренняя, причинная обусловленность изменений остается за пределами внимания внешнего наблюдателя. Рассматриваемый таким образом стимул как малое воздействие, влекущее значительные изменения характеристик функционирования всей системы, не затрагивает внутренних, сущностных ее свойств. «Именно вследствие свойства устойчивости,— пишет В.-Б.Занг,— малые сдвиги параметров (внешних условий) могут вызвать только малые изменения переменных. Однако, если экономическая система неустойчива, мы должны быть осторожны в оценках влияний случайных флуктуаций. Малые флуктуации могут увести систему далеко от первоначальной траектории. На интуитивном уровне это вполне понятно... Отсюда можно предположить, что для устойчивых систем флуктуации, хотя и измеримые, должны оставаться малыми в сравнении с макроскопическими переменными, но это утверждение несправедливо в точке фазового перехода, или «революции». То есть в последнем случае в окрестности критической точки флуктуации усиливаются, достигая макроскопического уровня, и переводят систему в новое состояние. В критической области вблизи особых точек система проявляет заметно согласованное поведение, часто сопровождаемое крупномасштабными флуктуациями» [73, с. 221].

Случай, как фактор эволюции социально-экономических систем, как бы оказывается между должным, тем, чему предназначено свершиться независимо от воли человека, и тем, что происходит под его непосредственным воздействием. Случай соединяет объективную, закономерную обусловленность экономической реальности с ее субъективной составляющей. Человек может использовать для достижения своих целей благоприятное стечение обстоятельств, не вторгаясь, но вписываясь в естественный ход событий, приспосабливаясь к внутренним закономерностям процесса. Случай превращается в связующее звено между целью и действием. Непостоянство случая выдвигает время в качестве дополнительной координаты, связующей его с действием. Потенциал ситуации, случая действителен только здесь и сейчас, и использовать его возможно лишь в краткий момент благоприятного сочетания внешних факторов. Случай рассматривается как удача, неожиданная находка, счастливое стечение обстоятельств, способствующее достижению успеха.

Эволюция представлений о роли случая в динамике экономических процессов приводит к формированию иного взгляда на роль и место субъекта в развитии потенциала хозяйственной ситуации. На смену пониманию случая как результата пассивного ожидания и поиска потенциальных возможностей приходит восприятие его как наиболее подходящего для вмешательства момента, проявляющегося в ходе последовательно предпринимаемых действий по его подготовке. Оба варианта трактовки случайности непосредственно увязаны с категорией необходимости. Только если в первом случае, случайность является плодом ее результирующего влияния, то во втором – случай, случайность оказывается в истоках, начальном моменте формирования необходимости. Случай в новом понимании – это продукт эволюции, завершение развития, в нем нет ничего спонтанного. Случай как единство начального этапа формирования потенциала и его завершения. На начальном этапе потенциал незаметен, на завершающем он очевиден. Исходный случай решающий. С его выявлением определяется возможный эффект. Он является пусковым моментом. На этом этапе зарождается тенденция, уже в «эмбриональном состоянии» определяются потенциальные воз-

возможности ситуации. Малейшие действия на этом этапе могут иметь решающие последствия. Задача субъекта сводится к подготовке потенциала путем наблюдения, поиска благоприятных ситуаций, опоры на них и внесения соответствующих коррективов. Двойственность случая влечет за собою и двойственность кризиса, решающего момента его действия. Практически все предопределяется не на стадии проявления случайности, а в момент поляризации потенциала.

Умение предвидеть случай превращается в важнейшее качество успешного управляющего. Его задача – как можно раньше обнаружить слабые, стремящиеся к развитию тенденции, выявить их в момент, когда они только наметились, не проявляют свою потенциальную эффективность, предвидеть, к чему они могут привести, не пропустить их внезапного проявления, опередить их актуализацию. Акцентировать внимание и усилия на стимулировании, поддержке развития тех благоприятных потенциальных возможностей развития ситуации, которые представляют интерес, препятствуя развитию, дестимулируя те, которые могут представлять потенциальную угрозу. Активная деятельность, вмешательство в хозяйственную среду на этом этапе заменяется наблюдением, выжиданием, нахождением рядом и в ритме процесса, реагированием на происходящие изменения с целью удержать процесс в рамках намеченной тенденции. Саморазвитие, самоактуализация потенциала ситуации выступают альтернативой плану. Дать случаю случиться. Помочь этому произойти. Случайное постепенно, эволюционным путем должно преобразоваться в неизбежное следствие. «Случайность» как стихийное, произвольное явление, «воля судьбы» сама является стимулом активизации внутрисистемных процессов. Подготовка «случая» есть результат целенаправленных стимулирующих воздействий по формированию потенциала ситуации.

Нет прямого вмешательства в ситуацию, нет действия, деятельности по ее активному преобразованию. Ее развитие осуществляется по внутренне имманентным, системно обусловленным законам. Нет и стимула? В процессе разворачивания хозяйственной деятельности постоянно происходит одновременное возникновение и угасание множества вероятных направлений развития экономических

процессов. Некоторые из них представляются благоприятными, некоторые – опасными, некоторые – нейтральными. Одни следует поддерживать, другие – приостановить. Поддержка развития потенциальной ситуации предусматривает постоянную опеку, стимулирование его развития. Подобное стимулирование подразумевает глубинное проникновение в самую суть происходящих процессов, соответствие внутренним закономерностям их протекания. Таким образом, происходит переход от стимула как случайного, никак не связанного с сущностью происходящих изменений, регулятора поведения сложных систем к стимулу как целенаправленному средству управления их развитием. Описываемый метод управления хозяйственным процессом безусловно носит индивидуализированный, творческий характер.

Подобный подход может послужить существенным дополнением концепций развития, основанным на идеях опоры на собственные силы, дополненных принципами, постулируемыми в теориях «государства, ориентированного на цели развития».

Высказывание В. Иноземцева в работе «Пределы «догоняющего» развития» ярко характеризует возможности целенаправленного воздействия на формирование и поддержку благоприятных тенденций, «случаев» потенциала ускоренного экономического роста. «Важнейшими характеристиками *developmental state*, – пишет исследователь процессов становления постэкономического общества, – выступают сосредоточение в государственном аппарате значительной экономической власти, относительная автономность этого аппарата от социальных процессов, дающая ему возможность вмешиваться в экономическую и социальную жизнь как бы «со стороны», и, наконец, тесные связи между государством и бизнесом при лидирующей роли государства. Влияние государства на экономику проявляется в этом случае через таможенную политику, установление дифференцированных процентных ставок, предоставление монопольных возможностей отдельным группам производителей, стимулирование импорта технологий и экспорта готовой продукции и проведение целого ряда протекционистских мер, направленных на защиту внутреннего рынка. Несмотря на то, что степень бю-

рокраатизации возникающей хозяйственной системы оказывается чрезвычайно высокой, методы управления – весьма похожими на применявшиеся в социалистической экономике СССР, все *developmental states* остаются, тем не менее, ориентированными на активное взаимодействие с внешним миром, выражающееся в масштабном импорте технологий и экспорте готовой продукции, привлечении иностранного капитала, развитии фондового рынка и т. д.» [85, с. 43 – 44].

Особого внимания заслуживает опыт успешного реформирования народного хозяйства КНР. «Необходимо, – пишет ученый, президент АОН Китая, бывший председатель Комитета по экономической реформе при Госсовете КНР, Ли Теин, – четко определить соотношение между понятиями расширения открытости миру и поддержания опоры на собственные силы. Ключевым звеном разрешения в Китае всех имеющихся вопросов является необходимость опоры на собственное развитие, независимость и самостоятельность, опора на собственные силы всегда, ...были и будут исходной точкой нашего развития. Твердо проводя политику открытости, можно будет усилить способность нашей страны «опираться на собственные силы», стимулировать развитие национальной экономики» [188, с. 121 – 122]. Ученый подчеркивает недопустимость слепого копирования зарубежного опыта, необходимость его соотнесения с реальной ситуацией в Китае. Отмечает важность следования собственным путем создания социалистической рыночной экономики с китайской спецификой. Именно подобный подход, обеспечивший при проведении реформ широкое изучение и заимствование лучших достижений передового мирового опыта с учетом реальной ситуации в стране, ее специфики, позволил Китаю добиться потрясающих успехов в реформировании хозяйственной системы.

Знаменательно, что в ходе дискуссий о характере экономической реформы в КНР встал вопрос о том, что имеет ключевое значение для определения направлений развития «специфика пути или специфика цели?» [161, с. 67 – 68]. Существует ли определенная всеобщая и всеохватывающая, идеальная модель развития экономической системы, к которой должны стремиться все страны, идеаль-

ная модель социально-экономической структуры общества? Стоит ли и возможно ли повторить путь, пройденный другими народами и в других исторических условиях, или, перескочив через ряд исторических этапов, воссоздать тот же тип социально-экономической структуры? Свой вклад в поиски ответов на эти и подобные им важнейшие, судьбоносные вопросы современности может внести и синергетическая экономическая теория. Равноценное эвристическое значение имеют как философские концепции организации и функционирования сложных экономических систем, так и заимствованный из точных наук математический аппарат моделирования неравновесных процессов в экономике. Выявлением и изучением закономерностей функционирования экономики как единой системной целостности синергетическая экономика способствует углублению понимания особенностей социально-экономического развития общества, вопроса, имеющего особую актуальность в условиях реформирования хозяйственной системы.

Раздел 3

Институты, институциональные изменения

и социально-экономические модели стран мира ————— ■

3.1. Институциональные изменения: движущие силы, субъекты и механизмы осуществления¹³

Переход к рыночным методам хозяйствования, трансформация экономической системы выдвигает на первый план задачу кардинального пересмотра институциональных основ хозяйственной деятельности. Особое значение приобретает изучение теоретических основ и практического опыта стран мира, творческое использование механизмов таких изменений, определение движущих сил институциональной динамики.

Среди работ, пробудивших интерес научной общественности к проблемам институциональных изменений, прежде всего, следует назвать публикации произведений Д. Норта [150 – 152]. *Изменение организационных умений и рутин* рассматривается в качестве теоретической основы экономической эволюционной теории Р. Нельсона и С. Уинтера [148, с. 71 – 162]. Дж. Ходжсон [203, с. 209 – 211], опираясь на труды Ф. Хайека [201, с. 60 – 84; 50, с. 154 – 181], акцентирует внимание на *спонтанном* характере *формирования институтов*. Хозяйственный порядок по В. Ойкену воплощает в себе весь комплекс экономических институтов. В качестве *сил, формирующих порядок*, ученый выделяет государство, науку и религию. Немаловажное значение при установлении и трансформации экономического порядка имеет *сочетание индивидуального и общего интереса* [153, с. 417 – 463]. В работе [184] рассматриваются институты социально ориентированной рыночной экономики и перспективы их формирования в России.

¹³ Доклад на Четвертой международной конференции «Проблемы современной экономики и институциональная теория», г. Донецк, ДонНТУ, 16 – 17 марта 2005 г.

Опубликовано: Научные труды ДонТУ. Серия экономическая. Вып. 103-1.– 2006.– С. 107 – 114; то же: <http://www.donntu.edu.ua>

С. Кирдина акцентирует внимание на *проблеме Path Dependency, обусловленности институциональной динамики* общественными свойствами материально-технологической среды [92; 93]. Г. Клейнер рассматривает *роль микроэкономических субъектов как своеобразных фильтров-инкубаторов в эволюции институциональных систем* [95]. К проблемам институциональных изменений обращаются А. Олейник, В. Полтерович, В. Радаев [155; 164; 167].

Фактический провал экономических реформ начала 1990-х годов в странах с переходной экономикой стимулировал возврат интереса к изучению *проблем социокультурной обусловленности хозяйственной деятельности* [4; 47; 102; 182]. Растет внимание к опыту изучения проблем институциональной динамики в социологии, культурологии, истории, антропологии, прикладном менеджменте. [97; 131; 180; 194] В работе [116] акцент сделан на *социокультурных предпосылках институциональных преобразований* в трансформационной экономике.

Актуальность, интерес исследователей к проблеме институциональных изменений, ее междисциплинарный характер, методологический плюрализм обуславливают наличие множества зачастую противоречивых подходов. Наша *цель* – систематизация имеющегося материала, определение ключевых факторов, субъектов, механизмов институциональных преобразований.

Институциональную систему можно представить в виде пирамиды, в основе которой находятся *ценностные отношения*. Средний и верхний уровни составляют соответственно *хозяйственные умения и рутины, неформальные и формальные институты*. Ценностные основы хозяйствования составляют базис институциональной системы.

Ценность можно определить как стабильное, объективированное, субъективно-психологическое, регулятивное внутреннее отношение личности, определяющее мировоззрение, нацеленность и характер ее экономической активности. Они представляют целостную, иерархическую систему, включающую праценности, как основу этосных ценностей, индивидуальные эстетические, индивидуально-коллективные моральные, групповые правовые, политические и религиозные, инте-

гративные экзистенциальные и художественные ценности. Ценностная система личности носит интегративный, комплементарный, динамический характер. «Экономические ценности» интегрируют в хозяйственной сфере весь комплекс ценностей [13, с. 59 – 88].

Привычки и умения позволяют унифицировать бесчисленное количество стандартных, часто повторяемых процедур. В результате экономические субъекты экономят время и усилия в стандартных ситуациях. «Фактически способность к формированию привычек необходима для приобретения всех видов практических умений и мыслительных навыков, – утверждает Дж. Ходжсон. – На первых порах, пока мы учимся какому-нибудь умению, нам приходится концентрировать внимание на каждой детали своих действий. ...Однако, в конце концов, возникают мыслительные и практические привычки, и именно в этот момент мы чувствуем, что овладели данным умением» [203, с. 196]. Умения помогают справиться с информационными перегрузками. Некритическое восприятие информации, отсутствие творческого подхода составляют отрицательную сторону привычек и умений.

Р. Нельсон и С. Уинтер под **умениями** понимают потенциальную способность качественно осуществлять определенную последовательность действий, направленных на достижение определенной цели [148, с. 95]. Умения характеризуются запрограммированностью последовательности этапов деятельности, неявным характером знаний относительно отдельных элементов. Реализация умений часто предусматривает многочисленные автоматические, неосознаваемые исполнителем «акты выбора».

«Рутины – это не просто действия, ставшие шаблонными; кроме того, они создают возможности для будущих действий и формируют сами эти действия, – отмечает Дж. Ходжсон, – *...функциональная значимость привычек и рутин для индивидуального агента заключается в том, что благодаря им он может менее отдаваться раздумьям, сопутствующим сложным аспектам повседневного поведения* (выделено мной. – В. Л.)» [203, с. 202]. Рутины создают возможности для обеспечения информацией других агентов. Р. Нельсон и С. Уинтер предлагают понимать под **рутинами** постоянно повторяемые шаблоны деятельности организаций, индивидуальные умения, стабиль-

ное эффективное функционирование организаций и деятельность отдельных личностей [148, с. 120]. В них фиксируется память организаций и отдельных индивидов. Эффективные рутины закрепляют мотивацию деятельности, обеспечивают контроль, репликацию, имитацию удачных способов деятельности других экономических субъектов. Они оптимизируют деятельность по достижению определенных целей, выступают в качестве информационных генов организаций.

В чем состоит *отличие рутин* от *умения*? Рутин имеют социальную направленность, даже если речь идет об отдельной личности. Комплексы организационных рутин создают организационную культуру организаций.

В состав *неформальных институтов* входят обряды, ритуалы, обычаи, традиции, роли, неписаные правила поведения. Комплекс *формальных институтов* включает законодательные акты, специальные отраслевые, региональные, ведомственные, внутренние, инструктивно-методические, распорядительные документы.

Базисные институты формируют основу доминирующей в данной СЭМ институциональной матрицы. *Комплементарные институты* дополняют действие базисных институтов, обеспечивают устойчивость социальной системы.

Ценности составляют внутренний компонент личности, формируют его отношение к окружающему миру. *Умения и рутины* представляют алгоритмы оптимальной организации деятельности. *Неформальные и формальные институты регулируют отношения личности с окружающим миром.*

Что *предопределяет характер институциональной динамики*?

Представитель институционального направления экономической теории Дж. Найт выделяет два подхода к объяснению движущих сил изменений и развития институтов [2]. Первый основывается на идее *стимулирующей значимости коллективных выгод от развития социальных институтов*. Второй акцентирует внимание на *неравновесности выгод для отдельных социальных групп от институциональных изменений*. Этот дисбаланс и выступает в качестве движущей силы институциональных изменений.

Отличие состоит в *видении движущей силы во взаимодействии или конфликте, координации интересов или их конкуренции.*

В основе первого подхода лежит понимание *института как социального контракта.* Истоки подобного взгляда прослеживаются в творчестве английского философа XVII в. Т. Гоббса. Философ выделяет естественные и гражданские законы. «Все, что люди обязаны знать как закон, не на основании слов других людей, а каждый по собственному разуму, – утверждал мыслитель, – должно быть чем-то таким, что согласуется с разумом всех людей, а таковым не может быть никакой иной закон, кроме естественного. ...они содержатся в одном признанном всеми положении: *не делай другому того, что ты считал бы неразумным со стороны другого по отношению к тебе самому* [так в тексте. – В. Л.]» [59, с. 210]. Естественные законы являются частью гражданских, устанавливаемых государством. Цель их, как формы общественного договора, состоит в прекращении конфликта, войны всех против всех. Государство выступает субъектом, иницирующим институциональные изменения, определяющим их цели и задачи.

Три основных подхода к видению движущих сил институциональных изменений в рамках рассматриваемого направления представлены в творчестве Д. Юма, А. Смита и Г. Спенсера. Д. Юм предложил идею *спонтанного происхождения институтов.* Социальные конвенции являются продуктом произвольного общественного взаимодействия [214; 215]. Согласно А. Смиту *рыночная координация посредством невидимой руки «Провидения» выступает в качестве источника закрепления эффективных институтов.* Обе теории акцентируют внимание на социальном выигрыше от формирования новых институтов. *Теория социального отбора* Г. Спенсера основывается на принципе соответствия. Критерием возникновения, существования и исчезновения институтов является способность удовлетворять социальные нужды в конкурентном мире. Социальные институты рассматриваются в аспекте их способности удовлетворить функциональные потребности общества. Центральными элементами эволюционного процесса выступают разнообразие, отбор и наследование.

Второй подход акцентирует внимание на *дискриминирующем влиянии институтов. Конфликт интересов является движущей силой институциональных изменений*. Основополагающие идеи этого подхода заложены в творчестве К. Маркса и М. Вебера.

К. Маркс выдвигает две теории институциональных изменений: *исторический материализм* (развитие производительных сил предопределяет направление развития производственных отношений) и *теорию классовых конфликтов*. Основной формой развития институциональной системы общества выступает революционное изменение институтов.

М. Вебер акцентирует внимание на *распределительном эффекте институциональных изменений*. Преимущества в экономических взаимоотношениях перераспределяются в пользу социальных групп, которые имеют более эффективные институты. Подражание, стремление заимствовать наиболее эффективные нормы поведения дает толчок развитию институтов.

Дж. Бьюкенен допускает как эволюционный, так и революционный путь изменения институциональной системы. Ученый разделяет понятия «*конституционной*» и «*неконституционной*» *революции*. Под первой понимаются базисные, *некосметические изменения всего набора институциональных норм*, настолько значительные, что они могут пониматься как революция. Обязательным условием таких изменений является *концептуальное согласие с ними всех членов общества*. *Неконституционную революцию* ученый увязывает с *навязыванием* одной части социума другой *новых правил поведения* [36, с. 423].

Теория общественного выбора противопоставляется подходу, в котором в качестве цели политической деятельности принимается максимизация власти индивида над другими людьми. Если *экономический подход основывается на концепции максимизации полезности всеми участниками соглашения*, подход, согласно которому индивиды *максимизируют власть*, представляет собой игру с нулевой суммой. Власть перераспределяется в пользу отдельных участников соглашения. В рамках подобной теоретической схемы *взаимные выгоды обмена невозможны*. «Политический

процесс, таким образом, – утверждает ученый, – превращается в нечто диаметрально противоположное экономическим отношениям, а никак не в их аналог, к каким бы ухищрениям мы не прибегали» [37, с. 59 – 60]. Задача состоит в формировании «новой «гражданской религии»... скептическому отношению к политической деятельности и правительствам и которая... сосредоточит наше внимание на **правилах, ограничивающих деятельность правительств**, а не на инновациях, оправдывающих всевозрастающее вмешательство политиков в жизнь граждан. ...имея своей конечной целью ограничение того вреда, который способны причинять государства при одновременном сохранении всех благотворных направлений правительственной и коллективной деятельности [выделено автором.– В. Л.]» [28, с. 262] .

Представители конституционального направления концентрируют внимание на проблемах создания формальных институтов. В качестве основного субъекта инновационной активности рассматриваются политические деятели. Институциональные инновации А. Олейник рассматривает как деятельность по созданию частных, клубных (гибридных) или общественных благ. В качестве **субъектов инновационной активности** выделяются предпринимательские круги, отдельные группы, социальные движения, государство [155, с. 73 – 86]. Предложенная ученым **матрица инновационной эффективности субъектов институционального творчества** позволяет выявить сферы институциональных изменений, в которых деятельность отдельных групп проявляется наиболее выражено, является наиболее эффективной. Для представителей **экономической элиты**, с ярко выраженной мотивацией на удовлетворение индивидуального интереса, таковой является сфера **функционирования института как частного блага**. Их деятельность в сфере формирования институтов как общественного блага оказывается наименее эффективной. Институциональное творчество **политических лидеров**, как представителей интересов политических групп, соответственно мотивируется на **формирование институтов как клубных благ**, гибридной формы объединения индивидуальных и общественных интересов.

Ограниченность предлагаемой концепции состоит, с одной стороны, в том, что из поля зрения выпадают институциональные инновации на ценностном уровне, а с другой – национальная экономика рассматривается как закрытая система и игнорируется влияние глобальной экономической среды. В качестве субъектов глобальных культурных изменений в коллективной монографии [143] предлагаются представители *«давосской культуры»*; *«яппи-интернационала»*; *клубной культуры интеллектуалов (faculty club culture)*; *ТНК, как распространители глобальной массовой культуры; массовые социальные и религиозные движения.*

Давосская культура – это международная культура деловой и политической элиты мира и миллионов представителей национальных элит, стремящихся быть вовлеченными в решение глобальных экономических и политических проблем, находящихся в состоянии «упреждающей социализации». К представителям *«яппи-интернационала»* относят членов сообществ честолюбивых молодых людей, вовлеченных в современный бизнес, соответствующим образом одевающихся, работающих, развлекающихся, бегло говорящих, в какой-то степени мыслящих по-английски и рассчитывающих в будущем стать участниками элитных саммитов. *Глобальная клубная культура интеллектуалов* отчасти сливается, а отчасти вступает в столкновение с давосской культурой. Она распространяется западными академическими структурами, неправительственными организациями, некоторыми правительственными и межправительственными учреждениями. Это ценностные ориентации и правила поведения, выработанные западными интеллектуалами. Среди них: декларации о правах человека, концепции феминизма, защиты окружающей среды, мультикультурализма, представления о политическом устройстве и образе жизни. В условиях глобализации *ТНК выступают распространителями глобальной массовой культуры.* «Перефразируя Фрейда, – отмечает П. Брегер, – можно сказать, что иногда гамбургер – это всего лишь гамбургер. Но в других случаях потребление гамбургера, особенно когда это происходит под золочеными образами ресторана McDonald's, служит видимым знаком реальной или воображаемой причастности к глобальной современности» [143, с. 14 – 15]. Деятельность глобальных

ТНК расширяет доступ населения к продуктам современной цивилизации. Она стимулирует, через лоббирование ими своих интересов, переориентацию национальных законодательств на западные стандарты, распространение неформальных норм и организационных рутин среди персонала иностранных филиалов. В конечном итоге через распространение потребительских стандартов поведения создаются условия для постепенного изменения ценностных ориентаций населения развивающихся стран. Среди *массовых социальных движений*, активно воздействующих на процессы институциональной трансформации, следует, прежде всего, выделить глобальные религиозные, антиглобалистские, экологические, феминистские, движения, движение за права человека [56; 168; 169;]. Эти движения характеризуются многообразием и противоречивостью целей, субъектов, вовлеченных в их деятельность, масштабностью и глубиной затрагиваемых проблем. Соответственно спектр их влияния на институциональные изменения варьируется от ценностных ориентиров (религиозные общности) до законодательных актов (феминистские и правоохранительные движения).

Предлагаемые *механизмы институциональных изменений* в определяющей степени зависят от представлений авторов о структуре институциональной системы. «Институты меняются, – пишет Д. Норт, – и самым важным источником этих изменений являются фундаментальные *изменения в соотношении цен...* дело в том, что оно изменяет стимулы, испытываемые индивидом в процессе человеческих взаимоотношений, и *единственным другим источником институциональных изменений* выступают *изменения вкусов* [выделено мною. – В. Л.]» [151, с. 109]. И далее: «Нам очень мало известно об источниках изменения предпочтений и вкусов. Ясно, что здесь определенную роль играют изменения в соотношении цен. Иными словами, фундаментальные изменения в соотношении цен с течением времени приводят к изменению стереотипов поведения и рационализации людьми того, что образует стандарты поведения» [151, с. 110]. Институциональные изменения, по мнению ученого, фактически полностью детерминируются экономическими факторами.

В сборнике «Изобретение традиции», подготовленном под редакцией Э. Хобсбаума и Т. Рейнджера, на богатом историческом

материале раскрывается опыт формирования новых традиций, как фактора, фиксирующего социальные ценности и закрепляющего идеологическое единство общества. На примерах от горной Шотландии до континентальной Европы, викторианской Индии и колониальной Африки раскрывается *механизм «изобретения традиции»*. Он может предусматривать как одновременную или последовательную *целенаправленную разработку и формальное введение*, так и *спонтанное, незапланированное распространение* в течение определенного периода времени новых традиций [45].

Механизм трансформации формальных институтов рассмотрен в статье [100].

Механизм институциональной инновации на уровне местных сообществ предложен в концепции Э. Остром (табл. 3.1) [6]. Он включает алгоритм *соотнесения ценностей и значимостей субъектов, участвующих в институциональной инновации с выгодами и затратами ее осуществления, последствиями для существующего статус-кво*. Источником данных для осуществления ценностной оценки является информация о выгодах новшества, существующих нормах и альтернативах, затратах на внедрение, мониторинг, адаптацию институциональной инновации, анализ ее последствий для действующей институциональной системы. В своих ключевых аспектах предлагаемая Э. Остром схема вполне соотносима с моделью мотивации Портера-Лоулера. Отличие состоит в том, что мотивируется не отдельный субъект, а местные сообщества, не трудовая активность, а усилия по трансформации институциональной среды. Участники институциональных соглашений определяют для себя привлекательность вознаграждения, ожидаемого от инновации, вероятность ее осуществления и получения выгоды. Это предопределяет интенсивность соответствующих усилий. Свою роль в институциональной динамике играют коммуникативные особенности сообщества, действующие нормы. Успех инновации ведет к внесению корректив в действующую институциональную систему. Таким образом, предложенную схему можно рассматривать в качестве модели мотивационного механизма коррекции институциональной системы.

Таблица 3.1

Факторы, влияющие на институциональный выбор по Э. Остром*

Внешняя среда	Ситуативные характеристики: ♦ Количество участников ♦ Значимость общественного блага (ОБ) ♦ Временные и пространственные характеристики ОБ ♦ Рыночные характеристики ОБ ♦ Совокупность и типы конфликтов внедрения ♦ Доступность информации ♦ Применяемые нормы статус-кво (СК) ♦ Предлагаемые нормы				
Ситуативные характеристики: ♦ 1. Значимость ОБ ♦ 2. Интегрированность общества ♦ 3. Информированность об альтернативах		Информация о преимуществах внедряемых институтов			
	Информация о признанных нормах и альтернативах	Внутренняя среда	Ожидаемые выгоды	Сохранение СК: осталась предыдущая совокупность Совокупность необходимых для замены института действующих норм Изменение СК: принят новый комплекс	
Информация о затратах на изменения, мониторинг, поддержку альтернативных институтов			Информация о затратах на мониторинг и поддержку новых институтов		
Ситуативные характеристики: ♦ Количество субъектов, принимающих решение ♦ Степень противоречивости (однородности) интересов ♦ Действующий порядок изменений институтов ♦ Активы и инструменты лидеров ♦ Изменения, которые предлагаются ♦ Бывшие стратегии участников ♦ Возможность самостоятельного изменения институтов			Ситуативные характеристики: ♦ Масштабы и структура ОБ ♦ Технологические особенности ♦ Технологии внедрения ♦ Маркетинговая среда ♦ Предлагаемые правила ♦ Легитимность действующих норм		
Предыдущие институциональные решения местных участников	Требования, устанавливаемые внешней властью				

*Приведено по работе [116, с. 139].

Механизм трансформации институтов хозяйствования (прежде всего *индивидуальных умений и организационных рутин*) на уровне микроэкономических субъектов в процессе кросс-культурного взаимодействия в рамках ТНК представлен в работе Н. Холдена [204]. Ученый рассматривает проблемы кросс-культурного взаимодействия внутри организации с точки зрения когнитивного менеджмента. При этом культурное разнообразие рассматривается в качестве внутреннего ресурса организации. Выявление эффективных умений и рутин, их описание, распространение информации о них, оказание содействия их творческому внедрению в рамках ТНК превращается в ключевой фактор успешной работы фирмы в условиях глобализации.

Исследование элементов институциональной системы, движущих сил институциональных инноваций, субъектов инновационного процесса, механизмов внедрения новых институтов является предпосылкой успешного формирования СЭМ, соответствующей особенностям национальной культуры и обеспечивающей эффективное функционирование рыночной экономики.

3.2. Изменение институциональных систем трансформационных экономик в условиях глобализации: точки бифуркации¹⁴

*Чтоб свято чтить обычные дни – Надо лишь помнить:
От вас – от меня – Могут взять они малость – Дар бытия.
Чтоб жизнь наделить величьем – Надо лишь помнить –
Что желудь здесь – Зародыш лесов В верховьях небес.*
Эмили Диксон

В основе экономических преобразований на постсоветском пространстве находится трансформация институциональных систем, создание институтов рыночной экономики. Проблема формирования теории институциональных изменений приобретает в этих усло-

¹⁴ Доклад на Пятой международной конференции «Проблемы современной экономики и институциональная теория», г. Донецк, ДонНТУ, 19 – 20 апреля 2007 г.

Опубликовано: Научные труды ДонТУ. Серия экономическая. Вып. 31-1.– 2007.– С. 60 – 66; то же: <http://www.donntu.edu.ua>

виях особую значимость и актуальность. Обзор работ по проблеме институциональных изменений представлен в нашей работе [113]. Следует так же упомянуть новую работу В. Тамбовцева, нацеленную «на охват всех основных функций, которые должна реализовать теория институциональных изменений» [186]. Последствия влияния глобализации на развитие институциональных систем затрагивают в своих работах авторы коллективной монографии «Многоликая глобализация» [143], И. Валлерстайн [38], В. Иноземцев [86].

Хаотический, полицентричный, независимый и неуправляемый характер внешних воздействий в условиях глобализации оказывается вне сферы воздействия национальных правительств. Разумность, рациональность, лежащие в основе деятельности разрозненных как микро-, так и макроэкономических субъектов, порождают хаос. Свой вклад в исследование этих процессов могут внести синергетические методы исследования. «Синергетика, – утверждает В.-Б. Занг, – определяется как наука о коллективных статических и динамических явлениях в закрытых и открытых многокомпонентных системах с «кооперативным» взаимодействием между элементами системы. ...синергетика концентрируется на структурных особенностях пространственно-временной самоорганизации систем» [73, с. 16]. Внимание ученых сосредоточивается на том, как порядок дает начало хаосу, в котором зарождается новый порядок. Эти же свойства эволюционных систем изучает синергетическая экономика. Она сосредоточивается на изучении динамики структурных изменений, явлений неустойчивости, нелинейности, неравновесности экономической реальности. Она признает подверженность анализируемых переменных нерегулярным флуктуациям, носящим необратимый, хаотический характер. Хаос как форма существования объектов экономической среды оказывается в центре внимания нового подхода.

Нацеленность на изучение динамических аспектов хозяйствования объединяет синергетическую экономику с теориями экономического развития, институциональных изменений. Отличие синергетического подхода заключается в методологическом допущении о возникновении в процессе самоорганизации из хаотиче-

ских состояний сложно организованных структур. Малые последовательные изменения, медленные процессы сменяются резкими, непредсказуемыми изменениями. Постепенные количественные изменения в системе в определенный момент приводят к резким качественным преобразованиям самой системы. Эволюционный путь развития сменяется быстрыми, скачкообразными революционными изменениями [120, с. 199].

Ключевое значение в ходе трансформации приобретает бифуркация – приобретение нового качества динамической системы при малом изменении ее параметров [57, с. 91]. Момент, когда существующая система в результате медленных эволюционных изменений обретает неустойчивый характер, точка бифуркации оказывается уникальным моментом выбора, ветвления вариантов развития, изменения структуры и механизма функционирования процесса.

Задача предлагаемой статьи – изучение возможностей использования подходов синергетической экономики для исследования институциональных изменений в трансформационных экономиках в условиях глобализации.

В ходе институциональных изменений процессы бифуркации приобретают особую значимость. Ведь, по самой своей сущности, институты призваны социально фиксировать, закреплять алгоритмы поведения людей. Устойчивость институциональной системы обеспечивает стабильность существования общества. Соответственно трансформация институтов предполагает изменение того, что призвано обеспечить постоянство, защиту от изменений, то, на чем покоится стабильность общества. Когда мы говорим о поиске методов трансформации институтов, речь идет о выборе инструментов второго порядка, предназначенных «резать инструментальные стали», вносить изменения в механизмы, призванные обеспечивать устойчивость общества.

Трансформация (от лат. *transformatio* – изменять) – процесс превращения одной экономической системы в другую, сопровождающийся отмиранием одних элементов, черт, свойств и появлением других [68, с. 687]. Трансформация – длительный процесс. Победа буржуазной революции вовсе не означает полное и окончатель-

ное формирование институциональной системы, обеспечивающей функционирование рыночной экономики. По подсчетам К. Поланьи процесс закрепления рыночной экономики в качестве доминирующего способа хозяйствования в Европе растянулся минимум на два столетия [162, с. 55 – 68]. Модернизация, переход от традиционного к индустриальному обществу, затрагивает глубинные основы его существования, предполагает революционные, бифуркационные изменения институтов хозяйствования.

В. Мау выделяет ряд характерных для большинства революций этапов, фаз революционного процесса [138]. Рассмотрим эти фазы, акцентируя внимание на характере институциональных трансформаций. Предшествующий революции период экономического роста завершается институциональным кризисом. Он связан с потерей устойчивости традиционного институционального устройства. Умеренные институциональные реформы на первом этапе революции (первая – вторая фазы по В. Мау) наталкиваются на противоречия в среде победивших, сопротивление проигравших и групп, интересы которых игнорируются. Непрофессионализм, противоречия экономической политики и просчеты победившей партии обуславливают начало экономического кризиса.

На втором этапе революции (третья – четвертая фазы) к власти приходит правительство радикалов. Усталость населения, существенное ослабление предшествующей институциональной системы, хозяйственная дезорганизация, готовность правительства к радикальным действиям приводят к достижению институциональной системой точки бифуркации. С *одной стороны*, «...борьба правительства за выживание,– отмечает В. Мау,– обуславливает комплекс экономико-политических шагов, которые оказываются критически важными для формирования послереволюционного облика страны» [138, с. 293]. С *другой* – «то, что было невозможно в первый период, теперь становится чрезвычайно легким,– утверждает П. Сорокин.– Население становится инертной массой, из которой можно лепить многое. Она – благоприятный материал для деятельности любых «обуздывателей». [181, с. 410]. Причем, результаты бифуркации вовсе не обязательно должны закреплять движение

вперед, прогрессивные изменения, вполне вероятен откат к более ранним стадиям развития, к институтам традиционного общества.

Французы свое современное государство называют Пятой республикой. Завершение процесса модернизации, начатого революцией 1789 г., относят ко второй половине XX ст. – времени правления генерала де Голля. «Старинная крестьянская Франция, Франция городков, деревень, деревушек, хуторов, не менялась до 1914 г., – отмечает Ф. Бродель, – а может быть, до 1945 г.» [32]. К тому же, если переход от монархии к республике, как правило, был связан с революциями, кровавыми войнами, то возврат назад происходил мирными средствами, путем «демократического» голосования. Ту же картину мы наблюдаем в Германии, Австрии, Венгрии, Польше, Югославии [190].

Бифуркационные изменения основ институциональной системы подводят итог предшествующему эволюционному этапу. Они могут вести к формированию нового состояния институциональной системы или обусловить откат назад. Революционный взрыв уничтожает как устаревшие, так и вполне пригодные институты. Поэтому нормализация общественной жизни связана с восстановлением тех форм, «...которые не утратили своего совершенства, которые уже знакомы, которые при данных условиях являются наилучшими. Ориентировочные поиски общества неизбежно приводят к этим формам. ...Только те институты и формы быта, которые действительно изжиты... – только они обречены на замену их новыми. Рядом с «реставрацией» мы и видим эту замену, ибо ни одна революция не кончается абсолютной реставрацией прошлого. Таков механизм и причины контрреволюции» [181, с. 411].

Решительность правительства радикалов позволяет смягчить действие негативных трендов. Однако его падение остается неминуемым. У нового правительства уже нет ресурсов для кардинального изменения направления институциональных изменений, заложенных радикалами. Попытки это сделать только обостряют кризис, приводят к ухудшению жизни большинства населения. Возврат к эволюционной траектории развития общества намечается в шестой, заключительной, фазе, когда происходит постепенная

стабилизация экономики. В конечном результате общество приходит к изменению институциональных основ хозяйствования, доминированию рынка.

Основу институциональной системы составляют ценности [112; 116]. В них закрепляются мировоззренческие устои общества, они составляют внутреннюю для индивида основу его единения с обществом. Они определяют отношение личности к окружающему миру, направленность, интенсивность, приемлемые формы деятельности, формируют стержень, рамки изменений институтов.

С указанной ролью ценностей связан содержательный аспект институциональной бифуркации. С *одной стороны*, вторичные по отношению к ценностям институты, приходя в конфликт с ценностной системой личности и общества, оказываются недееспособными, отвергаются в процессе повседневной жизни общества. С *другой* – ценностная система сама оказывается подверженной воздействию внешней среды и претерпевает изменения. Характер подобных изменений оказывает решающее влияние на модернизацию общества, успех рыночных преобразований. Соответственно, адекватное представление о характере ценностной системы, в максимальной степени соответствующей рыночной экономике, ее соотношение с доминирующими ценностями национальной культуры, влияние внешней среды на трансформацию социальных ценностей, поиск точек бифуркации ценностных систем приобретают решающее значение при формировании политики институциональных изменений.

Квинтэссенцией ценностной системы, в максимальной степени отвечающей потребностям рыночной экономики, можно назвать комплекс ценностных установок, получивших название «дух капитализма». Широкое признание это понятие получило благодаря работам М. Вебера [42]. Манифестом «капиталистического духа» называют произведения Б. Франклина [195, с. 82 – 83; 97 – 103]. К проблеме изучения «истории духовного развития современного экономического человека» обращался и современник, коллега, друг и оппонент М. Вебера, немецкий социолог и экономист В. Зомбарт. Не со всем в творчестве этого ученого можно согласиться, но многое в его научном наследии прошло испытание временем и заслуживает

внимания. Ключевое значение для определения ценностных основ капиталистической экономики по В. Зомбарту имеет его работа «Буржуа» [78]. Автор выделяет составляющие капиталистического духа – предпринимательский и мещанский дух.

Духовные качества предпринимателя предопределяются функциями, которые он выполняет. Как завоеватель он должен обладать духовной свободой для самостоятельного планирования, предвидения и определения путей и средств достижения нового; духовной энергией для осуществления своих планов; упорством, отвагой, способностью к риску, духовной эластичностью, упругостью в сочетании с постоянством. Как организатор он должен уметь оценивать людей, иметь талант заставить их работать вместо себя, при том каждый должен заниматься тем делом, в котором он может принести максимальную отдачу, соблюдая свою роль в технологической цепочке. Как торговец он должен уметь «вести торг» – вести переговоры, договариваться, сговариваться, посредством переговоров заставлять без применения средств принуждения других служить своим целям. «Переговоры, – утверждает В. Зомбарт, – это борьба духовным оружием» [78, с. 88].

Начатки предпринимательства мы находим в военных походах, земледельческой деятельности, государственном строительстве, деятельности религиозных организаций. К основным типам предпринимателей В. Зомбарт относит разбойников, феодалов, государственных чиновников, спекулянтов, купцов и ремесленников. Разбойничьи походы – первая форма капиталистического предприятия, утверждает В. Зомбарт. Каперство и морской разбой переходят одно в другое. *Privateer* превращается в *Pirate*. Одинаковую картину мы наблюдаем в Италии, Франции, Англии, США. Разновидность морского разбоя – путешествия с целью открытий. Их движущей силой оставалась страсть к наживе. Предпринимательская деятельность землевладельцев-феодалов основывается на праве владения землей и принуждения к труду крепостных крестьян. Потребность обеспечения государственных расходов стимулирует предпринимательскую активность государственных чиновников. Общим для перечисленных форм предпринимательства является

применение принудительных, неэкономических средств в отношении к хозяйствующим субъектам. Социальная сторона жизни этих групп предпринимателей регулируется правилами сеньориального устройства. Потребности ведения подобающего общественному положению образа жизни, расход определяет размер необходимого дохода. Праздность и расточительность – знаки социального положения. Хозяйственная деятельность не порождает капитализма как системы отношений.

Отличительная особенность предпринимателя-спекулянта (проектиера, инноватора) состоит в том, что на место принуждения он ставит убеждение внешних субъектов в целесообразности совершения некоторых действий, «на место страха в качестве движущей силы он ставит надежду» [78, с. 131]. Деятельность ремесленника связана с традиционным типом хозяйствования, ограничена в своих масштабах, но именно из ремесленнического предприятия вырастает капиталистическая мануфактура. Купец-промышленник – это тип предпринимателя, который постепенно переходит от торговой деятельности к организации производства экономических благ. Объединяет купца, спекулянта и ремесленника отказ от внеэкономических форм воздействия на участников экономического процесса. Нормы морали, определенные этические принципы социальной жизни превращаются в необходимый компонент, обеспечивающий экономическое взаимодействие. Мещанские добродетели – воззрения и принципы, которые вместе составляют хорошего гражданина и отца семейства, солидного и «осмотрительного» делового человека. Они распространяются на внутреннее устройство хозяйства и регулирование отношений хозяйствующих субъектов. Добродетели первого рода выражены в мемуарах Б. Франклина [78, с. 159 – 164]. Особое место уделяется рационализации, обдумыванию, экономизации ведения хозяйства, умению соотносить расходы с доходами, отношению ко времени, как к богатству. В отношениях с внешними субъектами мещанские добродетели обретают воплощение в потере моральными нормами личностной окраски. Коммерческая солидность основывается на морали верности договорам, пунктуальности в их выполнении, благопристойности, благонадежности. Причем истоки подобной морали имеют вполне утилитарное

оправдание – это «поднимает кредит», доверие к самому субъекту. Отношение к труду как способу исполнения своего религиозного долга, «молитве в действии» обеспечивает формирование трудовой этики. Особую группу мещанских добродетелей составляет «отчетность» – склонность, обыкновение, способность и умение разлагать и выражать повседневные хозяйственные операции в числах, искусной системе прихода и расхода. На ее основе становится возможным соотносить свои расходы с поступлениями. Мещанский дух означает принципиальный отказ от правил сеньориального устройства жизни. Для мещанина альфа и омега искусства экономии состоит в расходовании меньше, чем имеешь дохода, накопительстве. Бережливость превращается в идеал.

Сочетание предпринимательского и мещанского духа является одним из неперенных условий формирования капиталистической, рыночной экономики. Отсутствие одной из составляющих приводит к откату общества к феодальному строю хозяйствования. Так было не раз в истории. И здесь мы вновь встречаемся с точками бифуркации, запуска механизма формирования рыночной экономики или возврата назад к феодальной системе хозяйствования.

В Италии зачатки капиталистического духа мы находим уже в античном мире, он расцветает в XIII ст. Однако с XVI ст. радость наживы и деловое трудолюбие уступают место спокойному, полусеньориальному, полурантьеерскому образу жизни. На Пиренейском полуострове капиталистический дух получает развитие уже в XIV ст. Развивается мореплавание, торговля, в XVI ст. широкое развитие получает промышленность. Однако в XVII ст. наступает полный застой. Духовные интересы наций переключаются на церковные, придворные и рыцарские дела. Особенностью Франции был спекулятивный дух предпринимательства, почитание чиновничьего сословия, пренебрежение к производственной и торговой деятельности. При первой возможности удачливый предприниматель стремится купить себе должность, имение, дворянский титул, отказывается от предпринимательства. В Германии капиталистический дух начинает развиваться в XV ст., в эпоху Фугеров. Однако уже во второй половине XVI ст. начинается процесс рефеодализации.

Лишь с 1850 г. он окончательно расцветает. «В XVII ст. Голландия, бесспорно, вполне образцовая страна капитализма, – утверждает В. Зомбарт. – ...она высшая школа всех коммерческих искусств, рассадник мещанских добродетелей...» [78, с. 188]. Последние сочетаются с воинственностью мореплавателей и уловками хитрых торговцев. В XVIII ст. сокращаются объемы купеческой деятельности в пользу сначала комиссионных, а далее кредитных операций. Предпринимательский дух иссякает. Активизация предпринимательского духа в Англии относится к XVII ст. Она связывается как со стремлением к завоеваниям, так и с ростом предпринимательской активности землевладельцев. Конец XVIII ст., период промышленной революции, совпадает с расцветом мещанских добродетелей. Взрывоподобный рост капиталистического духа в Шотландии относится к началу XVIII ст., завершение революции смещает интересы и усилия народа с религиозных распр и вооруженных конфликтов на коммерцию.

В европейских государствах, расположенных к Востоку от Эльбы, с XV ст. происходит усиление крепостной зависимости крестьянского населения, рефеодализация хозяйственной жизни. «С началом XVI ст. конъюнктура... обрекла Восточную Европу на участь колониальную – участь производителя сырья», – утверждает Ф. Бродель [30, с. 259]. Причиной увеличения тягот барщины стал массовый спрос со стороны Западной Европы на продовольствие и сырье. Землевладельцы оказались вовлечены в капиталистическую мир-систему, но сами вели хозяйство на феодальных принципах. «Крупный земельный собственник не был капиталистом, но он был на службе у капитализма амстердамского или какого другого орудием и соратником, – отмечает Ф. Бродель. – *Он составлял часть системы*» [30, с. 264]. «Восточная Европа и Западное полушарие, – пишет И. Валлерстайн, – стали периферийными зонами, специализирующимися на экспорте зерна, драгоценных металлов, дерева, хлопка, сахара – все это благоприятствовало использованию рабства и барщины как формы контроля над трудом» [38, с. 37 – 38]. Происходит оттеснение этих регионов на периферию капиталистического мира, и оно закрепляется в институтах хозяйствования. Условия ведения хозяйствования стимулируют закрепление сеньориальных

отношений, приоритет сеньориальных ценностей у доминирующих субъектов хозяйствования.

Ситуация в странах Восточной Европы в начале нового тысячелетия во многом напоминает положение, сложившееся с начала XVI ст. «Восточную Европу принимали в Евросоюз, чтобы удобно встроить ее в свою систему в качестве периферии,— утверждает О. Власова.— То есть там остается то производство, которое нужно центру, а все остальное сворачивается. Так, в Польше были закрыты многие металлургические и машиностроительные заводы. При этом активные и квалифицированные трудовые ресурсы переместились в центр. Восточноевропейские страны постепенно должны превратиться в придаточные экономические зоны...» [48, с. 82].

История повторяется. И имеет существенные отличия. Экономика стран Восточной Европы принимают место и роль в международном разделении труда, которые им предлагает экономически более развитый Запад. Задаваемые условия влияют на формирование институциональной системы, оказывают воздействие на ценностные основы хозяйствования. В то же время, в отличие от XVI ст., закрепившего предыдущую институциональную систему, постсоветские страны проходят период бифуркации институциональных систем, время «встречи с судьбой». Потенциально имеется выбор возврата к ценностной системе сеньориального общества (страны Латинской Америки, мусульманские страны), перехода к ценностным системам обществ становления и развития капитализма (период «разбойничьего капитализма», развивающиеся страны), «новой экономики» (НИС), постиндустриального общества (ПРС). Прохождение точки бифуркации, закрепление в общественном сознании нового институционального комплекса означает формирование нового Path Dependents, зависимости пути развития. В условиях глобальной открытости информационной экономики успех в международной конкуренции в решающей степени зависит от ценностных оснований социально-экономических моделей. Выбор и эффективное их формирование надолго предопределяет место страны в глобальной мир-системе [120, с. 201 – 206]. Использование потенциала синергетической экономики будет способствовать решению этой проблемы.

3.3. Институциональная составляющая социально-экономических моделей¹⁵

В основе экономических преобразований стран с переходной экономикой находится формирование новых социально-экономических моделей (СЭМ). *Социально-экономические модели* включают комплексы институтов, определяющих характер социальной и хозяйственной системы, механизмы, обеспечивающие их дееспособность, единство правил, норм и обычаев хозяйствования, форм взаимодействия экономических субъектов, регулирования хозяйственных процессов со стороны государства.

Формирование СЭМ является одновременно результатом спонтанного развития национальных институтов хозяйствования и целенаправленного влияния на их изменение со стороны государства. Примерами успешного целенаправленного преобразования национальных моделей хозяйствования могут служить СЭМ Германии, Японии, Южной Кореи. Оно основывается на коррекции комплекса институтов, которые обеспечивают хозяйственное взаимодействие экономических субъектов. Изучение структуры институтов СЭМ, факторов, влияющих на особенности институциональных компонентов отдельных СЭМ, проявление специфики основных СЭМ современности на уровне институциональных форм позволяет приблизиться к пониманию специфики национальной СЭМ, уточнить наиболее приемлемые в условиях Украины направления институциональных изменений.

Актуализация проблемы изучения социально-экономических моделей предопределила внимание к ней украинских ученых. Активно исследуют эти вопросы Г. Башнянин, И. Копич, Б. Шевчик, И. Чупик, И. Грабинский, Б. Кульчицкий, Ю. Пахомов, Д. Лукьяненко, Б. Губский, Н. Ушакова. Комплексному рассмотрению этой проблемы посвящена коллективная монография, подготовленная

¹⁵ Доклад на Третьей международной научной конференции «Проблемы современной экономики и институциональная теория», г. Донецк, ДонНТУ, 17 – 18 марта 2005 г.

Опубликовано: Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. Вып. 89-1.– Донецк: ДонНТУ, 2005.– С. 112 – 118.

институтом экономического прогнозирования АН Украины [191]. Трансформация институтов хозяйствования занимает важное место в рассмотренных работах. Вместе с тем возможности институционального подхода используются не в полной мере. *Изучение этих возможностей является целью работы.* Методологической базой институционального анализа экономических систем выступают работы таких авторов, как Б. Гаврилишин, М. Шнитцер, В. Ойкен [49; 153; 154; 208]. Однако архитектура институциональных систем, структура, взаимосвязи, соподчиненность, механизмы взаимодействия экономических институтов остаются за пределами анализа. Их изучение возглавил отдел экономической теории ИЭП НАНУ [60].

Существенный методологический потенциал исследования социально-экономических моделей содержится в работах С. Кирдиной [92; 93]. Концепция институциональных матриц (ИМ) основывается на структурном методе анализа. Ученый утверждает, что под воздействием коммунальных или некоммунальных свойств материально-технологической среды формируются противоположные ИМ социально-экономического устройства. *X-матрица* предусматривает формирование *институтов коммунальной идеологии, унитарного политического устройства и редистрибутивной экономики.* *У-матрица* базируется на *институтах субсидиарной идеологии, федеративного политического устройства и рыночной экономики.* Структура институтов включает *базисные, комплементарные и институциональные формы.*

Ключевое значение для комплексной характеристики СЭМ имеет предложенная ученым концепция ИМ. *Институциональная матрица* – объективно существующая, исторически сложившаяся система базовых институтов, регулирующих функционирование основных общественных подсистем. Влияние материально-технологических свойств природной среды предопределяет формирование ИМ, характерных для рыночной или раздаточной экономики. Ключевые характеристики СЭМ оказываются изначально установленными и наперед заданными. *Но являются ли экономические системы изначально рыночными или раздаточными?*

«Разумеется, никакое общество не могло бы жить, не располагая экономикой того или иного типа,— писал К. Поланьи,— однако вплоть до нашей эпохи не существовало экономики, которая, хотя бы в принципе, управлялась законами рынка. ...прибыль и доход, получаемые посредством обмена, в прежние времена никогда не играли важной роли в человеческой экономике. Хотя сам институт рынка был довольно широко распространен начиная с позднего каменного века, его функция в экономической жизни оставалась вполне второстепенной [выделено мной.— В. Л.]» [162, с. 55]. По утверждению ученого, рыночные институты начинают утверждать себя в качестве основы экономической системы лишь после победы буржуазных революций.

Обмен деятельностью в рамках единичной общины, с крайне ограниченными контактами со всем, что находится за ее пределами, внутренним потреблением производимого продукта характеризует *натуральное хозяйство*, как основную черту *архаической общественной формации*. Раздаточный характер хозяйствования не вызывает сомнений.

Обмен продуктами труда, изначальное допущение возможности или специальное изготовление для такого обмена, превращается в исходную точку становления *экономической общественной формации*. В чем состоят особенности *структурного товарного хозяйства*? Распространение частной собственности, определенная атомизированность производителей, как предпосылка развития товарных отношений, сосуществуют с относительно высокоэффективным индивидуальным производством, воспроизводящим принципы натурального хозяйства. Происходит зарождение рыночных отношений. Однако они имеют комплементарный, дополняющий характер.

Устранение социальных преград на пути вовлечения в товарные отношения широкого круга товаропроизводителей стало предпосылкой перехода к *системному товарному производству*. Хозяйственная однородность раннего средневекового общества содействовала распространению товарных отношений на все общество в целом. В Западной Европе к началу XV в. **крестьяне освобождаются** от полной крепостной зависимости. Их судьбу на Востоке предо-

пределило превращение этого региона в зерновую житницу Запада, результатом быстрого освоения новых земель стала нехватка рабочих рук, вторичное закрепощение крестьянства [160, с. 75 – 79]. Формирование на западе Европы рынков закрепило редуцированные отношения на востоке континента. На смену крестьянскому хозяйству в Западной Европе приходит фермерское. Формируется рынок рабочей силы, устойчивый спрос на сельскохозяйственную продукцию, изделия ремесленников. Несовершенство средств передвижения, феодальная раздробленность препятствовали формированию национальных рынков. «Ничего нет удивительного в том, – пишет Ф. Бродель, – что у начала национального рынка непременно стояла централизующая политическая воля: фискальная, или административная, или военная, или меркантилистская [выделено мною. – В. А.]» [29, с. 291].

Эволюция социально-экономической организации жизни общества обеспечивает постепенное формирование институтов некоммунальной У-матрицы. Еще одним доводом в пользу утверждения о первоначальном господстве коммунальной Х-матрицы является революционный характер преобразований, утвердивших формирование институциональных основ рыночной экономики. Именно буржуазные революции закрепляют институциональный переход ко *всеобщему товарному хозяйству* [84]. Своеобразие формирования либеральных СЭМ в США, Австралии и Новой Зеландии предопределилось тем, что эти страны *формировали их заново*.

Каков механизм формирования некоммунитарной У-матрицы? Первоначально в хозяйственной жизни господствовали базисные институты коммунальной Х-матрицы. **Базисные институты** – сформированные в ходе исторического развития устойчивые комплексы социальных отношений, закрепленные в национальной культуре и передаваемые как ее часть. Однако по мере создания соответствующей технологической и социально-экономической базы в дополнение к ним появляются институты, призванные обеспечить возможность рыночных отношений между субъектами хозяйствования. **Комплементарные институты** – дополняющие действие базисных, обеспечивающие устойчивость социальной системы ин-

ституты – характерны для противоположного типа ИМ. Эволюционный период становления институтов некоммунальной У-матрицы, период, когда они выполняют комплементарную роль, завершается периодом буржуазных революций. В результате – некоммунальные институты принимают на себя роль базисных, а коммунальные институты Х-матрицы превращаются в комплементарные. Степень их влияния на формирование СЭМ может существенно варьироваться. В англосаксонской СЭМ оно сводится к минимуму. В обобщенных европейских социал-демократических (*шведское «государство всеобщего благосостояния»*, *немецкое социальное рыночное хозяйство*, *французский дирижизм*, *итальянский кооперативизм*) моделях и дальневосточных конфуцианских СЭМ – составляет *существенную характеристику* всей системы. Проследим институциональные предпосылки, предопределяющие эти различия.

Первичным элементом ИМ являются религиозные ценности. Религия в цивилизованном обществе овладевает *иррациональным уровнем сознания*. Религиозные представления о ценностях *pretendуют на абсолютную истинность, ценностное осмысление всего сущего*. Они *усваиваются и передаются от поколения к следующему поколению в процессе повседневного бытия людей*, оказывают непосредственное влияние на характер человеческого бытия, оставаясь неосознанными на уровне критического восприятия. Эти ценности *корректируются на протяжении значительных промежутков времени, периодов смены поколений*. Эмоциональная сила и беспредельность обеспечивают *преобразование религиозной ценностной системы в понятия светского ценностного сознания*, теряющие мистическое содержание. Религиозные ценности формируют установку верующего по отношению к миру, образ и стиль жизни – факторы, оказывающее ключевое влияние на специфику хозяйственной жизни. Если для *буддизма и индуизма* присущ отход от мира, *конфуцианство* – религия, приспособления к миру, то для *иудаизма, христианства и мусульманства* характерно стремление к овладению миром.

Ключевую роль в формировании *англосаксонской СЭМ* сыграл *протестантизм*. Он послужил основой формирования буржуазного типа личности. Вера превратилась во внутренний опыт индивида.

Проза жизни, рутинный ежедневный труд – исполнение воли Всевышнего. Характерной особенностью протестантизма является глубокий индивидуализм в делах веры. Оправдание земной жизни протестант находит в активности, усердии, трудолюбии. В разряд основных ценностей вводится корпоративный труд. Профессиональное призвание, как служение Богу, ведет к моральному оправданию богатства, как признанию заслуг верующего. Поощряется предприимчивость, рационализм, прагматизм. Деловой успех – свидетельство избранности. Признаком искренней веры – честное выполнение обязательств.

В основе обобщенной социально-демократической СЭМ стран континентальной Европы находятся католические ценности. Основные хозяйственные добродетели: экономия, бережливость, упорядоченность домашнего хозяйства; частная собственность признается, если служит общему благу; бытие требует активности, использования всего потенциала верующего; потребление – не столько экономическая, сколько моральная и культурная проблема; этика и культура имеют приоритет перед экономической; имеет значение, как человек использует свою собственность, богатство, во имя чего, не нарушает ли он моральных заповедей при выборе средств его приобретения; признается богоугодность прибыли, роста капитала, но легитимными признаются лишь связанные с производительной активностью способы его получения; в противоборстве личного и общественного преимущество предоставляется общественному; хотя материальные блага не отрицаются, но приоритет имеет духовная составляющая жизнедеятельности человека.

Особенности религиозных ценностей воплощаются на уровне базисных и комплементарных идеологических институтов ИМ и соответствующих СЭМ. В англосаксонской СЭМ в максимальной степени выражены идеологические институты некоммунальной ИМ. В их основе ярко выраженный индивидуализм, общественное признание возможности и целесообразности социального неравенства, стратификация, свобода, самостоятельность, независимость. Специфика религиозных ценностей католического течения хри-

стианства находит свое выражение в идеологических *институтах континентальных СЭМ*. Базисные *институты субсидиарной идеологии* в значительной степени *переплетаются с комплементарными институтами коммунальной идеологии (коллективизм, эгалитаризм, порядок)*.

Политические институты англосаксонской СЭМ предусматривают *федеративное государственное устройство, систему выборности органов государственного управления, многопартийное политическое устройство и принятие решений демократическим большинством, самоуправление и субсидиарность, систему судебных исков*. В сфере политического устройства стран континентальной Европы приоритет имеют базисные федеративные институты. Однако имеют место и такие институты унитарного политического устройства, как *административное деление, назначения, иерархическая система управления, консенсус (единогласие)*.

Юридическое закрепление идеологические и политические институты находят в правовых системах. Систематической единицей их классификации является правовая семья. Среди факторов, формирующих правовую семью, важное место занимает *правовая идеология* – основополагающие философские принципы права, регулирующие политические, экономические и социальные отношения в обществе. Правовая основа функционирования либеральной СЭМ – *англо-американское общее право*, система права, основанная на прецеденте. Правовая идеология общего права призвана поддерживать индивидуалистические начала общественной жизни. Она основывается на принципах индивидуализма («общество есть совокупность индивидов»), приоритете прав граждан перед интересами общества, принципе деэтизации (минимальное вмешательство государства в частную и деловую жизнь граждан). В странах континентальной Европы получило распространение *романо-германское право*, базирующееся на кодификации правовых норм. Правовая идеология гражданского права основывается на принципах коллективизма (гражданин является частью общества), подчинения прав граждан интересам общества, этатизма.

Экономические институты являются продолжением и проявлением религиозных установок, идеологических, политических и правовых институтов в хозяйственной сфере. *Базисными экономическими институтами* в концепции ИМ С. Кирдиной могут выступать *частная* или *общественная собственность*, *служебный* или *наемный труд*, *координация* или *конкуренция*, *редистрибуция* или *обмен* (купля – продажа), *пропорциональность* или *прибыль*. Структура базисных экономических институтов включает комплексы институтов и институций, обеспечивающих хозяйственное взаимодействие членов общества. Сюда входят институциональные образования, обеспечивающие производство благ (собственность, труд, домохозяйства, предприятия), их движение (институты, обеспечивающие взаимодействие спроса и предложения, обмен, деньги, финансы), управление экономической деятельностью (предпринимательство, государственное управление, налоги, способы обратной связи).

Выделение базисных (комплементарных) институтов и институциональных форм служит методологическим инструментом установления взаимосвязи между макро- и микроэкономическим уровнем СЭМ. Институциональные формы являются практическим воплощением базисных институтов на уровне реально функционирующей экономики. Проследим особенности институциональных форм на примере сопоставления англосаксонской и обобщенной европейской СЭМ.

Объединяет обе модели безоговорочное признание права частной собственности на средства производства, дифференциация личной и частной собственности, права собственности и права управления, профессионализация последнего. Это отличает их от СЭМ Кореи, Тайваня, Китая, сохраняющих приоритет семейной формы владения и управления предприятием. Большинство экономических ресурсов находится в корпоративной или государственной форме собственности. В европейских СЭМ значительно большая доля государственной собственности, особенно во Франции, Швеции.

Институт *наемного труда* имеет давние традиции в обеих моделях, однако приоритет индивидуалистических ценностей обе-

спечивает более высокую предпринимательскую активность в сфере мелкого бизнеса в англосаксонских странах, больший уровень дифференциации заработной платы. *Профсоюзы* в этих странах рассматриваются как сила, противостоящая собственникам и менеджменту. В Европе профсоюзы, как партнеры собственников и управляющих в деле осуществления социальных функций предприятия, берут на себя обеспечение социальной защиты, повышение квалификации и переквалификацию работающих; они широко представлены в федеральных службах, обеспечивают страхование своих членов. *Обучение и профессиональная подготовка* в англосаксонской СЭМ представляется проблемой самих работающих. Европейские и японская модели предусматривают активное участие предприятий в подготовке своих кадров.

Отношение к бедности: в Америке бедняк скорее рассматривается как виновник, в Европе – жертва. *Бедность «запрещена федеральным законодательством ФРГ»*. Общество должно обеспечить неимущих жильем, пищей, уходом. Современная бедность имеет женское лицо – матери-одиночки.

Социальная защита и экономическое развитие: в США социальная защита рассматривается как препятствие экономическому развитию, в Европе социальная защита – следствие экономического прогресса. *Степень равенства*: как и в Японии, в Европе относительно высока доля среднего класса (от 75 до 89% населения). Налоговая система сокращает диапазон дифференциации доходов, в значительной степени зависящих от стажа и квалификации. *Степень равенства* в англосаксонской СЭМ относительно меньше, чем в европейских, доля среднего класса – 50%, борьба с бедностью не является задачей государства. Это поле деятельности частных благотворительных учреждений, *неравенство – стимул развития конкуренции*. *Дифференциация* в доходах выше, чем в странах с рейнской моделью. Доходы меньше связаны со стажем, квалификацией сотрудника. В социальном сознании и идеологии социальной защиты доминирует логика равенства возможностей. Общественные затраты на здравоохранение в два раза меньше, нет обязательного страхования на случай болезни, срок предупреждения об увольнении – два дня.

В обеих СЭМ, в отличие от конфуцианских стран, за исключением Японии, рано произошла дифференциация между *домохозяйством* как первичной ячейкой социальной жизни общества и фирмой, *предприятием*, фермерским хозяйством как базисным звеном экономической системы. *Смысл существования предприятия* в англосаксонской СЭМ – получение прибыли, в европейской – обеспечение социального благополучия, ключевое значение придается социальной роли предприятия, получение прибыли признается вторичной по значимости его целью. *Критерий успеха в первой* – рост цены акций и размера дивидендов, во второй – благосостояние и согласие всех социальных партнеров, обеспечивающих функционирование предприятия. *Система управления* в первой предполагает делегирование полномочий разрозненных акционеров управляющим. В Европе – кооптацию полномочий акционера, менеджера и персонала, учет интересов банка – постоянного партнера, финансиста предприятия. *Фактический собственник предприятия в первой* – финансовые корпорации, нацеленные на спекулятивные операции с ЦБ. Во второй – банковские учреждения, связывающие свои стратегические цели с поддержкой долгосрочных деловых контактов с постоянными клиентами. *Временной горизонт управления:* в первой – краткосрочный, в Европе – долгосрочный. *Стимулы развития* в первой минимизируются нацеленностью менеджера на улучшение текущих показателей. Во второй они имеют долгосрочную основу, поскольку система управления стимулирует долгосрочное развитие предприятия.

Структура обязательных социальных отчислений в первой включает отчисления предприятий на социальные нужды (28%) и отчисления из зарплат (25%). В Европе соответствующие отчисления составляют в среднем 35% и до 40%. Подобное положение признается фундаментом солидарности общества.

В основе *финансовой системы* в первой находится биржа, небанковские финансовые институты. Доля банков в финансировании экономики – около 20%. Валюта может активно использоваться для регулирования экономики, и прежде всего, для инфляционного стимулирования экономического роста. Европейская финансовая си-

стема основывается на стабильности валюты, ключевую роль в ней играют банки и ФПГ. *Приоритетный источник обогащения* – производственная деятельность (Европа), биржевая игра (США). *Налоговая система*: европейские страны – страны-муравьи, налоговая система способствует росту сбережений, страны второй СЭМ – страны-стрекозы, налоговая система способствует росту займов: чем больше долги, тем меньше налогов вы выплачиваете. *Страхование*: рыночный вид деятельности, основанный на минимизации индивидуального риска в англосаксонской СЭМ и инструмент солидаризации рисков и социальной защиты в европейской и дальневосточной СЭМ.

Больше *регулирования* и чиновников (Европа) или меньше регулирования и больше адвокатов для ведения судебных дел (англосаксонская СЭМ). В США дерегулирование сопровождается ростом индустрии судебного решения споров, в странах континентальной Европы предпочитают точные правила, в Японии – неформальные отношения.

Сочетание православия и католицизма в качестве основных мировоззренческих установок национального менталитета, особенностей исторического пути развития и становления национальной государственности предопределяет специфику формирования идеологических, политических, правовых и экономических институтов в Украине. Сопоставление основных СЭМ современности позволяет определить базисные институты и институциональные формы, в наибольшей мере соответствующие национальной хозяйственной культуре, представляется исходным моментом создания теоретического фундамента СЭМ, в наибольшей мере ей соответствующей.

3.4. Деньги как хозяйственный институт: качество versus количество¹⁶

Денежный институт находится на стыке ...двух разнородных логик, поскольку долги социальные и долги экономические выражены в одной и той же счетной единице в пределах одного и того же денежного пространства. В этом смысле деньги работают на единство общества.

М. Аглиетта, А. Орлеан

Формирование постэкономики, преодоление индустриальных, экономических основ хозяйствования выдвигают на первый план задачу выявления последствий происходящих изменений и определения тенденций эволюции хозяйственной жизни. Эти изменения непосредственно затрагивают характер социальных взаимоотношений в обществе, мотивацию хозяйственной деятельности, роль и место денежной системы в обеспечении хозяйственного взаимодействия. Лишь рассматривая деньги как явление социальное, качественное, в противовес их количественной видимости, возможно выявить и проследить тенденции трансформации роли денег в новых условиях.

Французский философ Р. Генон акцентирует внимание на ущербе «экономической» точки зрения на деньги, как на явление, исключительно принадлежащее «царству количества». Сакральный смысл денег, по утверждению Р. Генона, прослеживается с древнейших времен. Вмешательство духовного авторитета оберегало деньги от профанации, чрезмерного их «омиришвления», превращения в элемент исключительно светской культуры. Изображения, религиозный характер девизов, помещаемых на деньгах, призваны закрепить в сознании мирян представление о деньгах, как о чем-то наполненном «духовным влиянием». Философ подчеркивает особую роль в функционировании денежной системы средневековой Европы ордена Тамплиеров (храмовников). По утверждению Р. Генона, они осуществляли духовный контроль в сфере денежного обращения.

¹⁶ Доклад на Международной научной конференции «Мир денег и деньги мира (философия, теория, практика)», г. Москва, МГУ, Центр общественных наук, 5 – 7 декабря 2007 г.

Опубликовано: Деньги как хозяйственный институт: качество versus количество // Экономическая теория в XXI веке – 6 (13): Деньги. – М.: Теис, 2007. – С. 306 – 312.

Разрушение Ордена повлекло за собой широкое распространение «порчи» (!!!), «подделывания монеты», десакрализации, профанации этого ключевого элемента хозяйствования. Негативное влияние этого события на функционирование денежной системы можно проследить с иной стороны. Разгром Ордена означал передачу инициативы в денежной сфере, и прежде всего такого неоднозначного, с точки зрения религиозных канонов его элемента, как кредитные операции, от духовной власти в сферу светской деятельности. «Омиршвление» сферы денежного обращения стимулировало ускорение процессов «профанации» этой сферы хозяйствования.

На светском уровне существования также прослеживаются различия между качественной и количественной сторонами денежной системы. Попробуем проследить их эволюцию. *Сущность денег* находит выражение в их *всеобщей или абстрактно-хозяйственной функции*. Деньги, отмечает Ю. Осипов, всеобщее системообразующее и системоудерживающее хозяйственное энергоинформационное средство, обеспечивающее соединение и регулирование микро- и макровзаимодействия хозяйствующих субъектов [157, с. 180 – 182]. Зарождаясь стихийно, в процессе развития и усложнения хозяйственной деятельности человека, деньги берут на себя целый ряд неотделимых одна от другой функций. Они выполняют роль средства обращения, платежей, кредитования и сбережения; меры стоимости и стоимости самой по себе; единицы ведения счетов; выступают в качестве товара или объекта купли-продажи, а также капитала; они обеспечивают международный товарооборот. В процессе эволюции общества изменяются функции и формы денег.

Связывая происхождение денег с выполнением религиозных, социальных, политических обязательств, *платежа – с наказанием* (санкцией), а *обязательства – с виной*, К. Поланьи обращает внимание на *качественную сущность* (в противоположность количественной видимости) *характера действий по их осуществлению*. Поощрение или наказание происходит не путем получения или утраты количественно исчисляемых предметов, а посредством наделения или лишения определенных личных качественных ценностей, обрядового или социального статуса. Материальные предметы

лишь опосредуют этот процесс. *Истоки платежа прослеживаются не в хозяйственных, экономических сделках, а в отношениях, складывающихся между членами общества, и обязательствах, при этом возникающих.* Сокровища, богатства также представляются, прежде всего, *социальной категорией*, соответственно и функция их накопления носит качественный характер. Богатство – это инструмент социального позиционирования индивида и способ самострахования от превратностей судьбы. Стремление к богатству – *результат разделения труда и связанного с этим социального разобщения.*

Деньги как товар, со своей специфической функцией в мире хозяйствования, сами по себе должны обладать рядом качеств. Среди них: портативность, транспортабельность, хранимость, недостаточность, признание, доверие к ним в среде экономических агентов, единообразие, узнаваемость, сложность подделки, делимость, устойчивость к экономическим потрясениям.

Качественная сторона материальной основы денег отражена в эволюции форм и функций, которые они принимают и выполняют в обществе. Возникая в архаической системе хозяйствования, они совмещают в себе конкретные *потребительские качества и качества средства обращения.* Появление денег знаменует зарождение и постепенное распространение товарной системы хозяйствования в недрах натуральной.

Выделение монеты как основы денежной системы вовсе не лишило последнюю качественного разнообразия. «*Монета*,– писал в 1567 г. Сьер де Малетруа,– *это интрига, понимаемая лишь немногими людьми (выделено мною.– В. А.)*» [31, с. 424]. Применяемый Ф. Броделем трехзвенный подход к анализу структуры средневекового общества, обмена, капитала вполне соответствует структуре денежной системы. На ее верхнем уровне – уровне государственного управления, международного торгового капитала – господствует золото. Средний – это уровень дворянства, буржуа, региональных обменов – обеспечивает серебро. На нижнем уровне локальных обменов крестьянства и городской бедноты господствует медь. Разница денежных курсов только стимулировала движение товаров,

международную торговлю. «Для купца и обеспеченных людей,— отмечает Ф. Бродель,— игра оставалась простой: возвращать в обращение биллон, как только они его получают, и сохранять только ценные монеты со значительно более высокой покупательной способностью, нежели их официальный эквивалент в «черной монете». ...*Монета не была тем нейтральным флюидом, о котором еще толкуют экономисты.* Да,— признает Ф. Бродель,— *монета* — это чудо обмена, но она же и *надувательство на службе привилегий* (выделено мною.— В. Л.)» [30, с. 426]. Привилегии эти в условиях развития международных экономических отношений распространяются на страновой, региональный уровень. Отдельные страны, вовлекаясь в мирохозяйственные связи, занимают в международном разделении труда место, обусловленное как наличным природно-ресурсным потенциалом, так и уровнем развития денежной системы.

Эмиссия особых выпусков монет изначально предполагает приращение им специфических качественных характеристик. Памятные монеты появляются уже в Древней Греции и Риме. Особые группы составляют рудничные и горнорудные талеры, дарственные монеты (донативы), монеты чрезвычайных обстоятельств, монетовидные знаки (тессеры), использовавшиеся лишь для ограниченных целей, частные монеты.

Деньги, а позже и кредит, по выражению Ф. Броделя, *обретают значимость определенного языка, самовоспроизводимого и увековечиваемого в общественных отношениях.* И этот язык не ограничивается лишь количественными соотношениями. Одного умения считать для эффективного взаимодействия в сфере экономики уже недостаточно. Качественные различия постоянно присутствуют в повседневных хозяйственных расчетах человека экономического. От владения языком денег зависит хозяйственный успех субъекта.

Эволюция (от структурной к системной и далее ко всеобщей товарной форме хозяйствования) ведет к расширению спектра функций, выполняемых деньгами, появлению новых их форм. От товарных денег (скот, звериные шкуры, соль, зерна различных культур, металл в полосах, пластинах, слитках, монете) общество переходит к символическим (законные платежные средства, кредитные, электронные)

деньгам. Первоначально в Китае IX – XIV вв. бумажные деньги берут на себя функцию обеспечения среднего, меж- и регионального уровней товарного обращения. Уровней, которые в Европе обеспечивало серебро. Их эмиссия призвана была высвободить серебро, основной денежный металл в Китае, для международных расчетов.

Поскольку «...деньги – это единственная вещь, право на которую служит той же цели, что и сама вещь ...возникает веская причина называть деньгами то, что является правом на деньги, при условии, что оно служит платежным средством, – отмечает Й. Шумпетер. – Банкноты и чековые вклады прекрасно выполняют функцию денег, следовательно – это деньги. Таким образом, *кредитные инструменты* или некоторые из них *включаются в денежную систему...* (выделено мною. – В. А.)» [210, с. 420]. *Зарождение кредитных денег* прослеживается еще в древнем Вавилоне. В Древней Греции, Александрии, античном Риме применялись различные расписки, чеки. Векселя, платежные распоряжения, заемные письма, банковские билеты, чеки обращались в мусульманском мире уже в X в. Платежные ордера и банковские билеты появляются в XVII в. Английский банк к ставшим традиционными функциям хранения и денежных расчетов добавляет функцию денежной эмиссии. Уже в середине XVII в. только четвертая часть торговых расчетов в Париже осуществлялась деньгами, большинство покрывалось билетами и векселями, подписанными на предьявителя.

Однако даже в протестантских странах разрешение на *взимание процента за кредит* со стороны религии следует со значительным опозданием. Истоки запрета на ростовщичество находим в Ветхом Завете [Второзаконие, 23, 19 – 20]. «Деньги не порождают деньги» – принимает решение в 1563 г. Тридентский собор. Сама формулировка непосредственно перекликается и, очевидно, заимствована у Аристотеля. Подобное осуждение процента мы находим почти во всех мировых религиозных этических системах. Во второй суре Корана читаем: «Аллах дозволил торговлю и запретил лихоимство (275). ...О те, которые уверовали! Бойтесь Аллаха и не берите оставшуюся часть лихвы, если только вы являетесь верующими (278)... Но если вы не сделаете этого, то знайте, что Аллах и Его Посланник объявляют вам войну (279)».

В чем причины подобного запрета? Это отмеченное нами ранее утверждение-требование, что бесплодные деньги должны оставаться бесплодными, связанное с обязанностью верующего собственным трудом зарабатывать себе на жизнь. Можно также назвать этический в своей основе запрет на лихварство, использование тяжелого положения заемщика для собственного обогащения и связанную с этим попытку разделить коммерческий заем и ростовщичество. *Главной же причиной* служит вторжение взыскивающего процент в сферу, принадлежащую исключительно Богу. Ведь если сами деньги возвращаются, но их *прирост*, плата фактически *взимается за время*, в течение которого ими пользуется заемщик. Если все в этом мире принадлежит исключительно Богу, собственность признается лишь временно принадлежащей человеку в его мирской жизни, то *процент есть плата кредитору за время*, которым безраздельно владеет лишь Бог. Человек не должен вмешиваться в сферу Божественного.

Сведение денег к одному лишь количественному аспекту осуществляется, по утверждению Р. Генона, через постепенную «профанацию», лишение денег «священного», традиционного характера. Вырождение денег как явления качественного тесно связано с вырождением качественного отношения «человека экономического» к материальному миру, его окружающему. Именно количественная, стоимостная оценка приобретает значение критерия, который подменяет ценностную значимость окружающего человека мира вещей. Более того, и самого человека «уважают» за его цену. Социальный успех индивида выражается размером его капитала.

Впрочем, как это ни парадоксально звучит, *маржинализм, акцент экономической теории на колебании предельной полезности благ* в зависимости от их объема, сам по себе *подрывает сугубо количественную теорию денег.* Ведь *субъективная ценность блага* и, соответственно, *ее выражение в деньгах*, по мере удовлетворения потребности, *постоянно изменяется.* Более того, ценность, к примеру, одного доллара для человека который хочет есть, но не имеет денег, и миллионера просто несопоставимы. Именно на различиях в субъективной оценке стоимости денег для различных групп потребителей во многом основывается сегментация рынков.

Свою сущность института, универсальной формы общественных отношений по поводу координации хозяйственных

взаимодействий в обществе (взаимодействий по поводу воспроизводства обществом своего существования) деньги сохраняют и в условиях перехода к постэкономической стадии развития. Однако изменение материально-технической базы хозяйствования приводит к фундаментальным трансформациям в социальной структуре и характере отношений между социальными субъектами, в том числе и в сфере хозяйствования. Новые условия, с одной стороны, ведут к изменению в качестве, видовой и товарной структуре денежной массы, обсуживающей хозяйственную деятельность людей. С другой – происходит перераспределение роли и значимости отдельных функций денег в обеспечении функционирования хозяйственной системы в целом.

Глубоко заблуждался К. Менгер, утверждавший в «Основаниях политической экономии» (1871), что покупательная сила денег исчезла бы, если бы они лишились своего характера полезных металлов. В новых условиях в видовой структуре денежной массы сокращается до минимума доля *товарных денег*. *Символические деньги*, символы, знаки денег, как средство платежа, стоимость или покупательная способность которого в качестве денег превосходит издержки по их производству или ценность при альтернативном использовании, приобретают доминирующее значение. Впрочем, эту ситуацию нельзя считать абсолютно новой. Именно *приоритетом социальной функции* объясняется то, что «долгое время символические деньги выступают в качестве истинных денег... – отмечает К. Поланьи, – затем в качестве замены выступают золото и серебро; в их отсутствие подойдет даже зерно. *Происходит постоянное повторение именно этой неверной последовательности...* (выделено мною. – В. А.)» [163, с. 158]. Повсеместное распространение символических денег *по-новому ставит* проблему *поддержания доверия к денежной системе*. Развитие информационных технологий, глобализация, в финансовой сфере в особенности, транснационализация капитала, распространение спекулятивных операций на международных финансовых рынках только обостряют реальную угрозу периодических кризисов потери доверия к глобальной денежной системе и ее отдельным составляющим.

Миметическая теория денег позволяет выявить *качественные основания функционирования денежной системы в новых условиях* [8]. *Миметизм* – имитация, подражание. Хозяйствующие субъекты готовы принимать либо мгновенно отказаться от символических денег, подражая поведению окружающих их экономических агентов. Подражаем же мы тому, чему *доверяем*. Соответственно в *основания микроэкономического поведения закладывается принцип доверия*. «Нет денег без доверия» [8, с. 11]. *Деньги – не контракт, не власть, а доверие, это «социальный институт»*. Утрата товарной основы денег ведет к тому, что они превращаются в самоориентирующуюся социальную конвенцию.

Главная функция денег, остающаяся за пределами внимания экономистов-неоклассиков, – служить всеобщим институтом координации хозяйственной деятельности экономических субъектов, соответственно всей социальной активности, инструментом социализации общества. *Посредством денег индивиды, по мнению М. Аглиетта и А. Орлеана, ищут не полезность, а признание группы, признание, необходимое для жизни каждого*. Для постэкономического общества это и означает продвижение на высшую ступень на пирамиде потребностей А. Маслоу.

Предложенная итальянскими учеными концепция вступает в противоречие с основанной на методологическом индивидуализме современной неоклассической теорией. Мы имеем дело с *полярными представлениями о месте и роли индивида в обществе*. В неоклассическом течении безоговорочно признается первичность интересов индивида. *Денежная система вторична, производна от его экономических, хозяйственных интересов*. Деньги представляются обезличенными, оторванными от всякой связи с любым, коллективным или индивидуальным, субъектом, кроме государства, которое их эмитирует. Впрочем, и от этой связи (Ф. Хайек, М. Ротбард) они готовы отказаться. С другой стороны, признание первичности общества, социума, взгляд на человека как на его часть позволяет *по-иному рассмотреть сущность и функции денег в обществе*. *Деньги – социальный элемент, стоящий над отдельным человеком, объединяющий людей между собой*. Они изначально обладают трансцендентальными свойствами. Современные антро-

пологи утверждают, что нет денег без трансцендентного порядка, придающего им качество материализации тотальности [8, с. 106]. Эта трансцендентальность в сознании человека выражается в наделении их магическими, сакральными свойствами. Уже Геродот говорит о деньгах как о священных, сакральных предметах. Именно эта *трансцендентальность представляется первичным системообразующим свойством денег*. М. Мосс пишет: «Вначале, помимо своей экономической сущности, своей стоимости, они [деньги.– В. А.] обладают преимущественно магической сущностью и выступают главным образом как талисманы (выделено мною.– В. А.)» [144, с. 118]. Лишь в дальнейшем деньги превращаются в инструмент измерения стоимости «прямо-таки всеобщей».

«Понимание [денег как.– В. А.] числа, счетной единицы, которая обязательна для всех и которой все подчиняются без возражений, является всего лишь особым переходным случаем», – отмечают М. Аглиетта и А. Орлеан [8, с. 35]. *Деньги как явление хозяйственное, социальный феномен, институт, инструмент обеспечения социальных связей эволюционируют параллельно развитию общества*. Анализ лишь количественной стороны денежного феномена оставляет за пределами внимания те сущностные изменения, которые в нем происходят в процессе эволюции. Сами же эти изменения отражают эволюцию форм хозяйственной активности общества.

Деньги в условиях архаической формации зарождаются как качественный хозяйственный институт, отражающий *отношения дара – обязательства... – платежа*. В процессе перехода от архаической к экономической формации появляется и приобретает доминирующее значение количественная функция денег как меры стоимости. Соответственно изменяются одни и появляются новые их функции. Переход к постэкономической стадии развития совпадает с появлением принципиально нового элемента в цепочке эволюции форм денег (хозяйственное благо – товар – символические материальные деньги – *символические электронные – полевые деньги*). Формируются предпосылки для существенного изменения характера мотивации хозяйственной активности субъектов. Происходит *изменение роли, функций, механизма денежной системы как института*, формы социальных отношений, опосредующей не только производство,

распределение и использование хозяйственных благ, но и института, *обеспечивающего единство и дифференциацию общества как самовоспроизводящегося и развивающегося организма.*

И сегодня сохраняет свою актуальность высказывание Ф. Броделя, относящееся к международной функции денег в средневековом мире: «Денежная техника, как и все виды техники, отвечает ... на потребности, длительно, упорно и ясно выражаемые. Чем более страна была развита экономически, тем более расширяла она гамму своих денежных и кредитных инструментов. ...в международном денежном единстве общества имели каждое свое место: одни – привилегированное, другие тащились в хвосте, а третьи терпели кару. *Деньги – единство мира, но они и мировая несправедливость. ... деньги стекаются на службу к владеющим технологией их обращения...* (выделено мною.– В. Л.)» [31, с. 508]. Понимание различий между количественной видимостью и качественной сущностью денег во многом предопределяет успех как отдельных экономических субъектов, так и целых государств в условиях формирования современного глобального хозяйства.

3.5. Имперскость в эпоху сетевых структур: в поисках модели монолитной дифференциации¹⁷

Отношения ядра и периферии в империи можно уподобить несовершенному колесу, у которого есть ось и спицы, но нет обода. Наиболее любопытным моментом оказывается не наличие оси и спиц, ибо они есть в каждой политической системе, но именно отсутствие обода, или, используя не столь метафорический язык, дефицит политических и экономических отношений между периферийными фрагментами...

А. Мотыль. «Пути империй»

Возрождение интереса к проблеме империй и имперскости в начале нового тысячелетия имеет как глобальный, связанный с внеш-

¹⁷ Выступление на Международной научной конференции «Новый мир и новая имперскость», г. Москва, МГУ им. М. В. Ломоносова, 1 – 3 декабря 2004 г.

Опубликовано: Имперские предчувствия России.– М.; Волгоград: МГУ; Волгоградское науч. изд-во, 2005.– С. 355 – 363.

неполитическими устремлениями США, так и национальный, российский контекст. В первом случае речь идет о попытке формирования однополюсного, моноцентрического миропорядка, ключевая роль в котором принадлежала бы США. Имперскость подобной политики связывается с попыткой этой страны навязать мировому сообществу модель современного мироустройства, в наибольшей мере соответствующую национальным интересам этой страны. Таким образом, рассматриваемая модель имперскости имеет ярко выраженный внешний по отношению субъекту-носителю характер. Она основывается на реализованном внешнеполитическом и экономическом потенциале США.

Иной характер имеют представления об имперскости в случае, когда речь идет о России. В конце XX – начале XXI вв. мы стали свидетелями очередной в истории страны попытки радикальной модернизации экономики. Однако за ней последовал откат на более умеренные позиции. Объяснение происходящему и тем базисным предпосылкам, которые находятся в истоках российской имперскости, можно легко найти в рамках предложенной С. Кирдиной теории институциональных матриц (ИМ) [92].

Социолог выделяет группы взаимосвязанных и взаимообусловленных идеологических, политических и экономических институтов, формирующих в своей совокупности коммунитарную X-матрицу и некоммунитарную Y-матрицу. Идеологические институты обеспечивают системную интеграцию общества, составляют основу его солидарности и рационализации посредством формирования общественных систем ценностей и норм поведения. Они предопределяют закрепление и развитие определенного типа общественных отношений. Имперскость как явление духовной жизни нации вполне соответствует сущности коммунитарной идеологии, исконно присущей институциональной матрице общественного устройства России.

Политические институты обеспечивают мобилизацию ресурсов для осуществления общественных целей посредством определения правил и форм взаимодействия индивидов, социальных групп, территориальных общностей и государства для решения общих задач.

Возникновение империй, как организационной формы государственного устройства, является закономерным результатом комплексного воздействия географических, природно-климатических, социокультурных факторов, особенностей исторического пути развития.

Экономические институты закрепляют способы взаимодействия хозяйственных субъектов в процессе воспроизводственной деятельности. Они являются продолжением и проявлением идеологических и политических институтов в хозяйственной сфере. Однако широкое распространение современных технологий, информатизация, виртуализация, формирование единого знаниево-технологического универсума, динамизм, глобализация явлений хозяйственной жизни обеспечивают возможность относительной автономизации экономических институтов, их обратное влияние на трансформацию идеологических и политических институтов.

Отношение между имперскостью, империей как формой государственного устройства и экономическими институтами имеет неоднозначный характер. Традиционные империи Запада основывались на централизации экономических отношений между метрополией и колониями. Периферийные части империй имели возможность устанавливать экономические связи только с центром. Каким образом подобная структура могла сочетаться с либеральными принципами функционирования экономики? Особенности проявления имперского характера экономических отношений находят свое проявление в экономических институтах на уровне домохозяйств (семейные фирмы), предприятий (корпоративная форма организации бизнеса), государства (государственное предпринимательство, государственное регулирование). В зависимости от специфики развития национального хозяйства ведущую роль в выражении имперских интересов способны брать на себя представители каждого из перечисленных уровней экономических субъектов.

В эпиграф статьи вынесена характеристика механизма функционирования имперских образований [145, с. 33 – 34]. Она отражает следующее противоречие. *С одной стороны*, свойственное империям стремление к централизации управления жизнью общества, его вертикальной интеграции. *С другой* – создаваемые в результате

НТП возможности и формируемая под влиянием глобальной конкуренции необходимость предоставления свободы хозяйственной деятельности непосредственным исполнителям.

Обострение конкуренции, необходимость оптимизации производственных процессов и сокращения организационных издержек стимулируют поиск новых, более эффективных производственных и управленческих технологий. На смену доминировавшей в 1970 – 1980-е годы иерархической модели управления в середине 1990-х пришла матричная, а в начале XXI ст. приоритет получает сетевая модель управления.

Происходит переход от вертикально к горизонтально интегрированным сетевым структурам. Возможно ли эффективное соединение имперского духа с требованиями, предъявляемыми современной экономикой? Ответ на этот вопрос, по нашему мнению, может подсказать изучение опыта таких стран, как США, Великобритания, Германия, Австрия, Франция, Япония, Китай, мусульманские страны.

Что такое сетевая структура бизнеса? Сетевая логика организации бизнеса составляет по М. Кастельсу третью по значимости характеристику информационно-технологической парадигмы современного развития. «Принадлежность к той или иной сети или отсутствие таковой наряду с динамикой одних сетей по отношению к другим, – пишет ученый, – выступают в качестве важнейших источников власти и перемен в нашем обществе; таким образом, мы вправе охарактеризовать его как общество сетевых структур (*network society*), характерным признаком которого есть доминирование социальной морфологии над социальным действием» [91, с. 494]. Ученый определяет сеть как специфическую форму предприятия, система средств которого формируется путем пересечения сегментов автономных систем целей [90, с. 174]. Сетевые структуры оказываются хорошо приспособляемыми к быстро возрастающей сложности взаимодействия экономических субъектов, а также к непредсказуемым моделям развития, характерным для экономики, на этапе перехода к постиндустриальной стадии. Благодаря новым информационным технологиям сетевая структура, как топологическая конфигурация, распространяется на широчайший круг организационных форм и бизнес-процессов.

Новые сетевые формы организации бизнеса создаются одновременно в разных культурных контекстах. Общая матрица организационных форм информационной экономики, новая организационная логика накладывается и проявляет себя в разной культурной и институциональной среде. Организационные изменения нацеливаются на повышение способности справляться с неопределенностью, вызванной ускоряющимися темпами изменений в экономическом, институциональном и технологическом окружении путем повышения гибкости производства, менеджмента и маркетинга.

Кризис больших, основанных на вертикальной интеграции, корпораций только подчеркивает высокую жизнеспособность малых и средних фирм как агентов инновации и источников создания новых рабочих мест. Вертикальная интеграция подразделений в рамках одной корпорации заменяется аутсорсингом, вертикальной дезинтеграцией производства в сети фирм. Получают распространение мультинаправленные сетевые модели, которые объединяют мелкие и средние предприятия, лицензионно-субподрядные модели организации производства под «зонтичной» корпорацией. Происходит переплетение больших корпораций, формирование стратегических альянсов, нацеленных на осуществление конкретных бизнес-проектов, одновременно сохраняются конкурентные отношения между членами альянса в других сферах.

Основное направление изменений состоит в переходе от вертикальных бюрократий к горизонтальным агентским корпорациям. Их особенность – в нацеленности организации не на выполнение задачи, а на обеспечение процесса; горизонтальной иерархии; командном менеджменте; вознаграждении по результатам труда команды; максимизации контактов с поставщиками и покупателями; определении результатов исходя из критерия удовлетворенности потребителя; информировании и обучении сотрудников на всех уровнях. Сетевая структура превращается в фундаментальный материал, из которого строятся новые организации. Формируется пять типов сетей: сети поставщиков, сети производителей, потребительские сети, коалиции по стандартам, сети технологической кооперации [116, с. 130 – 131].

Наиболее распространенной формой организации совместной производственной деятельности сетевых структур является кластер. Кластер – добровольное объединение фирм в определенной сфере предпринимательской деятельности, связанных между собой технологически и, как правило, по признаку географической близости [179, с. 19].

Кластерная форма организации бизнеса, и это особенно важно в контексте изучаемой проблемы, получила распространение как в странах, прошедших путь имперского развития, так и в монокультурных странах и странах, входивших в периферию империй. Кластерные структуры активно формируются в промышленно развитых, развивающихся странах, странах с переходной экономикой. Кластеры создаются как в странах, принадлежащих к Х-матрице, с приоритетом институтов редиистрибутивной экономики, так и в странах, принадлежащих к У-матрице, с приоритетом институтов рыночной экономики. Эти системы развиваются как в странах, принадлежащих к англосаксонской социально-экономической модели, так и в странах, принадлежащих к обобщенной европейской социал-демократической, дальневосточной патриархально-корпоративной, мусульманской авторитарной моделям.

Во второй половине 1990-х годов и начале нового тысячелетия они получили широкое распространение во всем мире. На эти структуры приходится существенная часть всего мирового прироста ВВП. Так, кластерные фирмы обеспечивают рабочими местами 57% рынка труда и производят 61% продукции США. В Италии «местные производственные округа» обеспечивают занятостью 30% рабочей силы и выпускают 43% экспортной продукции. Морской кластер Норвегии, страны с населением, составляющим 0,06% населения Земли, обеспечивает 10% мировых морских перевозок и 1% мирового ВВП [179, с. 52 – 56].

Проиллюстрируем опыт создания сетевых, кластерных систем на примере стран, принадлежащих к разным социально-экономическим моделям и представлявшим в свое время имперские образования.

Коммунальность, как свойство материально-технологической среды России, стимулирует формирование институтов коммунитар-

ной идеологии, унитарного политического устройства и редистрибутивной, распределительной по преимуществу экономики, *представляет естественную основу ее имперской сущности*. Коммунитарность предполагает возможность вовлечения в хозяйственный и социальный процесс материально-технологической среды, преимущественно как единой системы, части которой не могут быть обособлены. Соответственно возникает необходимость обеспечения ее совместной эксплуатации, *единого управления*. Свое проявление коммунальность хозяйственной среды России находила и находит в аграрной сфере, приоритетах развития промышленности, истории становления транспортной системы, энергетической отрасли, централизованного коммунального теплоснабжения, жилищно-коммунального хозяйства, трубопроводного транспорта и связи [92].

Специфика национальной культуры, отсутствие традиций предпринимательства, слабость соответствующей законодательной базы, дефицит доверия между партнерами обуславливают специфику формирования сетевых структур в современной России. Они в основном представлены либо на уровне малого бизнеса, либо на уровне крупных корпоративных структур. Схема сетевой организации малого бизнеса включает такие звенья, как «знакомый», «друг», «родственник», «партнер». Основанием классификации связей выступает критерий формальности. Сеть представляет собой базу и главный инструмент деятельности мелкого предпринимателя, инструмент взаимодействия с властными структурами. Ядро сети – 10 – 15 человек. Расширение приводит к уменьшению ее надежности, порождает феномен «усталости сети». Деловые отношения в рамках сети формируются как частные. Экономическая деятельность строится по типу «многослойного пирога», отношения между партнерами, само восприятие реальности приобретают виртуальный характер. По мере становления бизнеса происходит все большая формализация деловых отношений. Включаются механизмы формирования традиционной для Запада экономической структуры [80].

Примерами формирования кластерных образований в современной России являются кластеры черной металлургии и полиметаллических руд Северной России [179, с. 822 – 825]. Особенностью этих

кластерных структур является межотраслевое объединение крупных корпоративных структур, остающихся под существенным контролем либо созданных при непосредственном участии государства.

Какие факторы обусловили формирование кардинально отличной, основанной на институтах субсидиарной идеологии, федеративного политического устройства и рыночной экономики институциональной матрицы современных США, торжество в этой стране англосаксонской либеральной модели? По территории и по ландшафту материально-технологическая среда США близка к российской. Однако по климатическим условиям, плодородию почв, источникам внешней угрозы она намного более благоприятна для хозяйственной деятельности человека в рамках локальных структур. Если формирование ИМ России – результат многовековой естественной эволюции, то институциональная структура США сформировалась в процессе относительно недавней внешней экспансии. При этом выразителями идеологических основ зарождавшегося государства были представители протестантизма, индивидуалистического по своей сути течения христианства. Ярko выраженный индивидуализм, стратификация и свобода составили институциональный базис субсидиарной идеологии. В результате неимпериализм во внешней политике США сочетается с либеральной внутриэкономической моделью.

У истоков разработки кластерной модели в США стоял М. Портер. Кластеры приобретают значение главного инструмента регионального и локального развития. Символом **high-tech кластеризации** является «Силиконовая долина». Инвестиции в действовавшие здесь в 2000 г. 20 000 венчурных компаний составили 68,8 млрд долл. На наших глазах, усилиями инвесторов из Германии, Японии и Южной Кореи, создается «Новый Детройт», автомобильный кластер в штате Алабама. Общий объем инвестиций уже превысил 10 млрд долл. Характерными чертами американских кластеров является наличие во главе кластерных структур крупных общенациональных или транснациональных корпораций, полная независимость от государства и участие в глобальной конкурентной борьбе. Они нацеливаются на развитие межкластерного партнерства и инновационность.

Примером удачного сохранения позитивных сторон имперского объединения является Британское содружество наций. Британская империя одновременно может послужить примером эволюции сетевой системы организации производства, начавшейся еще во время промышленной революции [132, с. 20 – 29]. А. Маршал посвящает целую главу тому явлению, которое в последние годы XX ст. получило признание в качестве кластерных структур. Он описывает причины локализации и концентрации отдельных ремесел в определенных районах, их выгоды, преимущества, недостатки [135, с. 348 – 359]. Следующую главу ученый начинает сопоставлением мелкого и крупного производства в условиях индустриальной экономики. «Мы постепенно подвигаемся, – пишет А. Маршалл, – к формам коллективной деятельности, более высоким, чем старые формы, поскольку они основаны на сильной индивидуальности, обладающей самодисциплиной» [136, с. 182]. Парадоксально то, что высказывание ученого приобретает особый смысл и актуальность именно в условиях перехода к кластерным моделям организации бизнеса. Кластерные структуры, специализирующиеся на производстве автомобилей, электроники, химикалий, в пищевой и легкой промышленности, созданы в Северной Ирландии, Шотландии, Уэльсе, северо-востоке Англии. Ключевая роль в создании кластеров принадлежит Региональным агентствам развития (*RDAs*), Советам по предприятиям и обучению (*TECs*) и Региональным организациям развития (*RDOs*).

В наиболее выразительной форме влияние национальной культуры на сетевую организацию бизнеса проявилось в странах Юго-Восточной Азии. Организация бизнеса на сетевой основе составляет фундаментальную общую тенденцию развития экономических структур в этом регионе. Строительным блоком такой системы выступает не фирма, не индивидуальный предприниматель, а сети или деловые группы, деятельность которых в наибольшей мере стремится отвечать организационным формам сетевого предпринимательства.

Формы организации восточно-азиатского предпринимательства получают сравнительное преимущество в глобальной информационной экономике потому, что сетевые модели бизнеса оказываются

встроенными в их культуру и институты. *Какие особенности национальной культуры в наибольшей мере оказывали содействие формированию сетевой логики бизнеса в этих странах?* Базисной социальной единицей выступает семья, а не индивид. Соответственно и договорные обязательства и ответственность в хозяйственной сфере воспринимаются как обязательства со стороны семьи, общины, рода, а не как обязательства отдельного индивида. Доверие и репутация воспринимаются как наиболее ценимые качества. Образование воспринимается как ценность, необходимая предпосылка деловой карьеры, личного успеха. Государство берет на себя управление и контроль над социальными процессами в обществе. Интересы государства, общности оказываются надстроеными над интересами индивида.

Три отличных, базовых типа сетей характеризуют японский, корейский и китайский бизнес.

Любопытно, что один из разделов главы, посвященной изучению стран, отличающихся высоким уровнем доверия и спонтанной социализированности (Япония, Германия и США), Ф. Фукуяма озаглавил «Глыба гранита» [200, с. 269 – 285]. В этом разделе ученый рассматривает особенности экономической системы Японии. Эта страна, по уровню спонтанной социализированности и способности членов общества создавать и управлять крупномасштабными организациями, гораздо больше похожа на США, чем на Китай. Отличия эти демонстрируют чрезвычайное влияние японской культуры на экономическую жизнь. Каковы ключевые из этих отличий?

Прежде всего, следует отметить, что в структуре промышленного производства доминируют крупные промышленные организации. *Второе* отличие состоит в том, что семейное управление относительно рано было заменено профессиональным управлением. *В-третьих*, принудительная реорганизация после Второй мировой войны традиционных дзайбацу обеспечила распыление собственности в руках значительного количества мелких акционеров. В результате высокая концентрация промышленности сочетается с расщеплением прав собственности в руках множества финансовых институтов, и лишь небольшая часть относится к семейной соб-

ственности. В-четвертых, в Японии государство никогда не играло решающей роли в субсидировании крупной промышленности.

Деловые группы в Японии организованы вокруг сетей фирм с взаимным участием в собственности. Горизонтальные сети (*дзайбацу*) в такой системе основываются на межрыночных связях больших фирм, которые представляют разные секторы экономики. Вертикальные сети (*кейрецу*) концентрируются вокруг большой специализированной индустриальной корпорации, которая охватывает сотни и даже тысячи поставщиков. Ключевым компонентом сети выступает Генеральная торговая компания. Она играет роль общего посредника между потребителями и поставщиками. Вся сеть проявляется на конкурентном рынке как гибкая единица. В идеологии организации бизнеса действует общинная логика. Влияние государства на хозяйственную деятельность осуществляется через основанные на клановой общности деловые группы. Прямой доступ к государственной власти является необходимым условием успешной хозяйственной деятельности сети. Поэтому соблюдения государственных распоряжений превращается в условие успешной деятельности. Со второй половины XIX ст. государство направляло экономическое развитие, опираясь на налоговые и финансовые рычаги, выборочную поддержку стратегических направлений роста экономики.

Особенность корейских сетей (*чеболов*) состоит в том, что все фирмы в сети контролируются центральной холдинговой корпорацией, которая принадлежит одной семье. Контроль внутри чебола поддерживается путем назначения на руководящие должности членов семьи. В отличие от японских кейрецу малый и средний бизнес играет второстепенную роль. Чеболы представляют в основном многовекторные, самодовлеющие организации, зависимые извне только от правительства. Рынки формируются государством и развиваются путем конкуренции между чеболами. Внутренние отношения в чеболах – дело скорее дисциплины, чем кооперации и взаимопомощи. Стиль менеджмента чаще всего воссоздает воинские методы управления. В его идеологии преобладает патримонильная, основанная на семейной наследственности, логика.

Военно-государственное происхождение повлияло на формирование авторитарного характера чеболов.

Китайские формы организации бизнеса, как и корейские, основываются на семейных фирмах и кроссекторных деловых сетях, контролируемых одной семьей. Основой соглашений является личное доверие партнеров, которое ценится намного выше юридических и контрактных правил. Менеджмент в такой структуре имеет централизованный, авторитарный характер. В идеологии управления преобладает патрилинейная логика, основанная на родстве по мужской линии. Исторически бизнес был одновременно объектом преследования и заступничества со стороны государства. В результате он оказывался объектом чрезмерного налогообложения, которое препятствовало индустриализации. Фаворитизм относительно избранных деловых групп препятствовал развитию конкуренции. В результате это порождало стремления деловых кругов держаться от государства возможно дальше. Отдаление от государства только подчеркивало роль семьи, локальных и региональных деловых связей.

Сетевая форма выходит за рамки сугубо экономической деятельности. Она получает все более широкое распространение в социополитической сфере. А. Бузгалин выделяет следующие характерные черты сетевой организации как одного из принципов альтерглобализма:

- неиерархичность, децентрализация, преимущественно горизонтальная или функциональная кооперация участников;
- гибкость, подвижность, изменчивость форм и конфигураций; легкость и быстрота создания и распада структур;
- открытость сети для «входа» и «выхода»; общедоступность ресурсов (прежде всего информационных) сети;
- равноправие участников сети независимо от их роли, масштаба, ресурсов; не только некоммерческий, но и антирыночный характер деятельности;
- вторичность форм и структур по отношению к содержанию деятельности;
- уникальность сетей [33, с. 36].

Фактором, объединяющим участников создаваемых подобным образом сетевых форм политических институтов, выступают идеологические ценности. Способность идеи, проекта, программы вдохновить потенциальных участников сети на достижение поставленных целей выступает ключевым условием формирования ресурсной базы сознания и функционирования сети, достижения ею поставленных целей. Чем способна привлечь широкий круг участников добровольного неформального объединения идея возрождения имперского духа? Каковы те социальные ценности, которые могут лечь в ее основу? Насколько широко они будут поддержаны обществом? Каким образом минимизировать конфликт ценностных установок потенциальных участников сетевой структуры? От ответов на эти и множество подобных вопросов зависит успех возрождения идеи имперскости.

3.6. Религиозный менталитет в системе факторов конкурентоспособности рабочей силы¹⁸

Радикальная перестройка основ хозяйственной жизни нуждается в существенных изменениях характера мотивации трудовой деятельности. Ее характер в определяющей степени зависит от особенностей украинского трудового менталитета. В свою очередь, последний представляет собой неотъемлемую составную часть национального менталитета, как общей для социально-политической или этнической общности совокупности социально-психологических понятий (характеристик, представлений) в сфере поведения или мышления, с помощью которых можно оценивать и прогнозировать социально-политические и психологические реакции людей на определенные события в определенный исторический промежуток времени в конкретной стране или группе стран [26, с. 4]. Особенности национального менталитета находят конкретное проявление в политической, экономической, социально-бытовой, духовной, других сферах жизнедеятельности человека. Они могут проявлять-

¹⁸ Опубликовано: Конкурентоспроможність у сфері праці: Зб. наук. пр. Серія «Економіка праці та соціальної сфери». Вип. 1.– К.: Ін-т економіки НАН, 2001.– С. 89 – 98.

ся по-разному, но являются результатом влияния единого, взаимосвязанного и взаимообусловленного комплекса ментальных регуляторов его мировосприятия и жизнедеятельности. Составными частями менталитета наций являются религиозная и трудовая ментальность отдельных членов общества.

Изменения в современной экономике предопределяют рост значения тех ценностных ориентаций хозяйственной деятельности человека, которые оказывают содействие росту конкурентоспособности труженика в новых условиях. Среди таких ценностей прежде всего уважение и любовь к Труд, Знанию; объединение разумного индивидуализма с уважительным отношением к другому, признанием значения общественного интереса; потребность в самоактуализации через творческую общественно полезную деятельность. Наличие или отсутствие, мера активизации в религиозном менталитете ценностных ориентиров, совпадающих с требованиями, которые ставит перед личностью новая среда хозяйствования, оказывают свое влияние на успех экономического развития.

Основу религиозного менталитета составляют базисные ценности веры. «Разные направления христианства, прежде всего православие, греко-католицизм, протестантские течения, а также другие религии, существуя на протяжении столетий на украинском этническом грунте, охватили своим влиянием довольно широкий спектр национального бытия народа, – пишет О. Шуба. – Они тесно переплелись и взаимодействовали с разными этнонациональными элементами, в частности, с национальным сознанием, культурой, народными обрядами, обычаями, традициями, глубоко проникли в бытовую сферу. Став неотъемлемой составляющей духовного мира украинцев и народов, которые проживали на территории Украины, религия предопределяла их этническое поведение, мораль и ментальность, существенно влияла на развитие этнонациональных процессов» [209, с. 7].

Фундаментальный анализ влияния религиозных ценностей на хозяйственную жизнь общества содержится в таких работах М. Вебера, как «Хозяйственная этика мировых религий», «Протестантская этика и дух капитализма» [42; 43]. Свою задачу ученый

видит в выявлении «психологических и прагматических религиозных связей, в которых коренятся практические импульсы к действию» [42, с. 43]. М. Вебер отмечает, что внешне подобные формы экономической организации могут быть связаны с очень разными по своему характеру этическими системами. Это своеобразие оказывает специфическое влияние на развитие общества. Религиозная обусловленность хозяйственного поведения становится одним из детерминантов хозяйственной этики, глубинным фактором определения конкурентоспособности верующего на рынке труда.

Для буддизма и индуизма присущ отход от мира. Конкуренция оказывается невозможной вообще. Конфуцианство – это религия приспособления к миру. Верующий избегает противоборства, открытой конкуренции. Для иудаизма, христианства и мусульманства характерно стремление к овладению миром. Готовность к борьбе, соревнованию, а, таким образом, и конкуренции оказывается в религиозных истоках отношения к миру. Особое значение для развития рыночной системы хозяйствования имело соотношение этих основ мировосприятия и мироотношения верующих со степенью индивидуальной ответственности за поступки в мирской жизни. Ведь предпосылкой такой ответственности есть возможность и необходимость свободы выбора верующим индивидом своего собственного пути в жизни, определенная свобода поступка, в том числе и общественном. Для буддиста такая свобода в объединении с мироотрешением лишь подчеркивает его индивидуальность, самодостаточность, нежелание, избегание активного творческого вмешательства в окружающий мир. Она оказывается препятствием развития общественной, преобразующей окружающий мир, экономической деятельности человека, конкурентоспособности верующего на рынке труда.

Прагматизм мировосприятия конфуцианца объединяется с полной ритуализацией как общественной, так и личной жизни индивида. Он остается неотъемлемой составной частью общества. Любая хозяйственная инициатива гасится безусловным приоритетом традиции. Неоднозначность взглядов на конкуренцию, а стало быть и на обеспечение конкурентоспособности субъектов эконо-

мической деятельности в современном конфуцианстве подчеркивает С. Хантингтон. Он так описывает взгляды на эту проблему политического лидера Сингапура Ли Кван Эу: «...американцы верят в... конфликт – и что из конфликта походит просвещение... [Но] рынок идей, вместо порождения гармонического просвещения, время от времени порождает мятежи и кровопролитие». Политическая конкуренция «не является собственным путем для японцев, китайцев и вообще азиатских культур. Она ведет к противоречивости и замешательству». Политика соперничества особенно неприемлема для такого многообразного общества, как Сингапур, и в Сингапуре, по утверждению Ли, «никто не имеет права снять меня» [51, с. 30].

Индивидуальная ответственность правоверного мусульманина перед всевышним объединяется с полной регламентацией всех сторон его земной жизни. Он обречен на выполнение своих религиозных, равнозначных общественным обязательствам. И это не оставляет места конкуренции.

Лишь в иудаизме и христианстве индивидуальная ответственность верующего перед Богом объединяется с правом и обязанностью своим собственным выбором и поступком утверждать себя в своей вере и утверждать веру в своем поступке. Как результат свобода и самоценность личности оказывается приоритетной ценностью общества. Свобода выбора, инициатива индивида составляет сердцевину развития рыночной системы хозяйствования. Комунитарности, как базисному идеологическому институту, основанному на приоритете общественного перед индивидуальным, противостоит субсидиарность, как идеологический институт, основанный на безусловном приоритете прав личности.

Закономерным результатом противоположного видения взаимоотношений общества и личности становятся расхождения в понимании роли и места конкуренции в развитии и функционировании хозяйственной системы, всего общественного механизма. Если с точки зрения великих азиатских религий конкуренция в хозяйственной жизни способна лишь вносить раздор, нелады, то в западном менталитете противоборство, соревнование в общественной жизни берет свои истоки еще со времен древнегреческой

цивилизации. И хотя Библия осуждает неразумные соревнования [см.: Тим. 2:23; Тит. 3:9], уже сам факт признания самоценности личности содержит в себе предпосылки сопоставления интересов отдельных индивидов, противоборство интересов личности и общества. Создаются условия для религиозной легализации и легитимизации конкуренции в сфере хозяйствования. А вместе с ней достигается понимание проблемы укрепления конкурентоспособности субъектов, которые задействованы в хозяйственной сфере. Настоящим манифестом христианского видения проблемы становления конкурентоспособности личности в условиях развития рыночной экономической системы могут служить эссе Б. Франклина (1706 – 1790) «Путь к благосостоянию» [195, с. 97 – 103], «Совет молодому торговцу» [195, с. 82 – 83].

В центре внимания неоклассического течения экономической науки, прежде всего таких представителей австрийской школы, как Л. Мизес, Й. Шумпетер, А. Хайек, И. Кирцнер, оказывается предпринимательский аспект рыночной конкуренции. Однако, утверждая решающую роль конкуренции в обеспечении динамического развития рыночной системы, безусловно товарный характер отношений между субъектами экономической деятельности, авторитеты современной экономической науки оставляют без внимания товарный, конкурентный характер рабочей силы.

Конкурентоспособность рабочей силы в рыночной экономике находит свое завуалированное освещение через категорию «человеческий капитал». Подробный критический анализ этой концепции содержится в исследовании Р. И. Капелюшникова «Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы» [89]. В целом эта теория призвана была поддержать динамическое развитие экономики.

Тяжелая кризисная ситуация в экономике Украины, и прежде всего на рынке труда, значительно усложняет задачи, стоящие перед экономической теорией. Возникает острая потребность поддержки и развития именно конкурентоспособности рабочей силы как конечной цели, сущности «человеческого капитала». На наш взгляд, можно выделить формально-функциональную и сущностную стороны категории «конкурентоспособность рабочей силы».

С функциональной точки зрения конкурентоспособность рабочей силы определяется как «совокупность качественных и стоимостных характеристик специфического товара «рабочая сила», которые обеспечивают удовлетворение конкретных потребностей работодателей, в том числе государственных предприятий, в работниках определенной квалификации» [185, с. 135]. Она может рассматриваться на макроуровне, как показатель качественного состава рабочей силы государства, региона, сектора экономики, а также на микроуровне – уровне профессиональных групп, отдельных работников. С сущностной стороны конкурентоспособность означает способность индивида как личности, выделив себя из окружающей природной и социальной среды, вместе с тем противостоять ее деструктивному влиянию и взаимодействовать с ней, обеспечивая как собственное, так и ее существование и развитие. К факторам, которые формируют конкурентоспособность рабочей силы, относят те, которые определяют уровень социально-экономического развития, факторы, которые характеризуют социально-демографический статус и физическое состояние, социально-психологические качества рабочих, их творческие способности.

Религиозный менталитет является составной частью социально-психологических факторов конкурентоспособности рабочей силы. Массовость, всеобъемлемость, историчность, трансцендентальность позволяют говорить о существовании своеобразного подсознательного культурного эргерона. Это духовное единство в значительной степени влияет на особенности хозяйственной деятельности.

Итак, в чем заключается специфичность влияния религии на характер хозяйствования и, таким образом, на конкурентоспособность экономической активности верующих?

Определяющее влияние на развитие христианства имели «бюргерские в узком значении слова» слои населения – ремесленники, торговцы, мелкие предприниматели. «Общим для бюргерской прослойки, – пишет М. Вебер, – была тенденция в сторону практической рационализации жизненного поведения, которое вытекало из типа их жизнедеятельности, относительно далекого от влияния сил при-

роды. В основе всего их существования лежал расчет и стремление властвовать над природой и людьми. Не единение с Богом, или созерцательная углубленность в божественную сущность, которая представляется высшим благом в религии, на которую влияли пласты знатных интеллектуалов, но активная аскеза, деятельность, желательная Богу, связанная с ощущением себя его «орудием», стала здесь религиозной обязанностью, именно такой подход взял верх на Западе» [43, с. 59].

Христианство разделено на три ветви – католицизм, протестантизм и православие. Отношение каждой из них к хозяйству как исходной основе конкурентоспособности верующего имеет свои особенности и нюансы. Вместе из тем, в христианском взгляде на эту проблему содержится много общего, так как формируются они на единой мировоззренческой основе.

При рассмотрении Библии как комплексного социально-этического учения следует учесть, что в ней не содержится «конкретной системы теоретического и практического обучения», а лишь описано в сущностных чертах учение веры и нравственности, закладываются ценностные ориентиры поведения людей в повседневной, и следовательно, прежде всего в хозяйственной жизни. В этих ценностных регуляторах поведения верующих и заключается суть библейской экономической теории. Нагорная проповедь Христа, как квинтэссенция этической системы христианства, через заповеди общечеловеческой любви и благотворительности выдвигает как свою цель хозяйство, основанное на любви, тем самым устанавливаются отличия христианского мироучения от учений других религий. Труд во благо других рассматривается как добродетель, выполнение заповеди о любви к ближнему. Свой труд человек должен посвящать не только удовлетворению собственных нужд, но и отдавать другим.

Сам труд осмыслен благодаря способности человека действовать, он есть соучастие в творческой активности Бога. Труд активной личности как бы соединяется с замыслом Божиим, поэтому он не может быть неблагодарным. Благословляются все виды деятельности, которые направлены на служение людям. В хозяйственной

сфере это служение связано с удовлетворением человеческих нужд как основы рыночных отношений. Эти положения христианско мироучения представляют фундамент успеха христианина, христианской цивилизации в конкурентном соревновании мировых хозяйственных систем.

Будучи прямым наследником христианства, католицизм перенял его черты, определяющие ценности хозяйственной жизни верующих. Основными хозяйственными добродетелями в католицизме воспринимаются экономия, упорядоченность домашнего хозяйства, бережливость. Институт частной собственности оправдан, если он служит общему благосостоянию. Бытие требует активности, деятельности, энергичного использования всего человеческого потенциала. «Бегом направляйся к миру! Человек, который бежит, находится в состоянии бега, направленного к миру, – это святой человек. Он постоянно бежит, движется, ищет умиротворение в беге», – проповедовал Мейстер Экхарт [106, с. 109]. Потребление – не столько экономическая, сколько моральная и культурная проблема. Этика и культура имеют приоритет перед экономикой. Имеет значение как человек использует свою собственность, богатство, во имя чего, не нарушает ли он моральных заповедей при выборе средств его приобретения. Признавая богоугодность прибыли, роста капитала, католицизм акцентировал внимание верующих на легитимности лишь связанных с производительной активностью способов его получения.

Влияние католицизма на динамику развития рыночной экономики оценивается неоднозначно. Со значительным опозданием, в сравнении с другими странами Западной Европы, происходило становление капитализма в Италии, Испании, Португалии, странах, которые составляют их колониальное наследство. Объяснение этому явлению некоторые исследователи находят в многовековом мусульманском влиянии в Испании и Португалии. Анализ расхождений во влиянии на траекторию экономического развития сформированных к началу процесса индустриализации институциональных систем Англии и Испании содержится в работе Д. Норта [151, с. 145 – 150].

Изучение особенностей влияния католицизма на развитие хозяйственной системы, конкурентоспособность субъектов хозяй-

ствования особенно важно в условиях Украины в связи с тем, что основная, наиболее активная в плане осознания чувства национального самосознания часть населения Западной Украины принадлежит именно к этому течению христианства. Выявление и акцент в экономической политике в этих регионах на положительных для развития экономики ценностных ориентирах, которые закладываются католицизмом, и смягчение возможного влияния ценностных регуляторов, которые тормозят такое развитие, является важным стимулом ускорения трансформационных преобразований в этом регионе, в Украине в целом.

Существенное отличие православия от других течений христианства определяется решающей ролью государства в истории его становления и развития. В результате сосредоточения в руках царей и императоров управления как мирской, так и духовной сторонами общественной жизни, толкование христианского учения в связи с имеющимися условиями хозяйствования оказалось во власти государственных чиновников, иерархов церкви, отдельных мыслителей. Произошло закрепление заимствованного в Византии мистического, трансцендентального начала. Непосредственно связанные с практической жизнью слои населения были лишены влияния на развитие церковной традиции.

Земное бытие человека толкуется в православии как первый этап жизни вечного. Его цель – «стяжание святого духа», поэтому, в отличие от протестанта или католика, православный христианин не ставит перед собой задачу рационализации мирского поведения, он сосредоточен на внутренней, духовной жизни. Имеет место абсолютный приоритет духовного над мирским, материальным. Моральное сознание, а не практический интерес или выгода определяют содержание деятельности. Любая мирская деятельность рассматривается по ее духовному и моральному содержанию. Практическая полезность хозяйственных усилий не имеет значения, если они происходят без ориентиров на внутреннюю духовную работу, не руководствуются Любовью к Богу и ближнему.

Значимость труда обуславливается не его практической, внешней, утилитарной стороной, а внутренней мотивацией. В этом вы-

ражается отличие этического отношения к труду в православии и протестантизме. Аскетическое содержание и благочестивость помыслов в труде препятствовали формированию в православии трудовой и профессиональной этики. С формы (конкретной профессии, мастерства, качества работы, орудий, технологий, внешнего оформления результата) акцент смещается на моральные, духовные побуждения. В этих ценностных установках, по мысли многих исследователей, содержатся истоки пренебрежения к качественной стороне результатов трудовой деятельности. Общеобязательность и универсальность труда как аскетической добродетели ведет к тому, что в православном сознании больше ценится универсал, дилетант, «мастер на все руки». В то время как для католического или протестантского сознания характерно признание узкопрофессионального мастерства.

Сам по себе труд, в отличие от других христианских конфессий, не считается способом служения Богу, по своей спасительной ценности он ценится намного ниже созерцания, молитвы, поста. Возвеличивается идея аскетического, духовно наполненного труда, который имеет значение пути спасения, это не допускает адекватного материального вознаграждения. Напротив, осуждается как корыстолюбие, получение за труд его действительной цены. Согласие на получение заниженной платы за труд, выполнение части труда бесплатно является проявлением ценностных ориентаций истинно верующего на бескорыстие, самоотверженность. Допустимость занижения платы за труд предполагало наличие духовной, моральной награды, получаемой бескорыстным тружеником.

В православии можно выделить монашеский и мирской идеалы хозяйственной жизни. Монашеский идеал отрицает частную собственность, благо для него лишь потребляемая в общих интересах собственность, распределение осуществляется согласно принципу равенства в удовлетворении нужд всей общины. В повседневной жизни, из-за отсутствия православной хозяйственной этики, ежедневные хозяйственные дела мирян регулируются традиционными нерелигиозными ценностями. Основания веры обнаруживают себя в системе институтов обрядов и обычаев, где находит выражение причудливое сплетение христианства с мифологией и верованиями

древних славян. Содержание и ценности хозяйственной жизни не носят характер этической рациональности, присуще протестантизму, наделившему религиозным содержанием повседневную жизнь. «В целом,— пишет Н. Зарубина,— хозяйственная жизнь мирян была, с православной точки зрения, ценностью нейтральной, если в ней не нарушались основные моральные заповеди. Православие не оплодотворило повседневную жизнь единими моральными и духовными ценностями и содержаниями, оно оставалось отдельной, самостоятельной и самодовлеющей сферой жизни» [74, с. 159]. Православие занимает существенное место в национальном бытии украинского народа. Под его духовным влиянием формировалась и развивалась национально-культурная, хозяйственная жизнь украинцев.

Результаты исследования показывают неоднозначный, противоречивый характер влияния православного менталитета на формирование ценностных ориентиров экономической деятельности, формирование конкурентоспособности ее субъектов. Особую актуальность эта проблема приобретает в связи с необходимостью развития в Украине современной системы хозяйствования. В основе такой экономики должен быть человек, способный к творческому труду. В этих условиях духовная насыщенность православия составляет потенциал опережающего развития.

Раздел 4

Этнометрия: экономическое измерение хозяйственной культуры

4.1. Коррекция национальной хозяйственной культуры как результат, критерий эффективности, цель и инструмент макроэкономической политики¹⁹

*Церковь, говорят, спасает грешников, наука же ищет пути,
чтобы приостановить их производство.*

Элберт Хаббард

Формирование рыночной экономики предполагает существенную коррекцию институтов, содержащихся в национальной хозяйственной культуре. Признание этого получает широкое распространение в среде экономистов. Растет внимание к проблемам выявления особенностей национальных культур хозяйствования, их формализации для изучения и осуществления эффективного сравнения, поиска путей действенной коррекции. Широкую известность получили работы Г. Хофстеда [2], Р. Инглхарта [82], Ф. Тромпенаарса и Ч. Хампден-Тернера [192]. Авторами сделана попытка выделить ключевые характеристики, позволяющие классифицировать национальные культуры, проведена огромная работа по изучению национальных культур хозяйствования многих стран мира. Проблемы коррекции национальной культуры хозяйствования затрагиваются в работах таких экономистов, как Д. Норт [151], Ф. Фукуяма [200], Д. Ланденс [4], С. Кирдина [92; 93], коллективных монографиях, подготовленных под редакцией С. Хантингтона [143]. Затрагивают-

¹⁹ Выступление на Международной научно-практической конференции «Макроэкономическая политика в Украине: проблемы науки и практики», г. Харьков, 20 – 21 ноября 2007 г.

Опубликовано: Коррекция национальной хозяйственной культуры как результат, критерий эффективности, цель и инструмент макроэкономической политики // Бизнес Информ.– 2007.– № 10 (1).– С. 31 – 36.

ся они и в работах автора [111; 113; 116;]. Целью исследования является установление связей между экономической политикой, макроэкономической в частности, и характером коррекции ценностей хозяйственной культуры в странах с переходной экономикой.

Украина сравнительно недавно попала в сферу внимания международных кросс-культурных исследований, отсутствуют данные, позволяющие проследить динамику наших ценностей в ходе трансформационных преобразований. Лишь недавно появились данные по Украине, полученные по методике Г. Хофстеда [107]. Но и имеющаяся информация представляет интерес для определения влияния экономической политики на изменение хозяйственных ценностей. Прежде всего, она позволяет определить уровень когерентности национальной культуры, уточнить перспективы формирования социально-экономической модели (СЭМ) страны, в наибольшей степени соответствующей национальному менталитету, демонстрирует влияние проводимой экономической политики на коррекцию хозяйственных ценностей. Графическое представление данных в виде диаграмм дает возможность наглядно продемонстрировать соотношение характеристик национальных культур. Сокращениями на диаграммах обозначены основные хозяйственные характеристики национальных культур по Г. Хофстеду: **ДВ** – дистанция власти, **ИН** – избегание неопределенности, **И/К** – индивидуализм/коллективизм, **М/Ж** – мужество/женственность. *Сто баллов на соответствующей шкале свидетельствует о максимальных дистанции власти, индивидуализме, мужестве, предотвращении неопределенности.* На рис. 4.1 показаны в сопоставлении с Украиной (Украина Хоф.) характеристики культур хозяйствования стран, представляющих основные рыночные СЭМ.

Характеристики нашей культуры *диаметрально противоположны показателям стран с англосаксонской СЭМ, существенно отличаются от стран Центральной и Северной Европы.* Лишь по уровню избежания неопределенности Украина приближается к странам с Южноевропейской СЭМ.

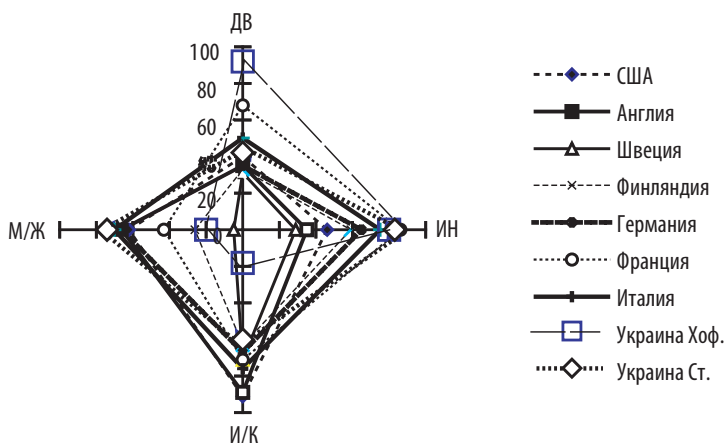


Рис. 4.1. Ценности хозяйственной культуры стран, формирующих основные рыночные СЭМ и Украины

Впрочем, так ли велики разделяющие нас ценностные барьеры? Возможна ли коррекция хозяйственных ценностей национальной культуры? Частично ответ на этот вопрос дают результаты анкетирования студенческой молодежи ряда постсоветских стран, Турции и Пакистана, в котором принимали участие и студенты украинских вузов, в том числе и ХНЭУ (Украина Ст.). Профиль ценностных ориентаций украинских студентов приобретает форму, близкую профилю Италии. Исследователи отмечают, что если на младших курсах ценностные ориентации студенчества всех исследованных стран в максимальной степени приближены к показателям развитых стран, то по мере перехода на старшие курсы происходит частичный возврат к ценностям, характерным для национальной культуры. Объясняется это тем, что в период поступления в вуз они активно изучали экономическую литературу, прежде всего англо-американский вариант, «мейнстрим» современной экономической теории. С этих, книжных, позиций они и отвечают на вопросы анкеты. По мере социализации, вовлечения в реальную национальную хозяйственную практику корректируются представления о хозяйственных ценностях. Происходит частичный возврат

к традиционным характеристикам культуры. Однако в целом изменения в системе ценностей студентов весьма существенны. Подтверждение коррекции национальных хозяйственных ценностей в процессе трансформации мы находим и в данных, полученных в ходе исследований Ф. Тромпенаарса. Украина не участвовала в этих исследованиях. Для целей нашей работы выделим группу стран с переходной экономикой, относящихся как к православной, так и католической ветвям христианства, как славянских, так и неславянских. По данным Г. Хофстеда, рассматриваемые (рис. 4.2) страны и Украина оказываются довольно таки близкими по своему стремлению к избежанию неопределенности, высокому уровню дистанции власти (за исключением Венгрии – 30). Украина выделяется высоким уровнем женственности (20), Польша и Венгрия – большим индивидуализмом (соответственно 60 и 80). Венгрия – наибольшим уровнем мужественности (90, больше только у Японии – 95). В целом по своему профилю она близка к странам Центральной Европы.

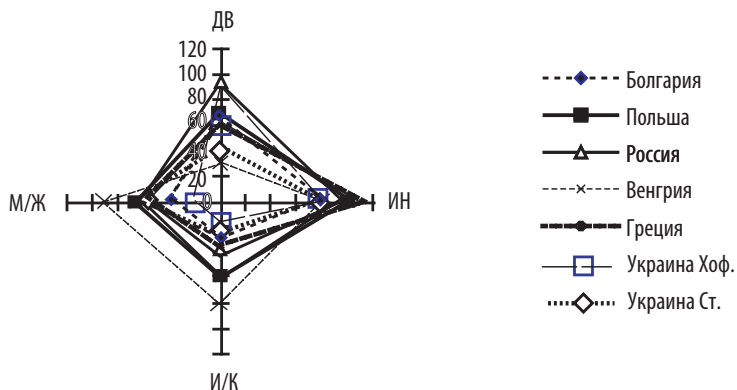


Рис. 4.2. Ценности хозяйственной культуры католических и православных постсоветских стран Восточной Европы

Результаты исследований Ф. Тромпенаарса и Ч. Хампден-Тернера позволяют проследить воздействие трансформации институтов на коррекцию хозяйственных ориентаций. Сравним данные по странам, представляющим основные СЭМ (англосаксонской,

обобщенной континентальной, цивилизационным), и выделенной нами группой постсоветских экономик.

На рис. 4.3 представлена статистика ответов на вопрос о том, что главное в работе организации: выполнение определенных функций (100) или формирование коллектива, отношения между членами которого определяют эффективность всей деятельности (0)? Во взглядах на предназначение организации респонденты из постсоветских стран оказались более утилитарны, чем представители всех других СЭМ, даже либеральной англосаксонской.

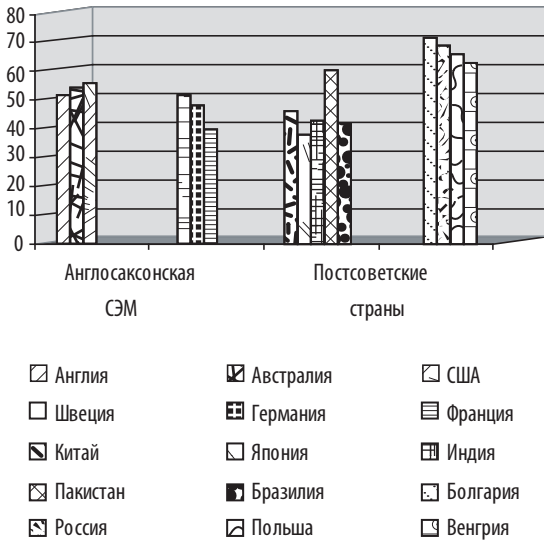


Рис. 4.3. Что представляет собой компания (система, утилитаризм (100) versus социализация, коллектив (0))

Причины подобного утилитаризма помогает выявить вопрос о характере приоритетов в оценке труда в организации (рис. 4.4). В подавляющем большинстве случаев в переходных экономиках оцениваются индивидуальные заслуги (100) в противовес результатам деятельности коллектива в целом (0). Гипериндивидуалистическую направленность постсоветских стран подтверждает и характер ответов на вопрос о распределении ответственности за ошибку

(рис. 4.5). Доля респондентов, считающих, что за ошибку должен отвечать сам виновник (100) в противовес всему коллективу (0), оказывается существенно выше, чем в индивидуалистских странах с англосаксонской СЭМ. Складывается впечатление, что по уровню индивидуализма постсоветские страны обгоняют даже страны с либеральной рыночной экономикой, оказываются «святое Папы Римского».

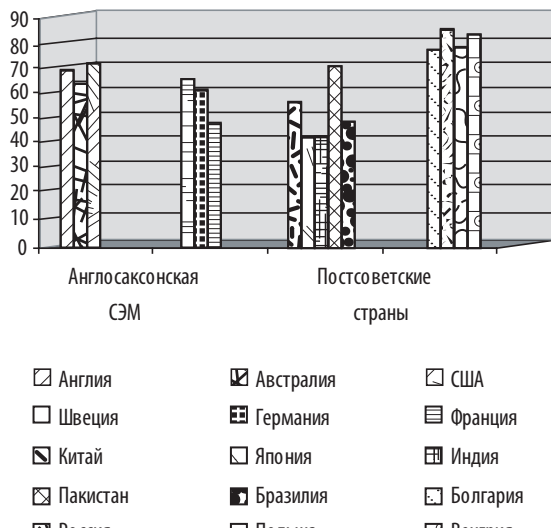


Рис. 4.4. Оценка труда в организации: индивидуализм (100) vs. коллективизм (0)

Впрочем, индивидуалистическая ориентация исчезает в ответах на вопрос о *предоставлении жилья для сотрудников* (рис. 4.6). Чехи, сербы, россияне и венгры дружно высказываются за ответственность фирмы в этом вопросе. Только поляки по этому показателю достигают уровня немцев, уступая представителям других стран с развитой рыночной экономикой.

Экономическая свобода представляется важным компонентом рыночного менталитета. Оптимистичным (рис. 4.7) выглядит выбор респондентами из постсоциалистических стран *индивидуальной свободы в противовес качеству жизни*. Насколько он последователен,

Раздел 4. Этнометрия: экономическое измерение хозяйственной культуры

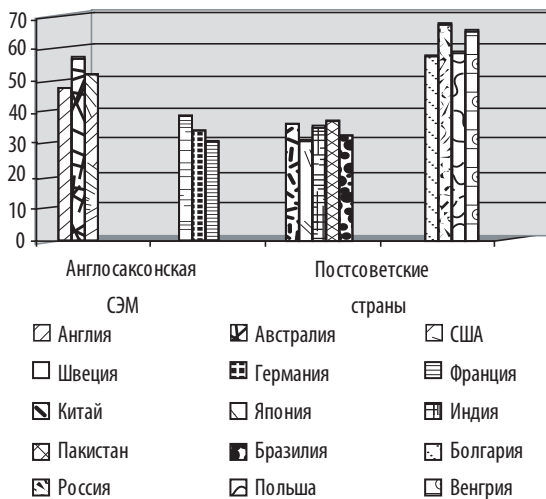


Рис. 4.5. Ответственность за ошибку: индивидуализм (100) vs. коллективизм 10

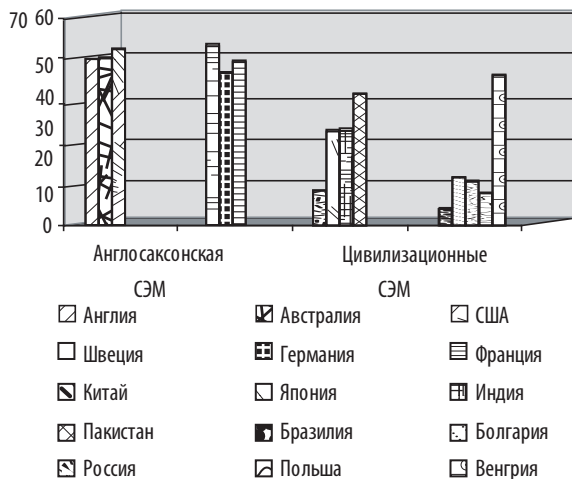


Рис. 4.6. Жилье для сотрудников: ответственность за себя (100) vs. социальная поддержка (0)

помогают понять следующие вопросы. По *готовности подчиняться контролю со стороны менеджмента* они уступают только китайцам, исключение составляют поляки, несколько опережающие другие страны с цивилизационными моделями, и шведы. По *дистанции власти* постсоциалистические страны находятся на одном уровне с французами и японцами, существенно отставая от других стран с развитой экономикой, но опережая страны с цивилизационными моделями СЭМ. Доля респондентов, считающих, что *задачей организационной структуры является распределение функций исполнителей*, в противовес *фиксированию роли руководителя*, самая низкая среди представленных групп стран. И уж совсем **противоречат** выбору индивидуальной свободы ответы на вопрос о *степени контроля над собственной жизнью*. По этому показателю лишь китайцы, в соответствии конфуцианским учением, готовы в большей мере подчиняться судьбе.

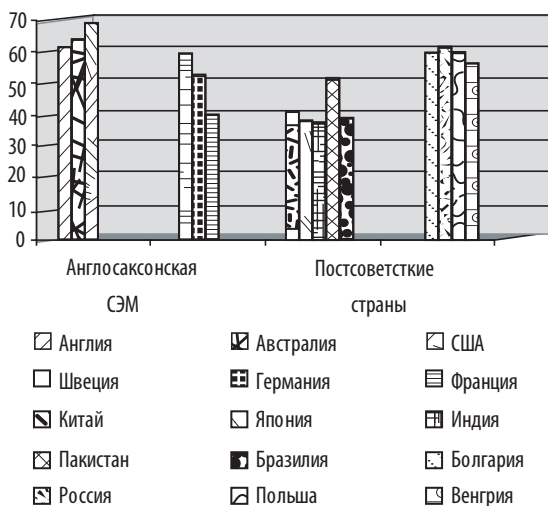


Рис. 4.7. Свобода (100) versus качество жизни (0)

Показательны ответы респондентов из постсоциалистических стран на вопрос о *характере рациональности их поведения* (рис. 4.8). Ценностный характер рациональности, приоритет дея-

тельности на основании собственных убеждений, даже если это не приведет к поставленной цели (0), в противовес готовности действовать ради достижения цели даже против собственных убеждений (100), оказался наивысшим среди стран всех СЭМ. Трудно судить насколько эти ответы соответствуют действительности, характер ответов на предыдущую группу вопросов заставляет усомниться в этом, но само то, что респонденты убеждены в приоритете ценностных суждений, не только выделяет их из других групп, но и свидетельствует о внутренней противоречивости социальных ориентаций граждан постсоветских стран.

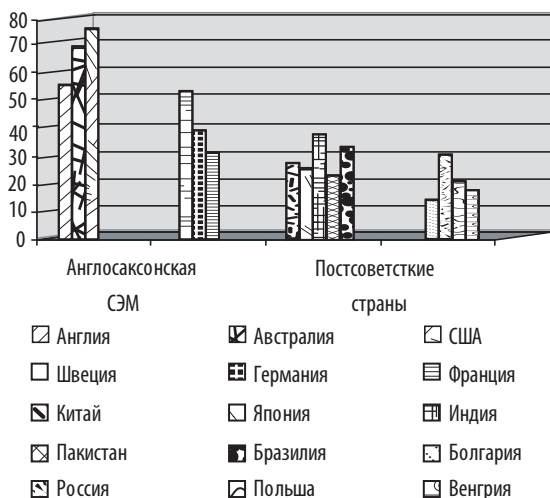


Рис. 4.8. Целевая versus ценностная рациональность

Компаративный анализ особенностей хозяйственных ценностей представителей современных СЭМ и стран с переходной экономикой свидетельствует о существенном влиянии на их характер трансформационных преобразований. Поспешный отказ от ранее принятых социальных ценностей, некритичное, поверхностное, без осознания их морально-этических устоев, восприятие индивидуалистических основ рыночного хозяйствования порождают ситуацию институционального вакуума. Ее следствия – деморализация, десо-

циализация, социальная деградация, деиндустриализация, депопуляция общества. Падение ВВП в переходных экономиках было тем выше, чем далее национальная культура отстояла от протестантских истоков формирования рыночных принципов хозяйствования (табл. 4.1) [118].

Таблица 4.1

**Динамика реального ВВП отдельных стран с переходной экономикой
1988 – 2001 гг. (индексы, 1989 = 100)**

Страна	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1995 г.	1999 г.	2001 г.
<i>Восточная Европа</i>	100	93,2	82,9	86,9	95,6	102,1
Чехия К, П	100	98,8	87,3	94,1	95,9	102,2
Венгрия К, П	100	96,5	85,0	85,6	99,1	108,3
Словакия К. П, Прав.	100	97,5	83,3	84,0	100,6	106,2
Польша К	100	88,4	82,2	98,6	121,8	128,1
Болгария Прав., М	100	90,9	83,3	79,7	70,6	78,3
<i>Страны Балтии</i>	100	97,8	89,9	56,5	65,6	73,4
Эстония П, Прав.	100	91,9	82,7	66,6	79,8	89,8
Латвия П, К	100	102,9	92,2	51,0	60,1	69,1
Литва К	100	96,7	91,2	56,1	63,6	69,9
<i>Страны СНГ</i>	100	96,8	90,9	56,9	56,4	64,9
Грузия Прав.	100	84,9	67,0	63,4	31,2	33,3
Молдова Прав.	100	97,6	80,5	38,5	33,2	36,0
Россия Прав., М	100	97,0	92,2	60,2	58,8	67,3
Украина Прав.	100	96,4	88,0	46,0	39,3	45,4

Примечание:

К – католики; П – протестанты; Прав. – православные; М – мусульмане.

«Шоковая терапия» в сфере национальных хозяйственных ценностей принесла свои плоды. За десятилетия реформ в постсоциалистических странах сформировались группы населения, успешно адаптировавшиеся к условиям рыночной экономики. В то же время высокая дифференциация доходов, сокращение в национальном доходе доли нижних страт свидетельствуют о том, что для значи-

тельной части населения новые хозяйственные ценности остаются чуждыми. Сохраняет свою актуальность и вопрос о том, насколько гипериндивидуализация «успешной» части населения соответствует интересам общества в целом? Необходимо учитывать влияние экономической политики на коррекцию хозяйственных ценностей.

Опыт стран с переходной экономикой свидетельствует, что результаты косвенного долгосрочного влияния проводимой экономической политики на хозяйственные ценности могут в конечном итоге значительно превышать преследуемые непосредственные краткосрочные цели.

Различные инструменты формирования бюджетных и небюджетных фондов и их распределения могут стимулировать одни и дестимулировать другие формы социального поведения, формировать институциональные условия для развития экономики или «институциональные ловушки». Целенаправленное, продуманное, комплексное использование инструментов бюджетной и налоговой политики государства способно стимулировать развитие социально ответственной и востребованной индивидуальной предпринимательской деятельности. Поощрение индивидуалистических ценностей в сфере хозяйствования должно сопровождаться формированием уважения к интересам других и общества в целом, предприимчивости и инициативности – уважения к законам и общественным нормам, потребительской культуры – уважения к труду и человеку труда. С противоположной стороны, формирование хозяйственных ценностей, в максимальной степени соответствующих требованиям рыночной экономики на этапе становления экономики знаний, постэкономического общества, само по себе является ключевой предпосылкой успеха экономической политики, направленной на рост благосостояния населения страны путем повышения эффективности и конкурентоспособности национальной экономической системы.

4.2. Мужественность/женственность национальной культуры как фактор формирования социально-экономических моделей стран мира²⁰

Рост внимания к роли женщины в хозяйственной жизни обусловил формирование нового направления экономической науки – гендерной экономики. Традиции марксистского подхода к этой проблеме заложены в работе Ф. Энгельса «Происхождение семьи, частной собственности и государства» [212]. Значительное влияние на формирование общественных взглядов на роль женщины в экономике в первой половине XX в. оказала работа А. Бебеля «Женщина и социализм» [16]. Представители неоклассического направления экономической мысли вплоть до начала 1970-х годов прошлого столетия игнорировали эту область экономических исследований. В результате приоритетную роль в изучении гендерных аспектов хозяйственной деятельности человека в этот период берут на себя философы, социологи, психологи, антропологи, политологи. Среди работ, заложивших фундамент теории гендерной экономики, можно назвать труды: Дж. Хубера «Теория гендерной стратификации», Г. Рубина «Обмен женщинами: заметки по политэкономии пола», Р. Колинза «Введение в неочевидную социологию», Э. Кесслег-Хэрриса «Женский труд и социальный порядок», Д. Белла «Феминистская теория: от края к центру», Ш. Берна «Гендерная психология», Дж. Бартнера [10; 13; 24].

Публикация работ Г. Беккера по экономике семьи стимулировала обращение экономистов к гендерным проблемам [17]. Наряду с определением общеметодологических вопросов внимание привлекают гендерные аспекты формирования рынка труда, специфика карьерного роста, проблемы становления женского предпринимательства. Особое внимание уделяется социальным аспектам гендерной экономики. Значительное место гендерные вопросы занимают в работах, посвященных экономике домашних хозяйств. Появляются

²⁰ Выступление на Всеукраинской научной конференции «Проблемы гендерной политики в Украине», г. Харьков, ХНЭУ, 28 апреля 2005 г.

Опубликовано: Управління розвитком.– 2005.– № 2.– С. 79 – 83.

исследования по вопросам гендерной специфики управления персоналом [70 – 72; 76; 165].

Признание значимости гендерных отношений в качестве фактора социально-политической жизни стимулирует рост внимания к различным аспектам разработки и осуществления гендерной политики [12; 61; 94]. Изучение опыта других стран мира будет содействовать совершенствованию экономической политики государства. Примером такого исследования служит работа Л. Дегтярь [66]. *Предметом исследования* является изучение влияния гендерных особенностей национальных культур на формирование социально-экономических моделей (СЭМ) стран мира. *Методологической основой* классификации национальных культур служит подход, предложенный Г. Хофстедом [2]. Статистические данные, характеризующие участие женщин в экономике стран мира, заимствованы в работе Д. Гхая [62].

В исследовании Г. Хофстеда национальные культуры сравниваются по степени мужественности или женственности, индивидуализма, дистанции по отношению к власти, предотвращения неопределенности. Принцип подбора показателей предполагал выделение ключевых для формирования особенностей хозяйственной жизни, их относительную самостоятельность и независимость. В *табл. 4.2* результаты исследования Г. Хофстеда дополнены данными об участии женщин отдельных стран в экономической жизни. В *табл. 4.3* представлены данные о соотношении женской и мужской занятости и безработицы в отдельных странах. Сокращения К, П, Прав. характеризуют религиозный состав населения.

Дистанция власти – степень неравенства в распределении власти в обществе или организации, воспринимаемая членами общества как нормальная и сама собой разумеющаяся. Предотвращение неопределенности – характеристика социально-экономического поведения, отражающая допустимую степень социальной нестабильности и двусмысленности, воспринимаемые в данной культуре как нормальные, при которых члены общества чувствуют себя комфортно. Соотношение индивидуализма и коллективизма – склонность к восприятию личностью себя как индивидуальности, или как части группы.

Таблица 4.2

Национальные культуры и доля женщин в составе работников и доходе

Страны	Д*	ПН	И	М/Ж	АМ	СТ	ДЖД	И
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Англосаксонская либеральная (протестантская) модель</i>								
Англия П **	35	35	89	66	33,0	44,7		1,0
Австралия П + К	36	51	90	61	41,1	23,8	36,6	
<i>Западноевропейская социал-демократическая модель</i>								
Испания К	57	86	51	42	9,5	47,0	18,6	
Германия К + П	35	65	67	66	26,6	49,0		
Греция Прав.	60	112	35	57	10,1	43,2	22,2	
Австрия К	11	70	55	79	27,3	47,3		
Бельгия К	65	94	75	54	30,2	47,1		2,0
Ирландия К	28	35	70	68	26,2	46,2		
Италия К	50	75	76	70	37,6	46,3	27,6	
Нидерланды К + П	38	53	80	14	22,8	45,7		
Норвегия П	31	50	69	8	30,6	58,5		
Португалия К	63	104	27	31	32,2	51,1		
Финляндия П	33	59	63	26	25,6	62,7		1,0
Швеция П	31	29	71	5	38,9	63,3	41,6	
Югославия	76	88	27	21				
<i>Дальневосточная патриархально-корпоративная модель</i>								
Индия	77	40	48	56	2,3	20,5	19,2	4,0
Китай	63	86	23	54	11,6	45,1	31,2	7,0
Таиланд	64	64	20	34	22,2	52,7	34,6	
Япония	54	92	46	95	8,0	42,0	33,5	
<i>Мусульманские страны (исламская модель)</i>								
Иран	58	59	41	43				7,0
Малайзия	104	36	26	50				5,0
Турция	66	85	37	45	4,3	31,9	30,2	
<i>Страны Латинской Америки в сравнении с Испанией</i>								
Аргентина К	49	86	46	56				3,0

Раздел 4. Этнометрия: экономическое измерение хозяйственной культуры

Окончание табл. 4.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Бразилия К	69	76	38	49	17,3	57,2	22,9	
Коста-Рика К + П	35	86	15	21	23,1	44,9	19,0	
Мексика К	81	82	30	69	19,4	43,2	22,3	
Эквадор К	78	67	8	63	26,0	44,2	13,3	

Примечания: *Д – дистанция власти, ПН – предотвращение неопределенности, И – индивидуализм, М/Ж – мужественность/женственность, АМ – доля женщин среди администраторов и менеджеров, СТ – доля женщин среди специалистов и техников, ДЖД – доля женщин в заработанном доходе, И – индекс гражданских свобод.

** П – протестанты; К – католики; Прав.– православные.

Таблица 4.3

Показатели Г. Хофстеда и уровень занятости и безработицы в отдельных странах

Страны	Д*	ПН	И	М/Ж	З/Н	З/Н (М)	З/Н (Ж)	Б	Б (М)	Б (Ж)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<i>Англосаксонская либеральная (протестантская) модель</i>										
Англия П **	35	35	89	66				7,1	8,1	5,8
Канада К + П	39	48	80	52				9,2	9,2	9,2
США П + К	40	46	91	62				4,9	4,9	5,0
<i>Западноевропейская социал-демократическая модель</i>										
Ирландия К	28	35	70	68	49,9	60,8	37,7			
Италия К	50	75	76	70	41,6	55,3	28,9			
Россия Прав.	93	95	39	59	56,7	66,0	48,8			
Франция К	68	86	71	43				12,3	10,8	14,2
Швеция П	31	29	71	5	62,9	65,6	60,1			
Швейцария К+П	34	58	68	70				4,1	4,3	3,9
<i>Дальневосточная патриархально-корпоративная модель</i>										
Китай	63	86	23	54	75,6	–	–	3,0	–	–
Таиланд	64	64	20	34	70,9	77,9	63,9	0,9	0,9	0,9
Япония	54	92	46	95	61,5	75,1	48,7			

Окончание табл. 4.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<i>Мусульманские страны (исламская модель)</i>										
Индонезия	78	48	14	46	62,0	78,9	47,4	4,0	3,3	5,1
Пакистан	55	70	14	50	39,0	66,5	9,8			
<i>Страны Латинской Америки в сравнении с католической Испанией</i>										
Бразилия К	69	76	38	49				6,9	5,7	8,8
Венесуэла К	81	76	12	73	55,1	74,4	35,7			
Колумбия К	67	80	13	64				12,1	9,8	15,1
Уругвай К	61	100	36	38				10,2	8,0	13,2
Чили К + П	63	86	23	28	51,5	71,1	32,8			

Примечания: *З/Н – занятость – население в целом, З/Н (М) – занятость – население (мужчины), З/Н (Ж) – занятость – население (женщины), Б – уровень безработицы в целом, Б (М) – уровень безработицы (мужчины), Б (Ж) – уровень безработицы (женщины).

** П – протестанты; К – католики.

Женственность – приверженность таким общественным ценностям, как выстраивание равных отношений, склонность к компромиссам, скромность, забота о ближнем, уют, качество жизни и т. п. В странах с преимущественно «женственными» характеристиками культуры гендерные границы между социальными ролями четко не определены, поддерживается равенство полов, повышенное значение придается качеству жизни, работа признается средством обеспечения, а не смыслом жизни, люди и социальные связи ценятся выше чем деньги и материальные блага, коллективизм и взаимозависимость – выше индивидуализма и независимости, не личные амбиции, а социальные отношения выступают мотивом деятельности.

В «мужественных» странах карьера и материальное благополучие являются основным показателем успеха, настоящими мужчинами называют людей амбициозных, решительных и жестких, акцент даже среди друзей делается на соревновательность и высокие результаты, основной метод разрешения конфликтов – силовой, женщина – политический деятель или крупный менеджер – редкость.

Страны, представленные в исследовании Г. Хофстеда, сгруппированы нами в рамках *англосаксонской либеральной, обобщенной западноевропейской социально-демократической, дальневосточной патриархально-корпоративной (конфуцианской), мусульманской и латиноамериканской СЭМ*. В рамках обобщенной континентальной СЭМ мы выделяем страны с *североевропейской СЭМ (шведская модель государства всеобщего благосостояния), центрально-европейские страны (германская модель социальной рыночной экономики, СЭМ альпийских и североморских стран), страны Южной Европы (СЭМ Франции, Италии, стран Пиренейского полуострова), православные страны*.

Англосаксонская СЭМ объединяет страны с умеренным преобладанием мужественности. Значение индекса индивидуальных свобод для этих стран приравнивается к 1,0. Доля женщин в рабочей силе уступает только североевропейским странам (ССЕ). Наиболее высокой является доля женщин в техническом персонале и зарабатываемом доходе. Особенностью *англосаксонской СЭМ* является близость уровней безработицы как среди женщин, так и среди мужчин.

В странах, относящихся к *обобщенной западноевропейской модели*, имеет место существенный разброс анализируемых характеристик. В ССЕ они находятся на наиболее низком уровне. В Швеции имеет место наибольшая среди континентальных государств доля женщин в рабочей силе, административном персонале, среди специалистов они являются преобладающими, доля женщин в заработанном доходе составляет 41,8%. По этим показателям страна приближается и даже несколько опережает страны с *англосаксонской СЭМ*. Разница в уровнях занятости среди мужчин и среди женщин в этой стране является наименьшей для европейских стран, индекс гражданских свобод также приближается к единице.

Женственные элементы преобладают в культурах таких относящихся к *южноевропейской СЭМ* стран (СЮЕ), как Испания, Португалия, Франция. Объединяют их относительно высокие показатели стремления к предотвращению неопределенности и дистанции власти. В отличие от ССЕ доля женщин в рабочей силе, административном персонале много ниже, меньше их доля в числе спе-

циалистов, значительно меньше – в получаемом доходе. Уровень женской безработицы намного превышает аналогичные показатели у мужчин.

Наиболее высокий уровень мужественности характерен для горных стран (Австрия, Италия, Швейцария). Одновременно имеют место существенный разброс в дистанции власти, некоторые отличия по отношению к неопределенности, индивидуализму. Объединяет все три страны корпоративистский характер СЭМ, доминирующая роль семейных фирм, широкое распространение сетевых, кластерных форм организации бизнеса. По показателям участия женщин в рабочей силе, управлении среди специалистов эти страны уступают как ССЕ, так и странам, относящимся к *англосаксонской СЭМ*. Ниже доля женщин в получаемом доходе. Уровень женской занятости в Италии почти вдвое ниже показателя среди мужчин. В то же время уровень женской безработицы в Швейцарии на 0,4% ниже, чем среди мужчин. В Швейцарии этот показатель самый низкий в континентальной Европе.

По показателям дистанции власти, избегания неопределенности, индивидуализма Нидерланды близки к странам, относящимся к *англосаксонской СЭМ*. В то же время уровень мужественности вполне соответствует показателям ССЕ. Одновременно доля женщин в рабочей силе, управлении, среди специалистов существенно ниже, чем в большинстве стран, относящихся как к *англосаксонской СЭМ*, так и ССЕ.

Особенностью предпринимательской культуры *Германии* является относительно умеренные мужественность, дистанция власти (уровень стран с *англосаксонской СЭМ*), предотвращение неопределенности и индивидуализма (уровень стран континентальной Европы). По показателю участия женщин в рабочей силе страна приближается к странам *англосаксонской СЭМ*. Одновременно в Германии средние для ЦЕС показатели участия женщин в управлении и техническом персонале. Соотношение женской и мужской безработицы существенно выше, чем в ССЕ, странах с *англосаксонской СЭМ*, *Японии*, несколько выше, чем в ЦЕС, *странах Южной Европы* (СЮЕ), существенно ниже, чем в *православной Греции*.

Прослеживается взаимосвязь уровня экономической активности женщин в промышленно развитых странах (ПРС) с объединяющими эти страны СЭМ. Наиболее активную роль в экономике играют женщины в ССЕ, далее следуют страны с *либеральной СЭМ*, ЦЕС, СЮЕ, *православная Греция*. Исключение составляет Португалия с близкими для стран либеральной СЭМ показателями участия женщин в рабочей силе, управлении, доле специалистов и сравнительно невысоким для ЦЕС и СЮЕ соотношением женской и мужской безработицы.

Для стран, относящихся к *дальневосточной патриархально-корпоративной СЭМ*, характерен существенный разброс показателей. Уровень мужественности варьируется от 45 до 68. Крайними полюсами выступают Япония – 95 и Таиланд – 34. Отличия в доле женщин в управлении, среди специалистов и получаемом доходе подтверждают наличие соответствующих особенностей национальной культуры. Выравнивание доходов в Японии объясняется уравнительным характером распределения заработной платы. Разница в уровнях занятости среди мужчин и женщин в этой стране составляет 26,4%. Высокий уровень вовлечения населения в экономическую жизнь характерен для Таиланда. Существенно ниже в этой стране разница уровней мужской и женской занятости. Минимальным и равным как для мужчин, так и для женщин остается в этой стране уровень безработицы. Более высокий уровень мужественности культуры характерен для островных государств. Незначительное его преобладание в культуре Китая сопровождается небольшой долей женщин в управлении, значительной их долей среди специалистов, усредненными для региона показателями доли в получаемом доходе. Суммарный рейтинг Японии по показателям участия женщин в экономической жизни ПРС совпадает с рейтингом Германии (14 место из 21).

Национальная культура Индии характеризуется уравновешенным сочетанием мужественности/женственности. Сбалансированность этого показателя, с *одной стороны*, подтверждается допущением женщин в высшие органы государственной власти (Индира Ганди), с *другой* – вступает в противоречие с низкой долей женщин

в управлении, среди специалистов, в получаемом доходе. Объяснение этому можно найти в сохранении значения традиционного хозяйства, низкой доли городского населения, незавершенности индустриализации.

Особенностью *мусульманских стран* является существенный разброс показателей дистанции власти, предотвращения неопределенности, высокий уровень коллективизма и сбалансированное соотношение в культуре мужественных и женственных черт при незначительном разбросе этого показателя. Даже в наиболее европеизированной Турции женщины незначительно представлены в управлении, сравнительно меньшая доля в числе специалистов и получаемом доходе. Уровень женской занятости значительно ниже соответствующих показателей среди мужчин. Уровень женской безработицы выше уровня мужской.

Сочетание влияния католицизма и наследия местной культуры объединяет *страны Латинской Америки*. Формируемая в этих странах СЭМ существенно отличается как от либеральной модели экономики стран Северной Америки, так и от СЭМ католических СЮЕ. Низкий уровень индивидуализма стран, расположенных на тихоокеанском побережье и на севере континента сочетается с относительно высокими показателями мужественности центральноамериканских стран и более умеренными показателями Перу и Чили. Рост значимости этого показателя в культурах стран атлантического побережья дополняется уравновешенными показателями мужественности в Аргентине и Бразилии и некоторым преобладанием женственности в культуре Уругвая. Равновесие мужественности и женственности в культуре Аргентины сочетается с меньшей, по сравнению с другими странами континента, долей женщин в управлении и большей их долей в числе специалистов и доходах. Преобладание мужественности в культуре Эквадора сочетается с большей долей женщин в управлении, средней для стран континента их долей среди специалистов и меньшей в доходе. Уровень женской занятости в Венесуэле и Чили более чем в два раза выше соответствующих показателей среди мужчин, уровень женской безработицы существенно превышает уровень мужской.

Таким образом, доминирование мужественных или женственных черт национальной культуры оказывает существенное влияние на особенности СЭМ стран мира. По мере становления и развития национальных экономик изменяются формы вовлечения женщин в хозяйственную жизнь при сохранении традиционных представлений об их роли и месте в социальной жизни. Тенденция к унификации форм хозяйствования в глобальном масштабе сочетается с сохранением влияния гендерных особенностей национальных культур, сформированных под влиянием природно-климатических, религиозных факторов, особенностей исторического пути становления нации. В культурах католических стран, стран расположенных в горной местности, вблизи экватора, англо- и немецкоязычных странах доминирует мужской тип поведения. В максимальной степени он выражен в культуре Японии. В культурах романских и мусульманских стран имеет место некоторое преобладание женского типа поведения. В максимальной степени он проявляется в культурах северных стран.

В соответствии с сокращением уровня экономической активности женщин промышленно развитые страны мира можно ранжировать на ССЕ (максимальная экономическая активность), страны с либеральной СЭМ, ЦЕС (СЭМ социально ориентированной рыночной экономики), Япония (дальневосточная СЭМ), СЮЕ (французская, итальянская, иберийская СЭМ), формируемая православная СЭМ (Греция).

Изучение влияния гендерных факторов на формирование СЭМ стран мира служит основой определения институциональных форм экономической деятельности, в наибольшей степени соответствующих особенностям национальной культуры, определению особенностей национальной СЭМ Украины, совершенствованию кросс-культурного взаимодействия в международных экономических отношениях.

4.3. Интеграция Украины в ЕС: гендерный аспект²¹

Проблемы и перспективы интеграции Украины в ЕС привлекают значительное внимание украинской общественности, ученых-экономистов. Обзор публикаций, посвященных изучению этого вопроса и теоретических концепций интеграции, приведен в нашей работе [121]. Возрастает внимание к социокультурным факторам интеграционных процессов. Среди них – гендерные особенности национальной культуры. Признание значимости этого фактора в социально-экономической жизни находит свое выражение в широком внедрении в практику статистических исследований таких показателей, как гендерная структура занятости, безработица, распределение доходов среди населения [20]. Указанные показатели довольно часто используются наравне с другими для компаративного анализа социально-экономических моделей стран мира. Возрастает внимание к целенаправленному сравнительному исследованию места женщины в экономической жизни стран мира [66]. Анализ статистических данных позволяет выявить влияние половых отличий на роль и место женщины в экономической жизни общества. Но они не дают ответа на вопрос: почему возникают подобные расхождения, обусловлены они особенностями настоящего состояния экономики страны или действием более глубоких факторов?

В определенной мере ответ на поставленный вопрос может дать использование данных, полученных Г. Хофстедом во время многолетнего исследования особенностей национальных культур 70 стран мира [2]. Ученый сравнивает национальные культуры по степени индивидуализма, дистанции относительно власти (параметр, который соотносится с понятиями демократизм – авторитаризм), предотвращением неопределенности (характеристика, близкая понятию

²¹ Выступление на Пятой международной научно-практической конференции «Мотивация инновационно-инвестиционной деятельности предприятий на рынке труда в контексте интеграции Украины в ЕС», г. Хмельницкий, Хмельницкий НУ, 18 – 21 мая 2005 г.

Опубликовано: Вісник Хмельницького національного університету // Економічні науки.– 2005.– № 2, Т. 1.– С. 81 – 84. теж саме: Інтеграція України у ЄС: гендерний аспект // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки.– 2006.– № 5, Т. 2.– С. 17 – 20.

традиционализм), степенью мускулинности (мужественности) или феминности (женственности). Критериями для отбора показателей выступала их первоочередная значимость в формировании ориентиров хозяйственной активности экономических субъектов, а также определенная независимость между собой.

Что они означают? Дистанция власти – социально приемлемая, нормальная по представлениям членов общества, степень неравенства в распределении власти в обществе или организации. Предотвращение неопределенности – допустимая степень социальной нестабильности и двусмысленности, воспринимаемые в данной культуре как нормальные, при которых члены общества чувствуют себя комфортно. Соотношение индивидуализма и коллективизма – склонность к восприятию личностью себя как индивидуальности, или как части группы.

Мускулинность связывается с такими общественными ценностями, как склонность общества к рекордам, героизму, упорству в достижении цели, материальный успех. Женственность – склонность к таким общественным ценностям, как выстраивание равных отношений, склонность к компромиссам, скромность, забота о ближнем, уют, качество жизни. В странах с преимущественно «женскими» характеристиками культуры гендерные границы между социальными ролями четко не определены, труд признается средством обеспечения, а не смыслом жизни, люди и социальные связи ценятся больше чем деньги и материальные блага, коллективизм и взаимозависимость ценятся выше индивидуализма и независимости, не личные амбиции, а качественные социальные отношения выступают мотивом деятельности. Уважением пользуются профессии, связанные с педагогической деятельностью, уходом за больными, помощью тем, кто страдает.

В «мужественных» странах значительно различаются социальные роли мужчины и женщины, акцентируются настойчивость, доминирование и независимость, мужскими считаются работы, которые требуют больших полномочий и ответственности, карьера и материальное благополучие является основным показателем успеха, даже среди друзей акцент делается на состязательность и высокие резуль-

таты, фактически люди живут для работы (а не работают для того, чтобы жить), образцовый руководитель самостоятельно принимает решения, основной метод разрешения конфликтов – силовой, женщина – политический деятель или топ-менеджер – редкость.

Статистические данные, которые характеризуют уровень экономической активности женской части населения заимствованы в работе Д. Гхая [62]. Данные, которые описывают соответствующие характеристики национальных культур, в табл. 4.4 соотнесены с данными о степени участия женщин в экономической жизни промышленно развитых стран. Среди долгосрочных факторов формирования соответствующих особенностей национальных культур учитывались географическое расположение, природно-климатические условия, ландшафт, религиозный состав населения. Сокращения К, П, Прав. характеризуют преобладающую конфессиональную принадлежность населения соответствующих стран. Г. Хофстед не проводил соответствующего исследования относительно Украины и многих других стран бывшего социалистического лагеря. Некоторую информацию об ожидаемых характеристиках национальной культуры может дать ее сравнение с культурами таких преимущественно православных славянских стран, как Россия, Греция, Югославия.

Таблица 4.4

**Ранжирование по признакам пола
(промышленно развитые государства)**

Страны	Д*	ПН	И	М/Ж	Ж/РС	Р1	Ж/А	Ж/Т	Сэр.	Р 2	Б Ж/М	Р 3	Сэр. Р.	СР
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
<i>Англосаксонская либеральная (протестантская) модель</i>														
Англия П**	35	35	89	66	65,6	8	33,0	44,7	38,9	7	0,67	1	5,3	5
<i>Западноевропейская (континентальная) социал-демократическая модель</i>														
<i>Североевропейский вариант европейской СЭМ</i>														
Норвегия П	31	50	69	8	72,1	4	30,6	58,5	44,6	3	0,92	4	3,7	1
Финляндия П	33	59	63	26	72,9	3	25,6	62,7	44,2	4	0,97	5	4,0	2
Швеция П	31	29	71	5	81,5	1	27,4	48,6	38,0	10	0,82	2	4,3	3

Раздел 4. Этнометрия: экономическое измерение хозяйственной культуры

Окончание табл. 4.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
<i>Центральноевропейский вариант европейской СЭМ</i>														
<i>Германия П + К</i>	35	65	67	66	62,0	11	26,6	49,0	37,8	8	1,67	18	14,3	14
<i>Австрия К</i>	11	70	55	79	56,4	15	27,3	47,3	37,3	12	1,26	11	12,7	12
<i>Бельгия К</i>	65	94	75	54	50,3	17	30,2	47,1	38,7	8	1,67	18	14,3	14
<i>Дания П</i>	18	23	74	16	77,8	2	23,1	49,7	36,4	13	1,54	17	10,7	10
<i>Ирландия К</i>	28	35	70	68	40,9	21	26,2	46,2	36,2	14	1,01	7	14,0	13
<i>Нидерланды К + П</i>	38	53	80	14	55,0	16	22,8	45,7	34,3	17	1,50	16	16,3	18
<i>Православные страны</i>														
<i>Греция Прав.</i>	60	112	35	57	45,0	19	22,0	44,9	33,5	18	2,23	22	19,7	21
<i>Россия Прав.</i>	93	95	39	59										
<i>Югославия</i>	76	88	27	21										
<i>Украина</i>					50,0									
<i>Южноевропейский вариант европейской СЭМ</i>														
<i>Испания К</i>	57	86	51	42	44,4	20	32,4	43,8	38,1	9	1,71	19	16,0	17
<i>Италия К</i>	50	75	76	70	29,3	22	53,8	17,8	35,8	15	1,76	20	19,0	20
<i>Португалия К</i>	63	104	27	31	60,6	12	32,2	51,1	41,7	6	1,26	11	9,7	9
<i>Франция К</i>	68	86	71	43	59,9	13	9,4	41,4	25,4	21	1,45	15	16,3	18

Примечания: *Д – дистанция власти, ЗН – предотвращение неопределенности, И – индивидуализм, М/Ж – мускулинность/женственность, Ж/РС – доля женщин в рабочей силе, Р1 – ранг страны по представленному показателю, Ж/А – доля женщин в административно-управленческом персонале, Ж/Т – доля женщин в техническом персонале, Сэр. – средняя, Р2 – ранг страны по двум показателям, Б Ж/М – соотношение женской и мужской безработицы, Р3 – ранг страны по представленному показателю, Сэр. Р – средний ранг страны, СР – общий ранг страны.

**П – протестанты; К – католики; Прав. – православные.

Целью сопоставления полученных Г. Хофстедом характеристик национальных культур с показателями участия женщин в экономической жизни общества есть подтверждение или опровержение возможности их использования в процессе определения социально-экономической модели общества, к которой тяготеет национальная культура.

Традиционно европейские страны распределяются на страны с либеральной (Англия) и континентальной СЭМ. В рамках обобщенной континентальной модели мы выделяем страны с *североевропейской СЭМ (шведская модель государства общего благосостояния), центральноевропейские страны (немецкая модель социальной рыночной экономики, СЭМ альпийских и североморских стран), страны Южной Европы (СЭМ Франции, Италии, стран Пиринейского полуострова), православные страны* [112].

Англосаксонская СЭМ объединяет страны с умеренным преимуществом мускулинности. Распределение индекса между странами – от 52 до 66. Доля женщин в рабочей силе колеблется от 64,8 до 68,6% и уступает лишь североевропейским странам *скандинавской СЭМ*. Наиболее высока доля женщин в административном (от 33,0 до 44,4%), техническом (от 44,4 до 53,4%) персонале и доходах (36,6% – Австралия). Характерная особенность *англосаксонской СЭМ* – близость уровней безработицы как среди женщин, так и среди мужчин. В США и Канаде эти показатели составляют 5,0; 4,9 и 9,2; 9,2 соответственно. Аналогичные показатели в Англии свидетельствуют о меньшем уровне безработицы среди женщин (5,8; 8,1). В странах, которые относятся к *обобщенной западноевропейской модели*, имеет место существенное расхождение анализируемых характеристик. В *североевропейских странах* они находятся на наиболее низком уровне и варьируют от 5 до 26. Доминирование в женских культурах семейных ценностей, качества жизни, поддержки хороших отношений, акцент на моральных, этических аспектах бизнеса целиком соотносится с основаниями шведской модели государства общего благосостояния. В этой стране имеет место наиболее высокая среди континентальных государств доля женщин в рабочей силе (81,5%) административном персонале (38,7%), они преобладают среди специалистов (63,3%), доля женщин в заработанном доходе составляет 41,8%. По этим показателями страна приближается и даже немного опережает страны с *англосаксонской СЭМ*. Разница в уровнях занятости среди мужчин и среди женщин в этой стране минимальна для европейских стран (65,6 и 60,1%).

Элементы женственности преобладают в культурах таких *южно-европейских* стран, как Испания, Португалия, Франция. Объединяют эти страны относительно высокие показатели стремления к предотвращению неопределенности и дистанции относительно власти. В отличие от североевропейских стран доля женщин в рабочей силе, административно-управленческом персонале существенно ниже, меньше доля женщин в числе специалистов и технических работников, значительно меньше их доля в получаемом доходе (18,6% – в Испании). Уровень женской безработицы намного превышает аналогичные показатели у мужчин.

Наиболее высокий уровень маскулинности характерен для таких европейских стран, как Австрия (79), Италия (70), Швейцария (70). Все три относятся к горным странам. Особенности естественного ландшафта сыграли определяющую роль в формировании соответствующих черт национальной культуры. Одновременно имеют место существенные расхождения в дистанции относительно власти (соответственно 11, 50, 34), некоторые расхождения относительно неопределенности (70, 75, 58), индивидуализма (55, 76, 68). Объединяет все три страны корпоративистский характер сформированных социально-экономических моделей. Ведущая роль семейных фирм, распространение сетевых, кластерных форм организации бизнеса составляют характерную особенность первых двух стран. По показателям участия женщин в рабочей силе (от –56,6% к –29,3%), управлении предприятиями (от 27,3 до 17,8%), количестве женщин-специалистов эти страны уступают как североевропейским странам, так и странам, которые относятся к *англосаксонской СЭМ*. Ниже доля женщин в получаемом доходе. Для Италии соответствующий показатель составляет 27%. Уровень женской занятости в этой стране почти вдвое ниже соответствующего показателя среди мужчин (55,3%). В то же время уровень женской безработицы в Швейцарии (3,9%) на 0,4% ниже соответствующего показателя среди мужчин (4,3%). Этот показатель в Швейцарии много ниже аналогичных показателей других стран континентальной Европы.

Показатели дистанции власти, предотвращения неопределенности, индивидуализма приближают Нидерланды к странам, которые

относятся к *англосаксонской СЭМ*. В то же время уровень мускулинности (14) полностью соответствует показателям Северной Европы. Одновременно доля женщин в рабочей силе, административно-управленческом персонале, среди специалистов существенно ниже, чем в большинстве стран *англосаксонской* и *североевропейской СЭМ*. Именно эти страны в конце 1990-х годов первыми из европейских стран начали переориентировать предпринимательские структуры на акционерные формы пополнения капитала.

Особенностью предпринимательской культуры *Германии*, согласно результатам исследования Г. Хофстеда, есть относительно умеренные мускулинность, дистанция власти (соответственно 66 и 35 – уровень, характерный для стран с *англосаксонской СЭМ*), предотвращение неопределенности и индивидуализма (65 и 67 – уровень, средний для стран континентальной Европы). По уровню участия женщин в рабочей силе страна приближается к странам *англосаксонской СЭМ*, немного отставая от стран Северной Европы и немного опережая страны *Центральной Европы*. Исключение составляет только евангелистско-лютеранская Дания (77,8% – второе место в Европе после Швеции). Одновременно Германия демонстрирует средние для стран Центральной Европы показатели участия женщин в управлении и техническом персонале. Соотношение женской и мужской безработицы (1,67) существенно выше, чем в странах Северной Европы (в среднем 0,9), странах с *англосаксонской СЭМ* (в среднем 0,93), немного выше, чем в странах *Центральной Европы* (в среднем 1,49), *странах Южной Европы* (1,54), существенно ниже, чем в *православной Греции*.

В целом прослеживается взаимосвязь уровня экономической активности женщин в промышленно развитых странах с характером СЭМ, которые в них преобладают. Наиболее активную роль в экономике играют женщины в странах Северной Европы (1 – 3 места), дальше идут страны с *либеральной СЭМ* (4 – 8), страны *Центральной Европы* (10 – 18), страны Южной Европы (18 – 20), *православная Греция* (21). Исключение составляет Португалия (9 место) с близкими для стран либеральной СЭМ показателями участия женщин в рабочей силе, управленческом персонале, доле технических специалистов и сравнительно невысоким для центрально- и

североевропейских стран соотношением женской и мужской безработицы (1,26).

Следует также отметить наиболее низкий среди исследованных стран рейтинг экономической активности представительниц православной Греции. Эти показатели в России и Югославии могут характеризовать состояние реформ, а не соответствующую СЭМ. Относительная близость культур этих стран и Греции к показателям предотвращения неопределенности и индивидуализма и значительные расхождения относительно дистанции власти (93, 76, 60) и мускулинности (59, 57, 21) свидетельствуют о потенциальном существенном различии СЭМ этих стран. Отсутствие у нас данных по соответствующим исследованиям Г. Хофстедом украинской культуры делает невозможными непосредственные сравнения. Вместе с тем нужно подчеркнуть особенности влияния природно-климатических, ландшафтных, религиозных факторов на формирование национальной хозяйственной культуры. Преимущественно равнинный ландшафт и православный состав населения с равной долей мусульман (8%), общая историческая судьба оказывали содействие сближению русской и украинской национальных культур, однако более благоприятные климатические условия, существенная доля католического населения на горном западе (14%), значительное непосредственное влияние в этих регионах западной цивилизации обусловили существенные различия в наших культурах. Югославия и Греция близки по географическому расположению, ландшафту и климатическими условиями и существенно различаются по религиозной структуре населения. Если Греция – это монорелигиозная страна (98% населения – православные), то доминирование православных в Югославии (Сербия и Черногория, 65% населения) дополняется многочисленными религиозными общинами мусульман-суннитов (19%), католиков (4%), протестантов (1%).

Соотнесение характеристик национальных культур, полученных в результате исследований Г. Хофстеда, религиозного состава населения, показателей женской экономической активности и основных социально-экономических моделей стран Европы позволяет сделать вывод о довольно высокой взаимосвязи между этими показа-

телями. По уровню экономической активности женской части населения можно выделить группу североевропейских стран (шведская СЭМ), дальше идут страны с англосаксонской СЭМ, страны Центральной (рейнская модель) и Южной Европы – французский дирижизм и итальянский корпоративизм, православные страны. Проведенный анализ позволяет прогнозировать потенциальную близость формируемой в Украине СЭМ к моделям стран Южной Европы.

4.4. Проблемы заимствования систем мотивации персонала в трансформационных экономиках: кросс-культурные основы исследования²²

*Различные культуры – все равно, что различные климаты для духа:
каждый из них может быть вреден для одного организма
и полезен для другого.*

Ф. Ницше

Кардинальная трансформация институциональных основ хозяйствования в странах с трансформационной экономикой, Украине в том числе, предопределяет существенные изменения в системе стимулирования труда персонала и его мотивации. Интерес исследователей и практиков к иностранному опыту разработки и внедрения систем оплаты и мотивации труда персонала в связи с этим совершенно естествен. Прежде всего речь идет о работах западных специалистов, представителей англосаксонской социально-экономической модели (СЭМ) в частности. Достаточно назвать фундаментальные работы таких ученых, как М. Армстронг и Т. Стивенс, П. Чингос [11; 207]. Но насколько системы, которые используются в странах Запада, отвечают социокультурным особенностям переходных экономик? Не стимулирует ли поспешное некритическое внедрение отдельных систем оплаты и мотивации труда, разработанных

²² Выступление на Четвертой Международной научно-практической конференции «Конкурентоспособность человеческого потенциала в условиях развития международных интеграционных процессов», г. Хмельницкий, Хмельницкий НУ, 24 – 25 октября 2007 г.

Опубликовано: Україна: аспекти праці.– 2008.– № 2.– С. 42 – 51.

в существенно отличных национальных культурах хозяйствования, морально-этическую деградацию переходных обществ? Остается ли этично нейтральным индивидуалистический рационализм, который закладывается некоторыми реформаторами в основы как рыночной модели экономики, которая формируется в целом, так и в системы стимулирования труда в частности [118; 123]? Как влияет национальная культура на организацию рыночного взаимодействия?

Поиск ответов на аналогичные вопросы стимулирует интерес к проблемам сравнительного исследования особенностей национальных культур хозяйствования, особенностей национальных моделей менеджмента, кросс-культурного взаимодействия в бизнесе. Среди значительного количества изданных в последние годы обобщающих работ по этим вопросам нужно выделить работы Р. Гестеланда [55], Р. Льюиса [128], С. Мясоедова [146], Л. Симоновой и Л. Стровского [174], Ф. Тромпенаарса и Ч. Хампден-Тернера [192]. Значительный интерес ученых вызывают результаты исследований национальных культур хозяйствования Г. Хофстеда [2] и Р. Инглхарта [82]. Они активно используются в работах многих исследователей национальных культур хозяйствования [64; 108; 129; 147; 211], в том числе и в исследованиях автора [114; 115; 117; 119].

Нашей целью является изучение возможностей и последствий внедрения в трансформационных экономиках западных систем мотивации труда. В нашем распоряжении есть результаты исследований Г. Хофстеда и Ф. Тромпенаарса. Данные по Украине есть лишь в исследовании Г. Хофстеда [12]. Поэтому на первом этапе нашей работы мы попробуем выделить те культуры, с которыми украинская имеет максимальную близость (определим референтную группу для Украины), и сравнить их с характеристиками западных культур, прежде всего англосаксонских стран – тех, чьи системы мотивации заимствуются в первую очередь. Дальше мы проанализируем результаты изучения мотивации экономической деятельности в странах референтной группы, полученные Ф. Тромпенаарсом, в сравнении с другими странами.

Результаты исследования Г. Хофстеда позволяют определить уровень когерентности отдельных национальных культур. Нагляд-

но продемонстрировать ее дает возможность графическое представление данных в виде диаграмм. Сокращениями на диаграммах обозначены основные хозяйственные характеристики национальных культур по Г. Хофстеду: **ДВ** – дистанция власти, **ИН** – избегание неопределенности, **И/К** – индивидуализм/коллективизм, **М/Ж** – мужественность/женственность. Сто баллов на соответствующей шкале свидетельствует о максимальных дистанции власти, индивидуализме, мужественности, предотвращении неопределенности.

На рис. 4.9 представлен профиль национальных культур хозяйствования основных стран с **англосаксонской (либеральной) СЭМ**, по данным Г. Хофстеда, в сопоставлении с профилем соответствующих характеристик украинской культуры. Диаграмма подтверждает *значительное их подобие для англосаксонских стран*. Для них характерны *высокий уровень индивидуализма, умеренные мужественность, предотвращение неопределенности*, относительно *незначительные показатели дистанции власти*. Сравнение с показателями по **Украине** демонстрирует *существенные различия по всем характеристикам*, выглядит *обратным, зеркальным, отображением* показателей англосаксонских стран, что свидетельствует об *ограниченных возможностях прямого заимствования хозяйственных институтов, характерных для этих стран*. Поэтому и потенциально невысокую его эффективность.

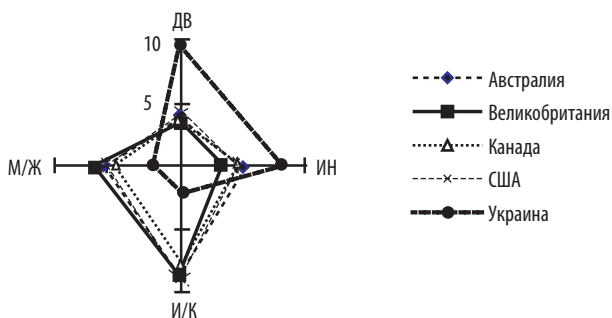


Рис. 4.9. Профиль ценностных характеристик национальных культур основных стран с англосаксонской СЭМ и Украины

Ценностные основы хозяйствования *центральноевропейских стран* представлены на *рис. 4.10*. По общему профилю они довольно подобны между собой. Лишь **Нидерланды** имеют ярко выраженное преимущество женских черт культуры (14). Профиль хозяйственных ценностей, характерный для **Украины**, отличается *значительно большими дистанцией власти* (96), *предотвращением неопределенности* (82), *высокими показателями коллективизма* (20) и *женственности* (20). По показателям *дистанции власти* ценностные основы хозяйствования **Германии** полностью совпадают с соответствующими характеристиками таких стран, как **Нидерланды** и **Швейцария**. **Германия** занимает *средние места* в группе центральноевропейских стран по показателям *уровня предотвращения неопределенности* (65), *индивидуализма* (67), *мужественности* (66). В целом характеристики национальной культуры хозяйствования **Германии** отражают профиль ценностей центральноевропейских стран.

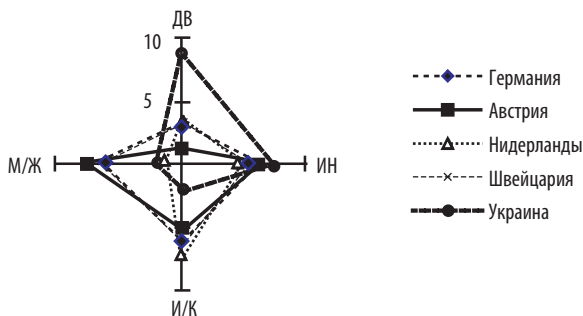


Рис. 4.10. Профиль ценностных характеристик национальных культур центральноевропейских стран и Украины

Ценностные основы хозяйствования представителей стран, в которых сформирована *североевропейская СЭМ*, представлены на *рис. 4.11*.

За счет *высокого уровня женственности*, *незначительной дистанции власти*, *умеренного индивидуализма* профиль ценностных характеристик хозяйствования североевропейских стран

существенно отличается от англосаксонских и стран центральной Европы. *Существенные различия* между странами наблюдаются лишь по показателям *предотвращения неопределенности* (от 23 – в **Дании** до 59 – в **Финляндии**). Профиль ценностных характеристик хозяйствования **Швеции** полностью отображает соответствующие характеристики приведенных североевропейских стран. Ценностные основы хозяйствования **Украины** и североевропейских стран *совпадают* лишь по уровню *женственности*. По показателям *дистанции власти* и *индивидуализма/коллективизма* наши культуры *абсолютно противоположны*. Уровень предотвращения неопределенности, характерный для **Украины**, также значительно выше, чем в североевропейских странах.

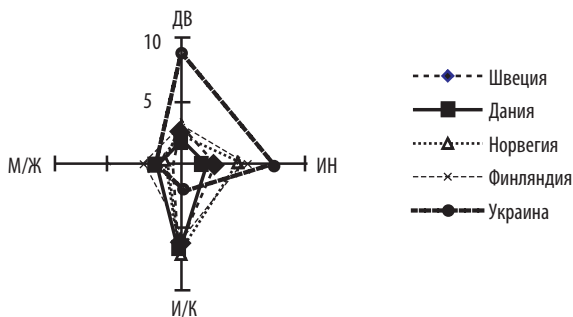


Рис. 4.11. Профиль ценностных характеристик национальных культур североевропейских стран

Ценностные основы хозяйствования представителей стран, в которых сформирована *южноевропейская СЭМ*, представлены на *рис. 4.12*. По обобщенным чертам профиль культурных характеристик этих стран напоминает неправильный ромб с акцентом на *предотвращение неопределенности* и *незначительным преимуществом женственности*. Очертания профиля **Франции** отражают средние характеристики южноевропейских стран. Лишь **Италия** несколько выделяется *более высоким уровнем мужественности* (70). **Украина** отличается *значительно высшими дистанцией власти и уровнем коллективизма*.

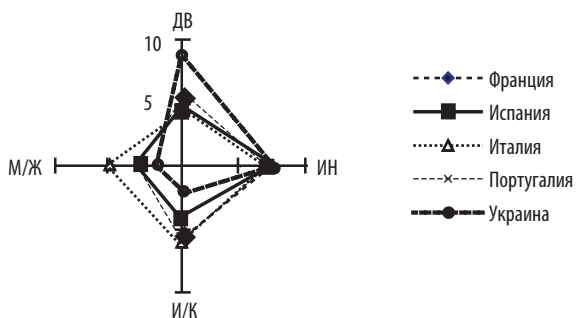


Рис. 4.12. Профиль ценностных характеристик национальных культур южноевропейских стран

Выделение ключевых особенностей цивилизационных моделей организации хозяйственной жизни позволяет объединить их в несколько основных СЭМ. К ним можно отнести СЭМ, сформированные в **России, Китае, Индии, арабских странах, странах Латинской Америки, Японии** (рис. 4.13). В целом для представленных на диаграмме комплексов национальных ценностей хозяйствования характерны **значительные дистанция власти, предотвращение неопределенности, преимущество коллективизма, взвешенное соотношение между мужественностью и женственностью**. Отмечается довольно спокойное отношение к **неопределенности** (40) и гармоническое соотношение между **индивидуализмом и коллективизмом** (48) в **Индии**. **Япония** выделяется сдержанной **дистанцией власти** (54) и высочайшим среди всех исследованных Г. Хофстедом культур **уровнем мужественности** (95) национальной культуры. В определенной степени наиболее низкий среди указанных на диаграмме стран **уровень дистанции власти** (54) и взвешенное соотношение между **коллективизмом и индивидуализмом** (46) в **японской** культуре можно объяснить последствиями процесса модернизации, начатого еще в 60-е годы XIX ст. Профиль национальной культуры хозяйствования **Украины** отличается среди указанных на диаграмме культур **высочайшим уровнем женственности** (20), по уровню **коллективизма** мы оказываемся близкими к **Китаю** (20 – Украина, 23 – КНР) и существенно **превышаем** другие представленные страны.

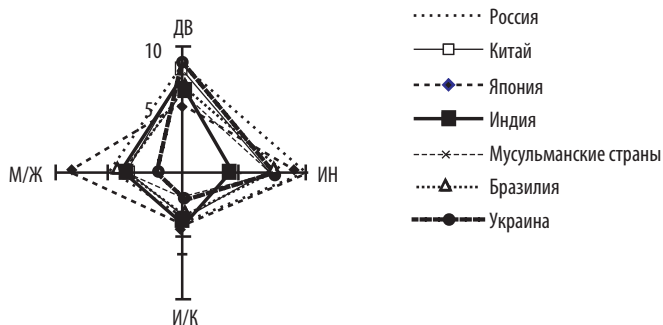


Рис. 4.13. Профиль ценностных характеристик национальных культур основных стран с выраженными цивилизационными СЭМ и Украины

На рис. 4.14 представлены ценностные основы хозяйствования отдельных постсоветских стран Восточной Европы и СНГ. В целом профиль подтверждает наличие цивилизационного единства православных стран, частичную близость славянских стран (в *Польше* значительно более высокий уровень индивидуализма – 60), и существенную цивилизационную специфику некоторых стран (*Венгрия* по дистанции власти (30) и соотношением индивидуализм/коллективизм (80) более близка к англосаксонским странам, а по уровню мужественности вообще приближается к *Японии*). Хозяйственная культура *Украины* по показателям дистанции власти, отношения к неопределенности, индивидуализма/коллективизма полностью отвечает профилю православных стран. Лишь показатель уровня женственности (20) нашей культуры в два – три раза превышает аналогичные показатели культур других православных стран.

Частично ответ на вопрос «насколько стабильны эти характеристики» дают предварительные результаты исследования студенческой молодежи ряда постсоветских стран (Россия, Белоруссия, Казахстан, Украина), Турции и Пакистана, которое проводится специалистами государственного университета Высшая школа экономики (г. Москва). Участие в нем принимали и студенты ряда восточноевропейских вузов, в том числе и ХНЭУ (12). Данные отно-

сительно динамики ценностей украинского студенчества приведены на рис. 4.15. Они свидетельствуют о *существенном сокращении дистанции по отношению к власти* (от 92 до 46), *существенном росте индивидуализма* (от 18 до 60), *мужественности* (от 20 – в исследовании GE Medical Systems, на которое ссылаются авторы, 46 – в статье, до 74 – у студенчества). Одновременно *несколько возрастает уровень предотвращения неопределенности* (от 80 до 83). Таким образом, *в целом ценностные характеристики украинского студенчества*, как и студенчества других исследуемых стран, *вестернизируются*. Однако результаты сравнения ответов студентов разных курсов дали, на первый взгляд, парадоксальный результат. Согласно предварительной гипотезе исследователей уровень вестернизации ценностных отношений студенчества должен был возрасти в процессе обучения от младших курсов к старшим. Реалии оказались противоположными. *Наиболее вестернизованными оказались студенты именно младших курсов*. В процессе обучения происходило частичное возвращение к ценностным ориентациям, присущим национальной культуре. Объяснение этому находят в том, что анкетированные, а это студенты – будущие экономисты, во время обучения в школе, в процессе подготовки ко вступлению в вузы изучали экономическую литературу, ориентированную на западные модели мышления «человека экономического». Это же обычно влияло на формирование собственных ценностей. Во время обучения в вузах продлевается процесс социализации, студенты входят в реальную хозяйственную жизнь и корректируют свои теоретические представления в соответствии с национальной хозяйственной практикой. Соответственно и рост отрицательного отношения к неопределенности можно объяснить стрессом, связанным с подготовкой к вступительным экзаменам и процедурой поступления в вузы.

Анализ результатов исследования ценностных ориентаций национальных культур по Г. Хофстеду позволяет определить место отдельных стран в мировом культурном пространстве, группы стран, наиболее близких по культурологическим характеристиками. К **референтной группе стран с подобными Украине характеристиками национальной культуры** можно отнести **Болгарию** и **Россию**.

Частичная близость наблюдается с **Польшей**. Существенные различия – с **Венгрией**. Объединяет **Украину** со всеми указанными экономиками *состояние транзиции* – переход к рыночной системе хозяйствования. Именно различия в базовых характеристиках национальных культур позволяют проследить уровень универсальности влияния новых условий стимулирования труда на изменение характера его мотивации, и таким образом, учитывая отсутствие данных по Украине и то, насколько результаты, полученные в исследовании Ф. Тромпенаарса, отвечают динамике этих показателей в Украине.

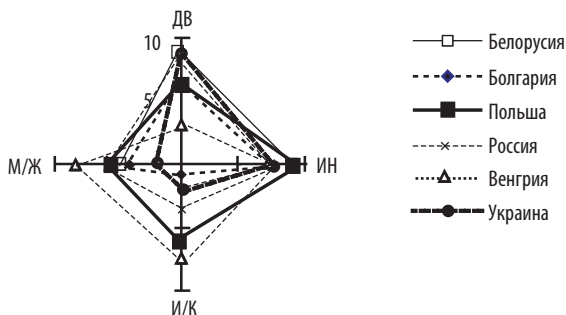


Рис. 4.14. Профиль ценностных характеристик национальных культур отдельных постсоветских и православных стран

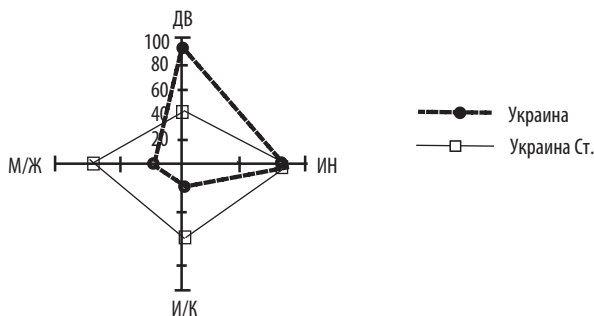


Рис. 4.15. Профили хозяйственных ценностей по Г. Хофстеду. Украина в целом и студенчество

Раздел 4. Этнометрия: экономическое измерение хозяйственной культуры

Исследование национальных культур хозяйствования Ф. Тромпенаарса (табл. 4.5) отличается от предыдущего методикой, количеством и характером критериев, по которым изучаются национальные культуры. Часть вопросов *непосредственно касается особенностей стимулирования и мотивации экономической деятельности*. На них мы и сосредоточим внимание.

Таблица 4.5

Характеристики национальных культур по Ф. Тромпенаарсу как составляющая мотивации труда

Страны	К*	И/К			К/Д	Р	С	ВГ	М	И	Н
		1	2	3							
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<i>Англосаксонская СЭМ</i>											
Великобритания П**	52	61	70	48	82	56	89	4,5	78	3	93
Австралия П, К	54	63	64	58	82	70	86	4,11	97	2	98
Канада К, П	54	71	62	53	77	65	87	4,38	95	1	95
США П, К	56	69	72	54	85	75	87	4,3	83	1	92
<i>Европейская континентальная социал-демократическая СЭМ</i>											
<i>Североевропейская СЭМ государства общего благосостояния</i>											
Дания П	50	67	59	53	84	49	92	5,22	87	1	100
Норвегия П		54	72		77	77	94	4,56	87	2	97
Финляндия П	48	64	76	38	70	41	89	5,11	85	3	98
Швеция П	52	60	66	40	89	54	87	5,23	73	2	89
<i>Центральноевропейская СЭМ (социальное рыночное хозяйство)</i>											
Германия К, П	48	53	62	36	75	40	74	4,69	87	2	92
Австрия К	46				79	25	51	5,44	75	5	94
<i>Нидерланды К, П</i>	57	65	70	43	83	30		4,63	81	2	92
Швейцария К, П	40	66	66	32	83	34	73	4,88	92	2	92
<i>Южноевропейская СЭМ</i>											
Испания К (ЛА)	50	63	75	46		13	82	4,42		4	83
Италия К	49	52		32	75	33	80	4,44		3	88
Португалия К (Бразилия)	27	44	59	55		39	86	5,62		3	98

Окончание табл. 4.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Франция К	40	41	49		81	33	83	4,89		4	95
<i>Постсоветские страны Восточной Европы</i>											
Польша К	67	59	80	60	76	21	80	4,31	74		77
Венгрия К, П	63	56	84	66	17	19	83	5,25	62		82
<i>Православные страны</i>											
Болгария Прав., М	72	59	79	59		16	78		67	4	73
Россия Прав.	69	60	86	69	22	30	74	4,75	53		80
<i>Конфуцианская СЭМ</i>											
Китай Конф., Б, М, Д	46	41	57	37	18	28	81	5,07	57	5	85
Япония Конф., С, Б	39	39	43	32	45	26	79	4,72	69	4	80
<i>СЭМ стран с доминированием индуизма и буддизма</i>											
Индия И, М,	43	37	44	36	46	37	57	4,03		5	91
<i>Мусульманская СЭМ</i>											
Египет М, Хр	61	30	40	44		4		4,83	32		95
Индонезия М	46	44		16	22	24		4,55	52	4	89
Малайзия М, Б, И	41	45	56	42	75			4,23	63	5	100
Пакистан М	61	52	71	38	65		78	5,47	75	5	91
<i>СЭМ стран Латинской Америки</i>											
Мексика К	46	32	43	40		31			80	5	88
Бразилия К	43	40	49	33		33	70	3,85	74	5	91

Примечания: * **К** – что есть компания; **И/К** – индивидуализм/коллективизм; **К/Д** – конкретная/диффузная культура; **Р** – характер рациональности; **С** – Статус, уважение к человеку; **ВГ** – временной горизонт, определялся как средняя арифметическая от суммы ответов всех респондентов по шкале, где измерение временного горизонта представляло: 1 для секунд, 2 – минут, 3 – часов, 4 – дней, 5 – воскресений, 6 – месяцев; **М** – степень вмешательства менеджеров в деятельность подчиненных; **И** – иерархичность, расстояние между высшим и низшим уровнями иерархической структуры организации; **Н** – назначение организационной структуры.

** **Б** – буддисты, **И** – индуисты, **Д** – даосисты, **К** – католики, **Конф.** – конфуцианцы, **М** – мусульмане, **П** – протестанты, **Прав.** – православные, **С** – синтоисты.

Во второй графе табл. 4.5 (рис. 4.16) приведены результаты ответов респондентов на вопрос *что, по их мнению, представляет собой компания* (К) – прежде всего организацию, призванную выполнять определенные функции (100), или коллектив, от отношений между членами которого и зависит его деятельность (0). Результаты свидетельствуют о том, что по уровню утилитарной направленности представлений о характере организации экономической деятельности представители **постсоциалистических**, и прежде всего **православных стран**, значительно превысили даже представителей **англосаксонских стран** (72 – **Болгария** против 56 – **США**). Показатели по **православным странам** несколько превышают показатели по **католическим**, но и по этим странам функциональная направленность деятельности оказывается *существенно выше, чем в других странах* выборки.

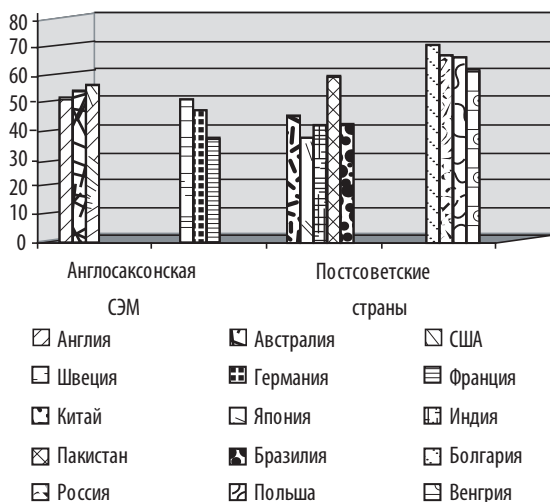


Рис. 4.16. Что представляет собой компания (система, утилитаризм (100) versus социализация, коллектив (0))

Третья, четвертая и пятая графы отображают результаты исследования *соотношения между индивидуальной и коллективной направленностью экономической деятельности* (И/К). В первом

вопросе (рис. 4.17) респондентам предлагалось выбрать между индивидуальной свободой (100) и качеством жизни (0).

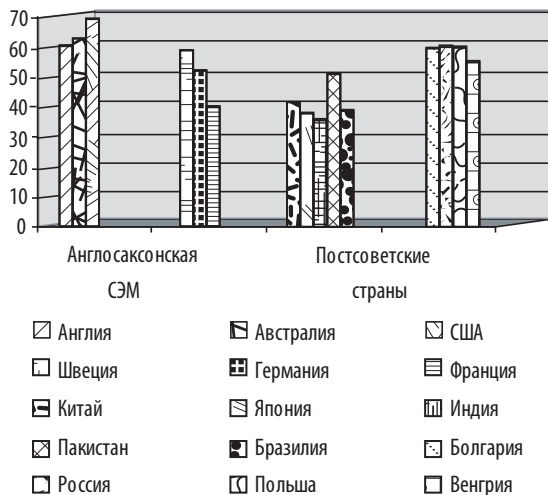


Рис. 4.17. Свобода (100) versus качество жизни (0)

Респонденты из **постсоциалистических стран** отдали *незначительное преимущество индивидуальной свободе*. По этому показателю мы *несколько уступаем англосаксонским, северо- и центральноевропейским странам*. Но *опережаем южноевропейские страны и существенно отличаемся от латиноамериканских, конфуцианских, мусульманских стран*, население которых отдало предпочтение качеству жизни. *Значительных различий между православными странами, Польшей и Венгрией нет*. Довольно интересную информацию дают ответы на **второй вопрос** – о **приоритете** в оценке труда в организациях **индивидуальных заслуг** (100) или **результатов деятельности всего коллектива** в целом (0) (рис. 4.18).

Абсолютное большинство респондентов из постсоциалистических стран (от 79 – в **Болгарии** до 86 – в **России**) сообщает о *преимуществе* в оценке труда в их организациях **индивидуальных заслуг работников**. По этому показателю *мы далеко опередили все страны*,

представленные в выборке. Так, если в среднем по **постсоветским странам** он составляет 82,25, то по **англосаксонским** – 67, **североевропейским** – 68,21, **центральноевропейским** – 66, не говоря уже о **конфуцианских, мусульманских, латиноамериканских странах**.

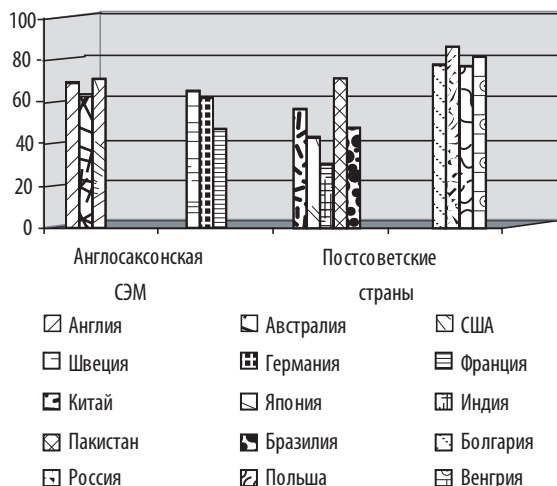


Рис. 4.18. Оценка труда в организации: индивидуализм (100) vs. коллективизм (0)

В **третьем вопросе** респонденты определяли, **кто должен нести ответственность за ошибку на производстве** – тот, кто ее сделал (100), или весь коллектив (0) (рис. 4.19).

По этому вопросу также **уровень индивидуалистической направленности выходцев из социалистического лагеря оказался высшим**. Здесь в **одном диапазоне** оказываются как **православные Болгария и Россия**, так и **католические Польша и Венгрия**. Средний балл по **четырем странам** – 63,5 (для сравнения: в **англосаксонских странах** он составляет 53,25, **североевропейских** – 43,7, **центральноевропейских** – 37, **конфуцианских** – 35,5, **мусульманских** – 35). По **целой группе показателей** мы оказались «**святое Папы Римского**», более индивидуалистически и утилитарно направленными, чем страны с **либеральной СЭМ**.

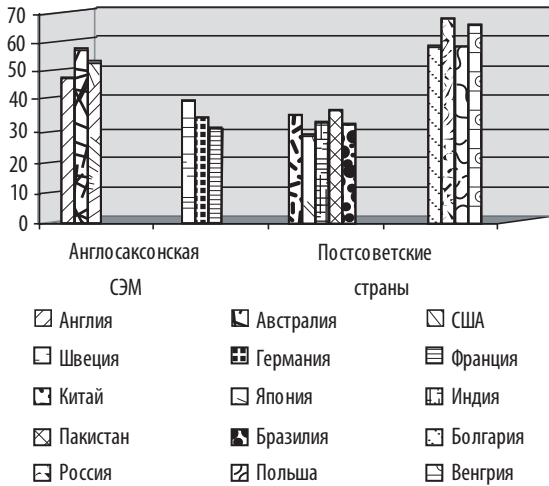


Рис. 4.19. Ответственность за ошибку: индивидуализм (100) и коллективизм (10)

Среди вопросов, с помощью которых Ф. Тромпенаарс определял *уровень диффузности национальной культуры*, был и такой: «Обязана ли компания предоставлять своим работникам жилье?». Абсолютное большинство респондентов из **постсоциалистических стран** (за исключением **Польши**) считают, что обязана. По этому показателю они значительно отличаются от всех исследуемых стран, кроме **Китая** и **Индонезии**. Средние показатели по англосаксонским странам – 81,5, 80 – по северо- и центрально-, 78 – южно-европейским, 54 – мусульманским странам.

Преобладающий характер *рациональности* деятельности (*целевой* или *ценностной*) (Р) можно определить исходя из ответа на вопрос *готовы ли респонденты действовать, руководствуясь собственными убеждениями даже если это не дает возможности достичь поставленной цели, или же главным в деятельности есть достижение цели, даже вопреки собственным убеждениям* (100 – целевая рациональность, действия исходя из конечного результата, 0 – ценностная рациональность, действия определяются мировоз-

зренческими ценностями человека, независимо от конечного результата) (рис. 4.20).

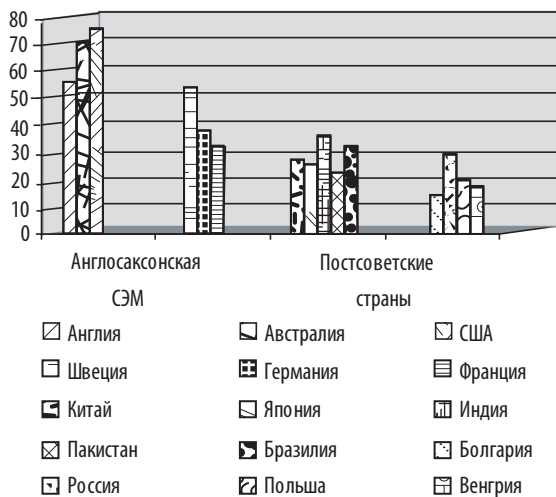


Рис. 4.20. Целевая versus ценностная рациональность

Средний результат по **постсоциалистическим странам** (21,5) *приближает их к мусульманским странам* и *существенно отличается* от показателей **англосаксонских** (66,5), **северо-** (55,25), и **центральноевропейских** (32,25) стран. По этому показателю **православные** страны демонстрируют *полярные позиции среди стран с переходной экономикой*.

Ф. Тромпенаарс исследовал также *зависимость статуса*, уровня уважения к человеку (С) *от его собственных достижений* (100) или *от происхождения* (0) (рис. 4.21).

По уровню признания собственных достижений **постсоциалистические страны** *несколько уступают северо-европейским, англосаксонским странам, имеют одинаковые показатели с южно-европейскими, конфуцианскими странами, опережают страны центральной Европы*. Католические Польша и Венгрия по этим показателям *несколько отличаются от православных стран*. Но эти отличия незначительны. Считаем, что вопрос о динамике мо-

тивации в **постсоциалистических странах** имеет нейтральный характер, ведь в советских странах именно собственные достижения человека декларировались основным источником достижения успеха и уважения в обществе.

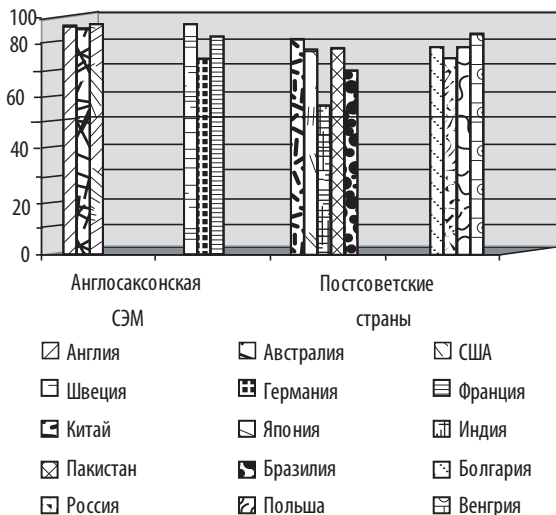


Рис. 4.21. Зависимость статуса от собственных достижений (100) или от происхождения (0)

По **характеристикам временного горизонта (ВГ)** постсоветские страны оказываются ближе к южно- и центральноевропейским странам, перспективы планирования собственной деятельности оказываются более отдаленными, чем у представителей англосаксонских стран, но существенно уступают странам Северной Европы (рис. 4.22).

Системы мотивации лишь опосредованно, особенно в **трансформационных экономиках**, влияют на характер ориентации во времени. Более того, в **кризисных экономиках** ситуация не очень благоприятна для долгосрочного планирования. Поэтому результаты опрашивания по **постсоциалистическим странам** выглядят довольно оптимистически. Нужно выделить **Венгрию**. Ведь по профилю ценностей по Г. Хофстеду она оказывается близкой к **англо-**

саксонским странам, а вот по уровню долгосрочной ориентации значительно их опережает.

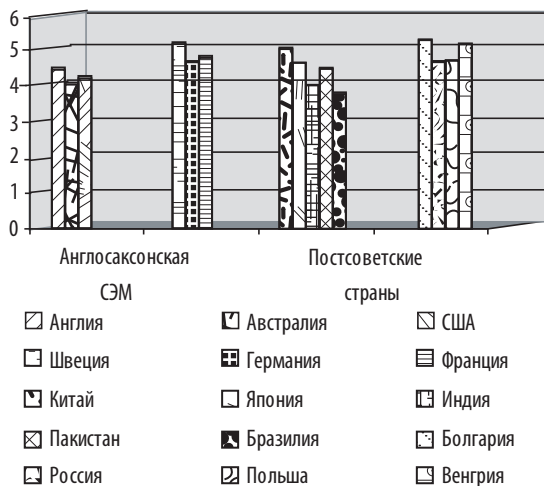


Рис. 4.22. Временной горизонт. Текущие задачи versus перспектива

Уровень *допустимого вмешательства менеджеров* постсоветских стран в *деятельность подчиненных* (М) (рис. 4.23) оказывается *значительно более высоким* (средний балл – 64, где 100 – полная самостоятельность подчиненных), чем в *англосаксонских* (88,25), *северо-* (83) и *центральноевропейских* (83,75) странах. Одновременно он *совпадает с показателями конфуцианских* и оказывается *меньшим, чем в мусульманских*. По этому показателю *православные страны несколько превышают католические*, но и в последних имеет место *существенно более низкий уровень самостоятельности подчиненных, чем в европейских странах*.

Иерархичность (И) – *расстояние между высшим руководством и подчиненными* – ранжировалась в исследовании от 1 (наименьшее) до 5 – (наибольшее). Из *постсоциалистических стран* мы имеем данные лишь по *Болгарии* (4). Есть данные по *православной Греции* (4). Это *существенно больше, чем по англосаксонским* (средняя – 1,75), *северо-* (2) и *центральноевропейским* (2,75) странам (рис. 4.24).

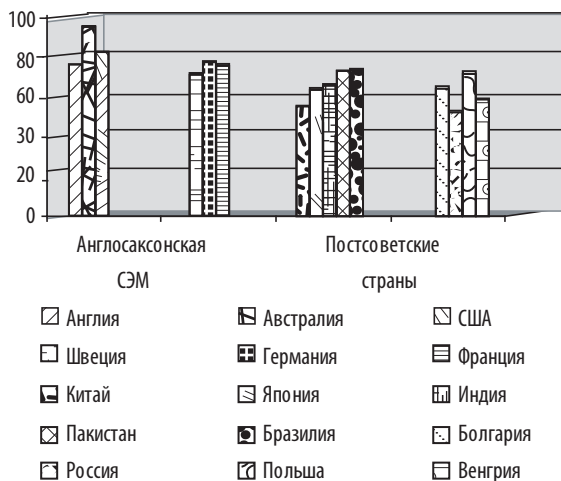


Рис. 4.23. Приоритет полной самостоятельности подчиненных в противоположность контролю со стороны менеджера (самостоятельность versus покорение)

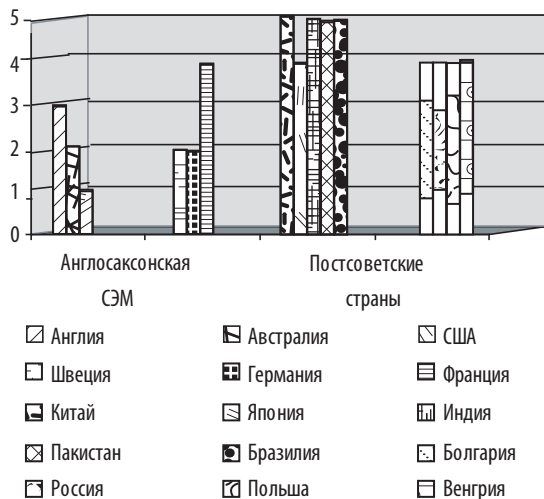


Рис. 4.24. Дистанция власти в организации (от 1 – наименьшая до 5 – наибольшая), горизонтальное сотрудничество versus иерархия и подчинение

Отличаются **постсоциалистические страны** и взглядами на **назначение организационной структуры (П)**. Больше внимание (78), чем в **других представленных в выборке странах** (94,5 – **англосаксонские**, 96 – **северо-**, 92,5 – **центрально-**, 91 – **южнoевропейские**, 82,5 – **конфуцианские**, 93,75 – **мусульманские**, 89,5 – **латиноамериканские**), **отводится личности руководителя (0)** в **противоположность** тем **функциям**, **какие он должен выполнять** в организации (100) (рис. 4.25).

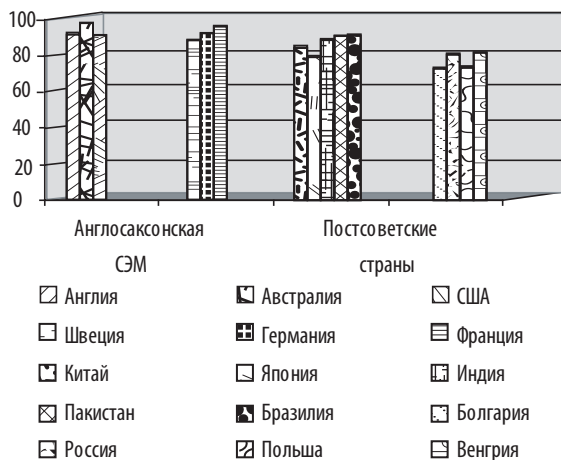


Рис. 4.25. Назначение организационной структуры. Координация (100) versus подчинение (0)

Результаты сравнительного анализа свидетельствуют о существенном влиянии систем стимулирования труда на трансформацию мотивации хозяйствования. Корректируются представления о его цели и характере. Неоднозначной оценки заслуживает то, что по уровню утилитарной направленности и индивидуализма **постсоциалистические страны** значительно опережают даже страны с **либеральной англосаксонской СЭМ**. С одной стороны, происходит активное усвоение национальными культурами рыночных ценностей, это можно считать позитивом. Но с другой – именно то, что на одном уровне оказываются и индивидуалистическая, с незначительной дистанцией власти, **Венгрия** и коллективистские,

традиционно настроенные на высокую дистанцию власти **Болгария** и **Россия**, свидетельствует об *игнорировании во внедряемых системах мотивации* особенностей национальных культур хозяйствования. Несомненно их «передавливание». Мотивационные системы вступают в противоречие с ценностным базисом национальных культур. Как результат – *формирование амбивалентного сознания*. Ведь достаточно сформулировать более абстрактный вопрос о выборе между ценностной и целевой рациональностью (**Р**), как место высочайшего утилитарного индивидуализма занимает ценностная направленность деятельности. Постсоциалистические страны оказываются в одной группе с мусульманскими. О том же свидетельствует и характер ответов на вопрос о степени допустимого вмешательства менеджера в деятельность подчиненных (**М**), расстояние между уровнями иерархической структуры (**И**). Особенно наглядно эта амбивалентность проявляется в вопросе о назначении организационной структуры (**П**). Ведь главным в ней признается не обеспечение распределения функций и координации деятельности, а личность руководителя.

Применение *методов «шоковой терапии»* в сфере оплаты и стимулирования труда, помимо позитива ускорения формирования рыночного менталитета, таит в себе и существенные отрицательные последствия. Гипериндивидуализация и утилитаризация сознания являются результатом игнорирования традиционных моральных основ жизнедеятельности общества. В **англосаксонских** и **западноевропейских странах** противовесом чрезмерному индивидуализму и утилитаризму является *трудовая этика*, которая имеет религиозные, прежде всего *протестантские, истоки*. Эта этика формирует молчаливый, невидимый каркас западных систем мотивации труда. Но ее формально позаимствовать невозможно. В результате *внедряемые системы мотивации теряют свой моральный, духовный базис*. С точки зрения отдельного наемного работника, менеджера, владельца предприятия, такая ситуация может выглядеть, как упрощение пути к экономическому успеху, благосостоянию. Но *с точки зрения общества в целом ситуация, когда аморальность превращается в залог успеха – это путь ускоренного самопоедания, самоуничтожения. Деморализация,*

деиндустриализация, деэкологизация, депопуляция, вымирание села, уменьшение рождаемости, продолжительности жизни – вот *реальное воплощение последствий поспешного, бездумного, некритического заимствования иностранных институтов хозяйствования*. Мировоззренческие ценности и общественные нормы отношений национальной культуры формируются столетиями и тысячелетиями. Они призваны обеспечить выживание национального социума как единого организма. Общество, которое игнорирует, забывает их – обречено. Учет этих истин, творческая интеграция рыночных институтов хозяйствования в национальную культуру являются залогом успешного развития эффективной экономической системы.

4.5. Формирование правового поля хозяйствования в постсоветских экономиках: кросскультурный аспект²³

*Моя, сколько будет семья восемь?
А мы покупаем или продаем?*
Из разговора на одесском Привозе

Если стартовые институциональные условия хозяйствования в большинстве постсоветских стран были примерно одинаковыми, то характер и результаты реформ существенно различаются. На смену упрощенному пониманию рыночной модели экономики приходит осознание влияния на ее специфику в той или иной стране особенностей национальных культур хозяйствования. Внимание экономистов привлекают работы таких ученых, как Ф. Фукуяма [200], Д. Ланденс [4], С. Хантингтон [202], Д. Лал [105], Р. Инглхарт [82], Г. Хофстед [2], Ф. Тромпенаарс [192]. Среди проблем, оказывающихся в центре внимания – предпосылки и специфика формирования, особенности проявления и влияние на хозяйственную жизнь

²³ Доклад на Международной научной конференции «Проблемы экономического и правового обеспечения менеджмента хозяйствующих субъектов», г. Донецк, ДонТУ, 17 – 18 апреля 2008 г.

Опубликовано: Научные труды ДонНТУ.– Сер. Экономическая.– 2008.– Вып. 33-1 (128).– С. 10 – 17.

традиций отношения к правилам и правовым систем в различных странах. Цель работы – изучение специфики их воздействия на характер хозяйствования и перспективы коррекции.

Проблемы трансформации правовых систем были в центре внимания с момента начала реформ. Законодатель с готовностью заимствовал правовые нормы и с гордостью отчитывался о принятии «самых лучших, прогрессивных законов». Однако эти «лучшие» законы в постсоветских экономиках начинали работать вовсе не так, как предполагалось. Хозяйствующие субъекты действовали по принципу: «заборы строят для того, чтобы через них лазили, а законы – для того, чтобы их нарушали». Параллельно с процессом совершенствования процедур контроля и принуждения к соблюдению закона отрабатывались механизмы оперативного выявления лакун в законодательстве и их устранения. Наиболее наглядно это проявилось в финансовой сфере. Одновременно осознавалась значимость места и роли законодателя в инфраструктуре, обеспечивающей успешное функционирование бизнеса. В парламентах формировались лоббистские группы. Доступ к законодательной власти превращался в инструмент обеспечения монопольного положения хозяйствующего субъекта в сфере бизнеса. Усиливалась угроза закрепления в странах с переходной экономикой институциональной ловушки, получившей название стеклянного колпака Ф. Броделя.

Э. де Сото так описывает его действие: «У местных и иностранных инвесторов есть капитал. Их активы более или менее интегрированы, ликвидны, взаимосвязаны и защищены законами. Но это лишь малая часть населения, те, кто может оплатить услуги опытных юристов, связи в крупных государственных и финансовых организациях и кому хватает терпения лавировать в мутных водах бюрократического мира. Подавляющее большинство населения, все, не имеющие доступа к системе частной собственности, живут вне броделевского стеклянного колпака.

Этот колпак обращает капитализм в частный клуб, открытый только для привилегированных... Эта система капиталистического апартеида будет сохраняться до тех пор, пока мы не сумеем ликвидировать роковые изъяны в правовой и политической системах мно-

гих стран, в силу которых большинство населения Земли остается за пределами легальной частной собственности» [182, с. 74]. Существенная часть теневого сектора экономики оказывается не виновником, а жертвой правовой системы, издержки доступа к которой оказываются выше возможностей хозяйствующих субъектов и экономической целесообразности. Загадку капитала на Западе ученый видит именно в том, что широкие массы получили реальную возможность пользования услугами правовых институтов. Тем самым они легализировали свою частную собственность, превратили ее в капитал, включили в рыночный процесс.

Цели демократизации хозяйственной жизни были на знаменах реформаторов. Однако естественный процесс рыночной монополизации в условиях переходных экономик приобретает свою завершенную форму в монополизации доступа к власти через законодательную систему. Крупному бизнесу необходима стабильная, предсказуемая среда для обеспечения развития. Он уже накопил достаточно ресурсов и непосредственно участвует в формировании законодательной базы. Перераспределение социалистической собственности практически завершено. Альтернативным ресурсом обеспечения сверхприбылей становится доступ к законодательной власти.

Девизом текущего этапа процесса первоначального накопления капитала можно было бы взять высказывание, пришедшее к нам с Запада: «Если ты нарушаешь законы, то делай это, используя другие законы». Для части мелкого и среднего бизнеса это означает привлечение к работе компании юристов, способных разобраться в хитросплетениях законов, принятых за годы реформ. Именно на подобных схемах строится практика рейдерства – процесс перераспределения собственности на основании использования пропер в законодательстве и судебной системе. Овчинка стоит выделки. Среди сотен нормотворческих актов немало игнорирующих, противоречащих один другому. Все это создает достаточную почву для «свободы деятельности», злоупотреблений в судебной системе. Растет спрос на квалифицированных юристов. В результате уже сегодня в Украине в пересчете на одного жителя выпускников вузов, имеющих диплом юриста, больше, чем в США. Впрочем, использо-

вание прорех в законе – это уровень среднего и части мелкого бизнеса. Крупный бизнес сам создает и интерпретирует законы в соответствии со своими нуждами. Трагизм момента состоит в том, что люди, призванные создавать, утверждать и поддерживать авторитет Закона, демонстрируя в пылу политических баталий чудеса правовой софистики, подрывают и без того критическое отношение к Закону рядовых граждан. Неизбежный результат – укрепление правового нигилизма, недоверие к Закону и законодателю.

Крайним случаем проникновения клиентских отношений в законодательную сферу можно считать латиноамериканизацию бизнеса. «*Новый меркантилизм*» – тип экономической политики государства, получивший распространение в странах Латинской Америки во второй половине XX в. Он основывается на бюрократизации системы власти, пренебрежении законами, основанном на массовом недоверии к ним. Фактически перераспределение национального богатства оказывается важнее его производства. Инструментами перераспределения выступают предоставление монопольных привилегий или благоприятного режима узкому кругу элиты, зависимой от государства и от которой, в свою очередь, зависит само государство. Наиболее эффективной формой обогащения становится перераспределение общественных фондов. Через лоббирование своих интересов во властных структурах, подкуп государственных служащих предприниматели получают налоговые льготы, ограничивают деятельность потенциальных конкурентов, выкупают валюту по льготному курсу. Значительная часть населения признает целесообразность или допустимость ситуации, когда личная лояльность вознаграждается, а деловые качества игнорируются. В результате политики воспринимаются как автократы, общественный статус которых фактически зависит от того, какой закон они могут нарушить, безнаказанная коррупция воспринимается как норма. Политика, как сфера производства общественных благ, дискредитирует себя. Поэтому, чтобы быть избранным, необходимо доказать, что ты не политик, а военный, технократ, королева красоты и пр. [183].

Можно ли считать закономерной угрозой формирования подобной ситуации в странах с переходной экономикой? Каким обра-

Раздел 4. Этнометрия: экономическое измерение хозяйственной культуры

зом особенности религиозных установок, ценностных ориентаций представителей культур этих стран влияют на характер отношения к социальным нормам? Данные, представленные в табл. 4.6, свидетельствуют, что характер отношения к правилам, с одной стороны, коренится в национальной культуре, с другой – оказывается взаимоуязванным с процессом модернизации общества, формированием развитой экономики. Страны мира сгруппированы в таблице по основным социально-экономическим моделям. Рядом с названием страны указаны доминирующие религиозные конфессии, во второй графе приведены сведения о принятой в стране правовой системе, в третьей – пятой графах – результаты изучения Ф. Тромпенаарсом национальных особенностей отношения к правилам, шестая – десятая графы отражают результаты исследования национальных культур Г. Хофстедом.

Таблица 4.6

Религиозные конфессии, правовые системы, ценностные характеристики национальных культур по Ф. Тромпенаарсу и Г. Хофстеду и СЭМ [10]

Страны	Пр. сист.*	Собл. правил			ДВ*	ИН*	И/К*	М*	ДО*
		А*	Р*	В*					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>Англосаксонская либеральная (протестантская) модель</i>									
Англия П**	ОП***	91	58	60	35	35	89	66	25
Австралия П, К	ОП	91	69		36	51	90	61	31
Канада К, П	ОП	93	69	66	39	48	80	52	23
США П, К	ОП	93	66	57	40	46	91	62	29
Ирландия К	ОП	92	57	70	28	35	70	68	43
<i>Западноевропейская (континентальная) социал-демократическая модель</i>									
<i>Североевропейский вариант СЭМ</i>									
Дания П	ГПС		62	60	18	23	74	16	46
Финляндия П	ГПС		75	68	33	59	63	26	41
Швеция П	ГПС	92	68	48	31	29	71	5	33
<i>Центральноевропейский вариант СЭМ</i>									
Германия К, П	ГПГ	87	61		35	65	67	66	31

Продолжение табл. 4.6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Бельгия К, П	ГПО		62	42	65	94	75	54	38
Нидерланды К, П	ГПР	90	61		38	53	80	14	44
Швейцария К, П	ГПоб	97	71	68	34	58	68	70	40
<i>Южноевропейский вариант СЭМ</i>									
Испания К	ГПР	75	54	61	57	86	51	42	19
Италия К	ГПР		66	58	50	75	76	70	34
Франция К	ГПР	73	62	54	68	86	71	43	39
<i>Постсоветские страны Восточной Европы</i>									
Венгрия К, П, Пр.	ГП	85	66	57	30	80	80	90	
Польша К, Пр.	ГПР	74	43	59	70	100	60	65	
Чехия К, П, Пр.	ГПГ	83	49	24	58	77	60	65	
<i>Православный вариант СЭМ</i>									
Болгария Пр., М	ГП	54		35	70	85	30	40	
Греция Пр.	ГП	61	57	56	60	112	35	57	
Россия Пр.	ГПГ	44	47	29	93	95	39	59	49
Румыния Пр., К, П	ГП	88	68	44	85	98	30	42	
Сербия Пр., М, К	ГП	54	24	20	83	92	25	42	
<i>Дальневосточная патриархально-корпоративная (конфуцианская) модель</i>									
Китай Конф., Б, М, Д	СП	47	50	57	63 (80)	86 (30)	23	54 (60)	118
Сингапур Конф., Д, М	ОП	69	52	48	74	8	20	48	48
Южная Корея Б, П, К	СмП	37	45	44	60	86	20	40	
Япония Конф., С, Б	СмП	68	55	64	54	92	46	95	80
<i>СЭМ стран Южной Азии</i>									
Индия И, М,	ОП	54	48	53	77	40	48	56	
Филиппины К, П, М	СмП			56	94	44	32	64	19
<i>Мусульманские страны (исламская модель)</i>									
Индонезия М	ГПоб.	57	54	65	78	48	14	46	
Малайзия М, Б, И	ОП	57	62		104	36	26	50	

Окончание табл. 4.6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>Страны Латинской Америки</i>									
Аргентина К	ГПР	70			49	86	46	56	–
Венесуэла К	ГПР	32		39	81	76	12	73	–
Мексика К	СмП	64	59		81	82	30	69	–
Бразилия К	ГПР	79			69	76	38	49	65

Примечания: * Пр. сист. – правовые системы; Собл. правил – соблюдение правил; ДВ – дистанция власти; ИН – избегание неопределенности; И/К – индивидуализм/коллективизм, М – мужественность/женственность; ДО – долгосрочная ориентация.

** Б – буддисты, И – индуисты, Д – даосисты, К – католики, Конф. – конфуцианцы, М – мусульмане, П – протестанты, Пр. – православные, С – синтоисты.

*** ОП – общее право, ГП – гражданское право, ГПГ – гражданское право, германская ветвь, ГПР – гражданское право, романская ветвь, ГПО – Гражданское право с влиянием английского общего права, ГПоб. – гражданское право с влиянием обычного права, ГПС – северная ветвь гражданского права, СП – социалистическое право, СмП – смешанное право с элементами гражданского и общего права.

Общее право основывается на прецеденте, является результатом судебного решения. Правовая идеология исходит из **принципа индивидуализма**, подразумевающего, что общество – это совокупность индивидов, права граждан приоритетны перед правами общества и отстаивающего деэтизацию (минимизацию вмешательства государства в личную и частную жизнь граждан). Эти принципы вполне созвучны мировоззренческим установкам протестантизма. Для стран, включенных в романо-германскую правовую семью, право – это совокупность заранее заданных, кодифицированных в законе правил. Правовая идеология основывается на **принципах коллективизма** (гражданин – часть общества), вторичности прав граждан по отношению к интересам общества, этатизма (усиленного вмешательства государства в личную и деловую жизнь граждан). Православное и католическое мировоззрение, как и установки большинства религий мира, основывается на коллективистских началах. На принципах коллективизма основаны социалистическое

и обычное право. Северная ветвь гражданского права исторически сформировалась на основе применения элементов как гражданского, так и общего права.

По степени соблюдения законов и способности находить основания для их нарушения. **Ф. Тромпенаарс** разделил национальные культуры на *культуры (преимущественно) универсальных и (преимущественно) конкретных истин*. Господство *универсальных истин* предполагает высокую законопослушность, преимущество закона над субъективными чувствами граждан («Платон мне друг, но истина дороже»). В культурах *конкретных истин* внимание сосредоточивается на поиске конкретных причин и моральных оправданий для нарушения правил («Исключение подтверждает правило»). В табл. 4.6 представлена доля ответов с универсалистских позиций на три вопроса, отражающих ситуацию конфликта между личными отношениями и общественными нормами. В первом случае (**вариант А**) изучалась готовность дать правдивые показания в гипотетической ситуации, когда речь идет о жизни пешехода, пострадавшего по вине друга – водителя. Во втором (**вариант Р**) – согласие написать благоприятный, но не совсем правдивый отзыв о ресторане друга. В третьем (**вариант В**) – готовность предоставить медицинское заключение для выдачи ему страховки в ситуации, когда необходимы дополнительные исследования специалистов.

Нидерландский ученый **Г. Хофстед** исследовал особенности деловых культур 70 стран мира. *Дистанция власти (ДВ)* – степень неравенства в распределении власти, воспринимаемая членами общества как нормальная и сама собой разумеющаяся. *Избегание неопределенности (ИН)* – допустимая степень социальной нестабильности и двусмысленности, воспринимаемых в данной культуре как нормальные, при которых члены общества чувствуют себя комфортно. *Соотношение индивидуализма и коллективизма (И/К)* – склонность к восприятию личностью себя как индивидуальности или как части группы. *Мужественность (М)* – приверженность общества таким ценностям, как рекорды, героизм, упорство в достижении цели, материальный успех. *Женственность (Ж)* – приверженность таким ценностям, как выстраивание ровных от-

ношений, склонность к компромиссам, скромность, забота о ближнем, уют, качество жизни. **Долгосрочная ориентация во времени (конфуцианский динамизм) (ДО)** – показатель, характеризующий готовность общества ориентироваться на будущее (стратегия) в противоположность краткосрочной (тактической) ориентации. Индекс 100 означает максимальные дистанцию власти, избегание неопределенности, индивидуализм, мужественность, долгосрочную ориентацию во времени.

Индивидуализм протестантов вполне созвучен системе общего права, принятой в **странах с англосаксонской моделью**. Он согласуется с умеренными избеганием неопределенности и дистанцией по отношению к власти, некоторым преобладанием мужественности и компенсируется достаточно высоким уровнем готовности к соблюдению правил. Особенно в первом случае (вариант А). С существенно большей готовностью в этих странах готовы пойти на сделку с совестью в случаях с рестораном и страховкой.

Эгалитаризм протестантских **стран Северной Европы** отражается в невысоком уровне дистанции власти, совмещении в правовой системе элементов гражданского и общего права, несколько меньшем уровне индивидуализма, высоком уровне женственности национальной культуры, приближающемся к умеренному сочетанию долгосрочной и краткосрочной ориентаций, высоком уровне (Швеция) готовности пойти на сделку с совестью в случае с оформлением медицинской страховки. **Страны Центральной Европы (ЦЕС)** отличаются существенным разнообразием основанных на гражданском праве правовых систем, более высоким уровнем избегания неопределенности. Функционирование коллективистской в своих основаниях романо-германской правовой семьи соединяется с незначительным, по сравнению с англосаксонскими странами, падением уровня индивидуализма и практически аналогичными показателями дистанции власти. Уровень щепетильности в отношении социальных норм лишь ненамного ниже, чем в предыдущей группе. Существенное сокращение уровня индивидуализма, достаточно высокий уровень избегания неопределенности и рост дистанции власти в **странах Южной Европы** сочетается с заметным

сокращением доли приверженцев универсальных истин (особенно по вопросу А).

Существенно различается отношение к социальным нормам *населения постсоветских стран*. Католические Венгрия и Польша демонстрируют близкий к центральноевропейским странам уровень приверженности к культуре универсальных истин. Православные страны, за исключением Румынии и, отчасти, Греции, представляют практически единственный в выборке блок стран, демонстрирующих монолитное преобладание культуры конкретных истин. Высокий уровень критичности по отношению к социальным нормам коррелируется со значительной дистанцией власти (93 – в России), высокими уровнями избегания неопределенности (112 – в Греции, 98 – в Румынии), коллективизма (25 – Сербия). По характеру отношения к социальным нормам католическая Чехия занимает место между католическими и православными странами. Православная же Румыния, наоборот, из всех постсоветских стран в максимальной степени оказывается близкой к ЦЕС.

Изучение распределения ответов респондентов из *конфуцианских стран* позволяет сделать ряд выводов, представляющих интерес для стран с переходной экономикой. Традиционная, придерживающаяся семейных ценностей дальневосточная культура в случае столкновения интересов семьи и общества (государства) всегда отдавала приоритет семье, конкретным истинам. Приведенные в табл. 4.6 данные позволяют предположить, что правовая культура подвержена куда большему динамизму, чем показатели культуры, исследуемые Г. Хофстедом. Если по уровню коллективизма, дистанции власти, избеганию неопределенности эти страны демонстрируют высокую степень близости, то данные исследования Ф. Тромпенаарса позволяют проследить последовательность трансформации национальных культур от преобладания конкретных к распространению универсальных истин. Страны, ранее вошедшие в процесс модернизации, дальше продвинулись к универсальным истинам. Пример – Япония, где модернизация началась еще в 60-е годы XIX в. Тогда же заимствованы законодательные нормы вначале романской, а позже германской ветви гражданского права. После Второй миро-

вой войны этот процесс только ускорился. На эволюцию правовых норм в Сингапуре существенное влияние оказали как Британское владычество (1824 – 1963 гг.), так и период авторитарного правления Ли Кван Ю. Насаждение коммунистических идеалов немало повлияло на сокращение влияния конфуцианских семейных ценностей в Китае. Южная Корея позже других конфуцианских стран приступила к процессу модернизации. При этом она испытала минимальное внешнее влияние со стороны неконфуцианских стран.

Мусульманские страны и страны Южной Азии сохраняют преимущественную приверженность к культуре конкретных истин. Это сопровождается высоким уровнем коллективизма (исключение – Индия), значительной дистанцией власти (Малайзия – 104), умеренным и низким уровнем избегания неопределенности (от 48 – Индонезия до 36 – Малайзия).

Формирование национально-культурных особенностей *стран Латинской Америки* происходило под определяющим влиянием Испании и Португалии (Бразилия). Это находит отражение в близости большинства соответствующих показателей, полученных как в исследованиях Ф. Тромпенаарса, так и Г. Хофсетта. Исключение составляет богатая природными ископаемыми Венесуэла. В этой стране соединяются самые высокие по представленной в табл. 4.6 выборке уровни коллективизма (12) и преобладания конкретных истин (32 – в варианте А и 39 – в варианте В).

Впрочем, так ли уж беспросветна участь незападного большинства человечества? Любопытно отметить, что англичане 5 ноября отмечают день рождения Гая Фокса, повешенного за попытку поджечь парламент. Его, как и таких пиратов, как Френсис Дрейк и Джон Хокинс, чтут как национальных героев. Более того, «...первыми формами капиталистического предприятия, – утверждает В. Зомбарт, – являются эти [жителей итальянских приморских городов. – В. А.] разбойничьи походы» [78, с. 103]. «В первые столетия Нового времени все западноевропейские нации также придерживались организованного в виде профессии морского разбоя, – пишет ученый. – ...Каперство и морской разбой... непрерывно переходят одно в другое: Privateer становится Pirate, равно как и этот послед-

ний, в свою очередь, находит применение на службе государства» [78, с. 104]. Мелкое провинциальное дворянство Франции рекрутировало из своих рядов бесстрашных корсаров. Знаменательно, что слово «armateur» во французском языке одновременно означает и владельца корабля, и купца – владельца груза, и каперского капитана, и морского разбойника. Далее В. Зомбарт отмечает: «Нациями морского разбоя par excellence в XVI и XVII столетиях являются, однако, Англия и новоанглийские государства в Америке» [78, с. 105]. Морской разбой был рядовой деловой отраслью средневековых торговых компаний. Дальние путешествия с целью открытий так же по сути были разновидностью морского разбоя. Лишь слабо замаскированной его формой была торговля с туземцами. Немецкий социолог и экономист начала XX ст. утверждает, что предпосылкой формирования рыночной экономики является наличие капиталистического духа. Его непереносимое условие – сочетание духа предпринимательского и мещанского. Мещанские добродетели – нормы морали, определенные этические принципы социальной жизни – превращаются в необходимый компонент, обеспечивающий экономическое взаимодействие в обществе. Без этих воззрений и принципов, формирующих хорошего гражданина и отца семейства, солидного и «осмотрительного» делового человека, лишь на основе устремленного к безудержной наживе предпринимательского духа формирование эффективной рыночной экономики невозможно. История формирования рыночной экономики на Западе подтверждает это [111].

Анализ представленных данных позволяет сделать вывод об исторической тенденции перехода в процессе модернизации к преобладанию универсальных истин в национальных культурах, более высокой подвижности культурных ценностей, связанных с соблюдением социальных норм, по сравнению с культурными ценностями, исследованными Г. Хофстедом. Однако и в этом случае трансформация представляет длительный, постепенный процесс, охватывающий десятилетия жизни национального социума. На его интенсивность влияют особенности национальной культуры и исторического пути развития, характер и степень внешнего воздействия (колонизация, оккупация), продолжительность и степень интенсивности

модернизационного процесса, формы и методы сознательного заимствования внешних норм, темпы и уровень индустриализации. Немаловажную роль в трансформации соответствующих норм национальной культуры играет характер реформ, понимание проблемы реформаторами, желание и умение сформировать условия для ускоренных изменений. О реальности успеха свидетельствует динамизм развития стран Иберийского полуострова. Альтернативой может стать формирование институциональной ловушки «стеклянный колпак Ф. Броделя», торможение развития, латиноамериканизация экономической системы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Развитие материально-технологической среды хозяйствования постоянно ставит человечество перед новыми вызовами, порождает запрос на непрерывное совершенствование теоретико-методологических концепций воспроизводственной деятельности. Особую значимость задача адекватного отражения происходящих изменений приобретает в условиях формирования новой экономики, разворачивания процесса вхождения промышленно развитых стран в постэкономическую стадию развития. «Финансизация», виртуализация, глобализация, мироцентрализация (мондиализация), информатизация, технологизация, денационализация, иерархизация, новая супернациональная транснационализация, дезогосударствление обуславливают кардинальную трансформацию движущих сил и механизмов развития. В их основе дематериализация мотивации хозяйственной деятельности человека, переход от мотивации дефицитом материальных благ к мотивации самодетерминацией, самосовершенствованием. Происходят изменения не только в формах, но и в субъективной мотивационной оценке денег как универсального инструмента обеспечения хозяйственного взаимодействия в обществе. Масштабы человеческой деятельности, и с точки зрения природно-ресурсного потенциала планеты Земля, и с точки зрения возможности их адекватного восприятия, оценки и реагирования, выдвигают задачу поиска альтернатив коренящейся в христианском мировоззрении концепции активного вторжения, преобразования, изменения человеком окружающего мира. Возможно ли, и если да, то каким образом экономическая теория могла бы использовать для этого конфуцианские идеи о необходимости включения, встраивания в окружающий мир (хозяйственный процесс)?

Ключ к пониманию сущности происходящих в мотивационной сфере изменений содержится в категории «хозяйствование». Хозяйствование – целенаправленная, осознанная деятельность человека по воспроизводству собственного существования. Совершенствование материально-технологических условий хозяйствования обуславливает эволюцию его форм – от натуральной к экономической

и далее к постэкономической. Принципиально меняются объемы потенциально доступных для потребления благ и критерии, определяющие масштабы потребительской активности. Для традиционного общества они, в целом, неизменны, следуют за предложением, остающимся стабильным в силу постоянства природно-ресурсного потенциала и малоподвижности технологий. В условиях экономической формации объем потребления определяется соотношением спроса и предложения. Разнонаправленность соответствующих кривых предопределяется эффектом преобладания отрицательной отдачи от масштаба производства в условиях доминирования в затратах материальных ресурсов. По мере становления постэкономического общества значимость основного ресурса производства приобретают знания, технологии. Одна из особенностей их, как производственного ресурса, состоит в наличии ярко выраженного положительного эффекта роста масштаба производства. В результате формируется тенденция приближения кривой предложения по своей направленности к кривой спроса. Изменения объемов предложения задаются ростом масштабов спроса. Расширение спроса и предложения обеспечивает сокращение издержек производства и соответственно цены продукта.

Нацеленность хозяйственной деятельности на воспроизводство человеком своего существования как индивида и части социума остается неизменной. Эволюционирует характер социального наполнения этой деятельности. В условиях архаики человеческое Я оказывается полностью растворенным в МЫ семьи, племени, общности, в которой он живет. Человек не представляет собственного существования вне этого социума. Разделение труда, специализация, опосредование через институт денег, товарных отношений разрозненных производителей экономических благ стимулирует индивидуализацию человеческого мировосприятия и мироотношения. Стремление к преодолению субъективно ощущаемого дефицита каких-либо благ превращается в основной стимул экономической формы хозяйственной деятельности. Развитие материально-технической базы производства в промышленно развитых странах создает объективные предпосылки продвижения значительного числа их граждан на высший уровень потребностей

согласно пирамиде потребностей А. Маслоу. В новых условиях ключевое значение в структуре мотивов человеческой деятельности занимает самоактуализация, самовыражение. Социальный вектор действия остается неизменным – производство благ для других, но на первый план, вместо стремления к материальной выгоде, выходит стремление получить подтверждение своего социального признания. Подобный мотив вполне может стать основным стимулом деятельности в условиях формируемой постэкономической формы хозяйствования, поскольку он требует постоянного подтверждения, по определению является «дефицитным».

Характер социальных отношений в обществе фиксируется в институциональной системе, имеющей иерархический характер. Она включает ценности как ее мировоззренческую основу, комплексы идеологических, политических, правовых и экономических институтов. Свое практическое воплощение институциональные системы находят в социально-экономических моделях стран мира. Исследование элементов институциональной системы, движущих сил институциональных инноваций, субъектов инновационного процесса, механизмов внедрения новых институтов является предпосылкой успешного формирования СЭМ, соответствующей особенностям национальной культуры и обеспечивающей эффективное функционирование рыночной экономики. Комплементарный характер институциональной системы предполагает ограниченность возможностей существенной трансформации сложившихся институциональных комплексов. Своеобразные «трансформационные окна» появляются в условиях социальных кризисов, связанных с существенными изменениями материально-технологических, природно-ресурсных условий существования общества, в условиях институционального неравновесия. В этот момент появляется возможность как стихийного, так и управляемого, существенного изменения сложившейся институциональной системы. Прохождение точки бифуркации, закрепление в общественном сознании нового институционального комплекса означает формирование нового *Path Dependents*, зависимости пути развития. Происходит закрепление новой роли, функций, механизма денежной системы как института, формы социальных отношений, опосредующей не только

производство, распределение и использование хозяйственных благ, но и института, обеспечивающего единство и дифференциацию общества как самовоспроизводящегося и развивающегося организма.

Ценностные основы национальной хозяйственной культуры формируют базис институциональной системы. Ответ на вопрос: возможно ли и как количественно измерить эти качественные характеристики хозяйствования дает этнометрия. Глобальный характер этнометрических исследований, наличие разных методик их проведения позволяет дополнить традиционные качественные сравнительные исследования национальных культур хозяйствования компаративным количественным анализом их ценностных ориентаций. Результаты исследований подтверждают близость хозяйственных культур стран, объединяемых в основные СЭМ. Изучение динамики основных ценностных ориентаций национальных культур (Р. Инглхарт), динамики ценностных ориентаций студенчества (Ю. Латов) подтверждают их изменение в процессе эволюции форм хозяйственной деятельности человека. Использование результатов этнометрических исследований позволяет повысить качество экономической политики государства как на макро-, так и на микроэкономическом уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Великая трансформация» Карла Полянши: прошлое, настоящее и будущее / Под общ. ред. Р. Нуреева.– М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2006.– 406 с.
2. Hofstede G. Cultures and organizations: software of the mind.– N.Y.: McGraw-Hill, 2000.
3. Knight J. Institutions and Social Conflict. Cambridge: Cambridge University Press, 1992).– 234 p.
4. Landes D. The Wealth and Poverty of Nations. Why Some Are So Rich and Some So Poor.– NY: WW Norton&Company, 1998.– 650 p.
5. Muehring K. The fire next time.– Institutional Investor, 1998, September, P. 86 – 106.
6. Ostrom E. Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action.– Cambridge: Cambridge University Press, 1990.– 280 p.
7. Автономов В. С. Модель человека в экономической науке.– СПб.: Экономическая школа, 1998.– 230 с.
8. Аглиетта М., Орлеан А. Деньги между насилием и доверием.– М.: ГУ ВШЭ, 2006.– 366 с.
9. Аникин А. В. Адам Смит.– М.: Молодая гвардия, 1968.– 256 с.
10. Антология гендерной теории.– Мн.: Прописи, 2000.– 384 с.
11. Армстронг М., Стивенс Т. Оплата труда: практическое руководство по построению оптимальной системы оплаты труда и вознаграждения персонала.– Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007.– 512 с.
12. Бакуменко В. Теоретично-методологічні засади гендерної політики // 36. наук. пр. Нац. акад. держ. упр. при Президентіві України.– 2004.– № 1.– С. 14 – 24.
13. Бартнер Дж. Від пародії до політики застосування гендерної суб'єктивності до осмислення форм демократії // Філософська думка.– 2003.– № 5.– С. 82 – 91.
14. Батай Ж. Проклятая доля.– М.: Логос, 2003.– 208 с.
15. Бах Р. Чайка Джонатан Ливингстон. Иллюзии.– К.: София, 1999.– 224 с.
16. Бебель А. Женщина и социализм.– М.: Госполиттздат, 1959.– 592 с.
17. Беккер Г. Экономика семьи // Беккер Г. С. Человеческое поведение: Экономический подход. Избр. тр. по экономич. теории.– М.: ГУ ВШЭ, 2003.– С. 381 – 487.

18. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество.– М.: Academia, 1999.– 956 с.
19. Белл Д. Субординация корпорации: противоречие между экономизацией и социологизацией // Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество.– М.: Academia, 1999.– С. 363 – 404.
20. Белоконная Л. Гендерная статистика в России // Вопр. экономики.– 2000.– № 3.– С. 110 – 121.
21. Белолипецкий В. Г. Капитал // Философия хозяйства.– 2001.– № 2.– С. 194 – 213.
22. Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных ценностей // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер.– М.: Экономика, 1992.– С. 243 – 426.
23. Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства.– М.: РОССПЭН, 1998.– 415 с.
24. Берн Ш. Гендерная психология.– СПб.: Еврознак, 2001.– 320 с.
25. Бланки А. Жизнь и труды Адама Смита // Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. В 3-х т. Т. 1 – СПб.: Глазунов Н. И., 1866.– С. 9 – 26.
26. Богиня Д. Стимули і антистимули розвитку трудового менталітету в сучасних умовах // Україна: аспекти праці.– 2001.– № 3.– С. 3 – 10.
27. Богиня Д. П., Тимофеев В. О., Шамота В. М. Реформа організації оплати праці в Україні: етапи, шляхи та механізми вдосконалення // Вісн. технологічного ун-ту Поділля. Ч. 1: Економічні науки.– Хмельницький, 2001.– № 2.– С. 20 – 25.
28. Бренан Дж., Бьюкенен Дж. Причина правил.– СПб.: Экономич. школа, 2005.– 272 с.
29. Бродель Ф. Время мира.– М.: Прогресс, 1992.– 680 с.
30. Бродель Ф. Игры обмена.– М.: Прогресс, 1988.– 632 с.
31. Бродель Ф. Структуры повседневности: возможное и невозможное.– М.: Прогресс, 1986.– 622 с.
32. Бродель Ф. Что такое Франция.– Кн. 2. Ч. 2.– М.: Изд-во им. Сабашниковых, 1997.– 511 с.
33. Бузгалин А. Альтерглобализм: в поисках позитивной альтернативы новой империи // Глобализация сопротивления: борьба в мире.– М.: УРСС, 2004.– С. 14 – 41.
34. Бузгалин А., Колганов А. Поиск стратегии опережающего развития // Философия хозяйства.– 1999.– № 3.– С. 78 – 93.

35. Булгаков С. Н. Философия хозяйства // Булгаков С. Н. Соч. Т. 1.– М.: Наука, 1993.– С. 49 – 297.
36. Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // Бьюкенен Дж. Соч.– М.: Таурис Альфа, 1997.– 560 с.
37. Бьюкенен Дж., Таллок Г. Расчет согласия // Там же.– С. 31 – 206.
38. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире.– СПб.: Университетская книга, 2001.– 416 с.
39. Василькова В. В. Порядок и хаос в развитии социальных систем.– СПб.: Лань, 1999.– 480 с.
40. Вебер М. История хозяйства. Город.– М.: Канон-пресс-Ц; Куликово поле, 2001.– 576 с.
41. Вебер М. Основные социологические понятия // Вебер М. Избр. произв.– М.: Прогресс, 1990.– 805 с.
42. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избр. произв.– М.: Прогресс, 1990.– С. 44 – 272.
43. Вебер М. Хозяйственная этика мировых религий // Вебер М. Избр. Общ.-науч. сочин.– М.: Юрист, 1994.– С. 43 – 77.
44. Великий незнакомец. Крестьянин и фермер в современном мире.– М.: Прогресс, 1992.– 432 с.
45. Винайдения традиції / За ред. Е. Госбаума та Т. Рейнджера.– К.: Ніка-Центр, 2005.– 448 с.
46. Винер Дж. Концепция полезности в трудовой теории ценности и ее критики // Вехи экономической мысли. Т. 1: Теория экономического поведения и спроса.– СПб.: Экономическая школа, 1999.– С. 78 – 116.
47. Власов Ю. Н. Культура реформаторства и реформирование культуры.– М.: Юрайт, 1998.– 224 с.
48. Власова О. Хватит врать // Эксперт Украины.– 2006.– № 44.– С. 76 – 82.
49. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутне: до ефективніших суспільств. Доповідь римському клубові.– К.: Основи, 1993.– 238 с.
50. Гаек Ф. Конституція свободи.– Львів: Літопис, 2002.– 556 с.
51. Гантінгтон С. П. Релігія і третя хвиля // Релігійна свобода і права людини: Богословські аспекти.– Львів: Свічадо, 2000.– С. 17 – 39.
52. Генон Р. Царство количества и знамения времени // Генон Р. Избр. произв.– М.: Беловодье, 2003.– С. 9 – 302.
53. Географический справочник ЦРУ.– Екатеринбург: У-Фактория, 2005.– 704 с.
54. Геродот. История в девяти книгах.– Л.: Наука, 1972.– 600 с.

55. Гестеланд Р. Кросс-культурное поведение в бизнесе.– Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003.– 288 с.
56. Глобализация сопротивления: борьба в мире / Отв. ред. С. Амин и Ф. Утар.– М.: УРСС, 2004.– 304 с.
57. Глобалистика: Энциклопедия.– М.: Радуга, 2003.– 1328 с.
58. Глузман С. Деньги в мифологическом сознании человека.– СПб.: Изд-во СПбГУ, 2007.– 192 с.
59. Гоббс Т. Левиафан, или материя, форма и власть государства церковного и гражданского // Гоббс Т. Соч. Т. 2.– М.: Мысль, 1991.– С. 3 – 545.
60. Гриценко А. Про інституціональну архітектуру як новий науковий напрямок // Економіка і прогнозування.– 2003.– № 1.– С. 132 –141; № 2.– С. 127 – 147.
61. Грицяк Н. Гендерна система управління – проект нової моделі реалізації гендерної політики в Україні // Управління сучасним містом.– 2004.– № 1/3.– С. 84 – 91.
62. Гхай Д. Достойный труд: понятие и показатели // Междунар. обзор труда.– Т. 142.– 2003.– № 1-2.– С. 3 – 38.
63. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка. В 4-х т. Т. 3.– М.: Цитадель, 1998.– 896 с.
64. Данилова Е. Н. Трудовая культура в рыночной экономике // Мы и они. Россия в сравнительной перспективе.– М.: ИЭПП, 2005.– С. 85 – 116.
65. Дахно І. І. Країни світу. Енциклопедичний довідник.– К.: МАПА, 2004.– 606 с.
66. Дегтярь Л. Процесс трансформации и положение женщин (на примере стран Центральной и Восточной Европы) // Вопросы экономики.– 2000.– № 3.– С. 66 – 73.
67. Дугин А. Г. Теоретические источники нового социализма (ортодоксия и гетеродоксия в экономической мысли) // Философия хозяйства.– 2000.– № 6.– С. 90 – 113.
68. Економічна енциклопедія. Т. 3.– К.: Академія, 2002.– 952 с.
69. Жан К., Савона П. Геоэкономика.– М.: Ad Marginem, 1997.– 208 с.
70. Женщина в экономике // Вопр. экономики.– 2000.– № 3.– С. 46 – 151.
71. Жінка і підприємництво: Міжн. наук.–практ. конф.– Донецьк: ІЕП, 1999.– 208 с.
72. Журненко С. Ф. Социальное воспроизводство и гендерная политика в Украине.– Х.: Фолио, 2001.– 239 с.

73. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории.– М.: Мир, 1999.– 335 с.
74. Зарубина Н. Н. Социально-культурные основы хозяйства и предпринимательства.– М.: Магистр, 1998.– 360 с.
75. Зверяков М. І. Шокова модель трансформації економіки України та її наслідки // Трансформація моделі економіки України (Ідеологія, протиріччя, перспективи).– К.: Логос, 1999.– С. 109 – 155.
76. Здравомыслова О. М. Семья и общество: гендерное измерение российской трансформации.– М.: Едиториал-УРСС, 2004.– 150 с.
77. Зелизер В. Социальное значение денег.– М.: ГУВШЭ, 2005.– 284 с.
78. Зомбарт В. Буржуа // Зомбарт В. Собр. соч. в 3-х т. Т. 1.– СПб.: Владимир Даль, 2005.– С. 27 – 478.
79. Зомбарт В. Современный капитализм. Т. 2.– М.: Изд-во Горшкова Д. С., 1905.– 596 с.
80. Изменение поведения экономически активного населения в условиях кризиса.– М.: МОНФ, 2000.– 137 с.
81. Ильин В. Философия богатства: человек в мире денег.– К.: Знания Украины, 2005.– 496 с.
82. Инглхарт Р. Культура и демократия // Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу.– М.: МШПИ, 2000.– С. 106 – 128.
83. Иноземцев В. За пределами экономического общества.– М.: Academia-Наука, 1998.– 640 с.
84. Иноземцев В. Очерки истории экономической общественной формации.– М.: Таурис Альфа, 1996.– 400 с.
85. Иноземцев В. Пределы догоняющего развития.– М.: Экономика, 2000.– 295 с.
86. Иноземцев В. Расколотаая цивилизация.– М.: Academia-Наука, 1999.– 724 с.
87. Иноземцев В. А. Пределы «догоняющего» развития.– М.: Экономика, 2000.– 295 с.
88. Институты, идеология и эффективность экономики // От плана к рынку: будущее посткоммунистических республик.– М.: Catallaxy, 1993.– С. 307 – 319.
89. Капелюшников Р. И. Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы.– М.: Наука, 1981.– 287 с.

90. Кастельс М. Информационная эпоха.– М.: ГУ ВШЭ, 2000.– 608 с.
91. Кастельс М. Становление общества сетевых структур // Новая постиндустриальная волна на Западе.– М.: Academia, 1999.– С. 494 – 505.
92. Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России.– Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001.– 308 с.
93. Кирдина С. X- и У-экономики: Институциональный анализ.– М.: Наука, 2004.– 256 с.
94. Кириллина В. Н. Гендерная концепция как фактор политических изменений // Вестн. МГУ, сер. 12: Политика.– 2004.– № 4.– С. 5 – 25.
95. Клейнер Г. Эволюция институциональных систем.– М.: Наука, 2004.– 240 с.
96. Колганов А. И., Бузгалин А. В. Экономическая компаративистика. Сравнительный анализ экономических систем.– М.: ИНФРА-М, 2005.– 745 с.
97. Коннертон П. Як суспільства пам'ятають.– К.: Ніка-Центр, 2004.– 184 с.
98. Крестьянство и индустриальная цивилизация.– М.: Наука, 1993.– 276 с.
99. Ксенофонт. Домострой // Ксенофонт. Сократические сочинения.– СПб.: Комплект, 1993.– С. 253–320.
100. Кузьмин Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. Институты: от заимствования к выраживанию // Вопросы экономики.– 2005.– № 5.– С. 5 – 27.
101. Кулишер И. История экономического быта Западной Европы. В 2-х т.– Челябинск: Социум, 2004.– 1030 с.
102. Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу / Под. ред. А. Харисона и С. Хантингтона.– М.: МШПИ, 2002.– 320 с.
103. Курс экономической теории.– Киров, 1994.– 624 с.
104. Куценко В. Ресурсний потенціал сучасної України // Україна на зламі тисячоліть.– К.: МАУП, 2000.– С. 121–173.
105. Лал Д. Непредвиденные последствия.– М.: ИРИСЭН, 2007.– 338 с.
106. Лапицкий М. Труд и бизнес в зеркале религий.– М.: Новый век, 1998.– 144 с.
107. Латов Ю. В., Латова Н. В. Открытия и парадоксы этнометрического анализа российской хозяйственной культуры по методике Г. Хофстеда // Мир России.– 2007.– № 4.
108. Латов Ю. В., Латова Н. В., Николаева С. И. Повседневная теневая экономика и национальная экономическая ментальность в современной России.– М., 2005.– 140 с.

109. Липов В. Деньги как хозяйственный институт: качество versus количество // Экономическая теория в XXI веке – 6 (13): Деньги.– М.: Теис, 2007.– С. 306 – 312.

110. Липов В. Диффузия экономических и постэкономических методов хозяйствования и развитие экономической теории. Мотивационный аспект // Экономическая теория: истоки и перспективы.– М.: Экономич. ф-т МГУ; ТЕИС, 2006.– С. 918 – 925.

111. Липов В. Изменение институциональных систем трансформационных экономик в условиях глобализации: точки бифуркации // Науч. тр. ДонНТУ. Сер. экономическая.– Вып. 31-1.– 2007.– С. 60 – 66; то же: <http://www.donntu.edu.ua>

112. Липов В. Институциональная составляющая социально-экономических моделей.– Научные труды ДНТУ. Серия: Экономическая. Вып. 89–1.– Донецк: ДонНТУ, 2005.– С. 112 – 118; то же: <http://www.donntu.edu.ua>

113. Липов В. Институциональные изменения: движущие силы, субъекты и механизмы осуществления // Науч. тр. ДонНТУ.– Вып. 103-1.– 2006.– С. 107 – 114; то же: <http://www.donntu.edu.ua>

114. Липов В. Інтеграція України у ЄС: гендерний аспект // Вісн. Хмельницького нац. ун-ту.– Економічні науки.– 2005.– № 2, Т. 1.– С. 81 – 84.

115. Липов В. Міжнародна економіка: структурно-цивілізаційні основи розвитку.– Х.: Вид. ХНЕУ, 2007.– 208 с.

116. Липов В. Мотивація інституційних змін у трансформаційній економіці.– Х.: Вид. НФаУ, 2004.– 184 с.

117. Липов В. Мужественность/женственность национальной культуры как фактор формирования СЭМ стран мира // Управління розвитком.– 2005.– № 2.– С. 79 – 84.

118. Липов В. Невидимая рука чего ...или Кого? Методология А. Смита и христианские основы хозяйствования // Матер. Ломоносовских чтений эконом. ф-та МГУ за 2005-06 гг.: Методология эконом. науки и методика преподавания эконом. теории: Ч. 1.– М., 2006.– С. 154 – 170.

119. Липов В. Религиозные ценности как фактор формирования СЭМ // Экон. вестн. Ростовского гос. ун-та.– Т. 3.– 2005.– № 3.– С. 57 – 73; то же: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/211432/print.html>

120. Липов В. Случайность и стимул: Синергетика и экономическая теория развития // Философия хозяйства.– 2001.– № 3.– С. 197 – 206; то же: <http://www.forum.barrel/filhoz15/statia52.htm>

121. Липов В. Соціально-культурні чинники інтеграції України у ЄС // Вісн. Технологічного ун-ту Поділля.– 2004.– № 3, Т. 1.– С. 73 – 80.

122. Липов В. Стимулирование как фактор становления новых ценностей в системе трудовых отношений // Вісн. Харк. нац. ун-ту. Економічна серія.– Х., 2000.– № 482.– С. 150 – 154.

123. Липов В. Христианские основы хозяйствования. Невидимая рука чего ...или Кого? // Человек и христианское мировоззрение.– Симферополь, 2006.– № 11.– С. 137 – 142.

124. Липов В. Ціннісні складові мотивації економічної діяльності людини // Вісн. Харк. ун-ту. Економічна серія.– Х., 2001.

125. Липов В. В Система ценностных ориентаций как фактор формирования гражданского общества в Украине // Вісн. Харк. ун-ту. Серія «Актуальні проблеми сучасної науки в дослідженнях молодих вчених м. Харкова».– Х., 2001.– № 506.– С. 12 – 14.

126. Лиэтар Б. Душа денег.– М.: АСТ, 2007.– 368 с.

127. Лортикян Э. Л. История экономических реформ.– Х.: Консум, 1999.– 288 с.

128. Льюис Р. Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию.– М.: Дело, 1999.– 440 с.

129. Магун В. С. Трудовые ценности экономически активного населения // Мы и они. Россия в сравнительной перспективе.– М.: ИЭПП, 2005.– С. 117 – 156.

130. Мазараки А., Ильин В. Философия денег.– К.: КНТЭУ, 2004.– 719 с.

131. Малиновский Б. Избранное: Динамика культуры.– М.: РОССПЭН, 2004.– 959 с.

132. Манту П. Промышленная революция XVIII в Англии.– М., 1937.– 440 с.

133. Маркс К. Экономико-философские рукописи 1844 года // Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч.– 2-е изд.– Т. 42.– С. 41 – 174.

134. Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч.– 2-е изд.– Т. 21.– С. 23 – 178.

135. Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3-х т. Т. 1.– М.: Прогресс, 1993.– 415 с.

136. Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3-х т. Т. 3.– М.: Прогресс, 1993.– 351 с.

137. Маслоу А. Психология бытия.– М.: Релф-бук; Ваклер, 1997.– 304 с.

138. Мау В. А. Политическая экономия революции // Истоки. Вып. 4.– М.: ГУ ВШЭ, 2000.– 448 с.

139. Менгер К. Основания политической экономии // Менгер К. Избр. работы.– М.: Территория будущего, 2005.– С. 59 – 286.

140. Мизес Л. Теория и история: Интерпретация социально-экономической эволюции.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.– 295 с.

141. Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории.– М.: Экономика, 2000.– 878 с.
142. Милль Дж. Основы политической экономии.– М.: Эксмо, 2007.– 1040 с.
143. Многоликая глобализация. Культурное разнообразие в современном мире.– М.: Аспект-Пресс, 2004.– 379 с.
144. Мосс М. Очерк о даре // Мосс М. Общества. Обмен. Личность: Тр. по социальной антропологии.– М.: Восточная лит., 1996.– С. 83 – 222.
145. Мотыль А. Путь империй.– М.: МШПИ, 2004.– 248 с.
146. Мясоедов С. П. Основы кросс-культурного менеджмента.– М.: Дело, 2003.– 256 с.
147. Наумов А. Хофстедово измерение России (влияние национальной культуры на управление бизнесом) // Менеджмент.– 1996.– № 3.
148. Нельсон Р, Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений.– М.: Финстатинформ, 2000.– 474 с.
149. Новак М. Дух демократического капитализма.– Мн.: Лучи Софии, 1997.– 544 с.
150. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS.– 1993.– Т. 1.– Вып. 2.– С. 69 – 91.
151. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики.– М.: Начала, 1997.– 180 с.
152. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа [Доклад на конф. по проблемам экономических реформ в России. Вашингтон, март 1996 г.] // Вопр. экономики.– 1997.– № 3.– С. 6 – 17.
153. Ойкен В. Основные принципы экономической политики.– М.: Прогресс, 1995.– 496 с.
154. Ойкен В. Основы национальной экономики.– М.: Экономика, 1996.– 351 с.
155. Олейник А. Н. Институциональные аспекты социально-экономических трансформаций.– М.: ТЕИС, 2000.– 158 с.
156. Осипов Ю. М. Неоэкономика (опыт философско-хозяйственного рассмотрения) // Параметры и механизмы неоэкономики.– М., 2001.– 55 с.
157. Осипов Ю. М. Теория хозяйства. Т. 1.– М.: МГУ, 1998.– 468 с.
158. Осипов Ю. М. Теория хозяйства. Т. 2.– М.: МГУ, 1997.– 792 с.
159. Осипов Ю. М. Философия хозяйства.– М.: Юристъ, 2001.– 624 с.
160. От аграрного общества к государству всеобщего благосостояния.– М.: РОССПЭН, 1998.– 432 с.

161. Пивоварова Э. П. Социализм с китайской спецификой: итоги теоретического и практического поиска.– М.: Химия и бизнес, 1999.– 272 с.
162. Полянй К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени.– СПб.: Алетейа, 2002.– 320 с.
163. Полянй К. Семантика использования денег // Великая трансформация К. Полянй: прошлое, настоящее и будущее.– М.: ГУ ВШЭ, 2006.– С. 156 – 171.
164. Полтерович В. Элементы теории реформ.– М.: Экономика, 2007.– 447 с.
165. Понуждаев Э. Основы гендерологии: философия, стратегия и тактика управления персоналом.– М., 2003.– 279 с.
166. Проблема личности в постиндустриальном обществе // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология.– М.: Academia, 1999.– С. 245 – 334.
167. Радаев В. В. Институциональная динамика рынков и легализация бизнеса // Истоки.– М.: ГУ ВШЭ, 2004.– С. 262 – 311.
168. Религия и глобализация на просторах Евразии.– М.: Неостром, 2005.– 343 с.
169. Релігійна свобода і права людини: Богословські аспекти. У 2-х т. Т. 1.– Львів: Свічадо, 2000.– 428 с.
170. Рих А. Хозяйственная этика.– М.: Посев, 1996.– 810 с.
171. Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS.– 1993.– Т. 1.– Вып. 1.– С. 10 – 23.
172. Салинз М. Экономика каменного века.– М.: ОГИ, 1999.– 295 с.
173. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли.– М.: Прогресс, 1968.– 600 с.
174. Симонова Л. М., Стровский Л. Е. Кросс-культурные различия в международном бизнесе.– М.: ЮНИТИ, 2003.– 190 с.
175. Словарь русского языка: В 4-х т. Т. 3.– М.: Русский язык, 1987.– 752 с.
176. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической мысли.– М.: Эконов/Ключ, 1993.– С. 79 – 396.
177. Смит А. Теория нравственных чувств.– М.: Республика, 1997.– 352 с.
178. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй.– К.: Port-Royal, 2001.– 594 с.
179. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці.– К.: Логос, 2004.– 848 с.
180. Сорокин П. Социальная и культурная динамика.– СПб.: РГХИ, 2000.– 1056 с.

181. Сорокин П. Социология революции.– М.: Территория будущего, 2005.– 704 с.
182. Сото де Э. Загадка капитала. Почему капитал торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире.– М., 2001.– 272 с.
183. Сото де Э. Иной путь. Экономический ответ терроризму.– М.: Социум, 2007.– 302 с.
184. Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире.– М.: Catallaxy, 1995.– 248 с.
185. Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и Германии.– СПб.: Экономическая школа, 1999.– 368 с.
186. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати.– К.: ІЕ НАН України, 2001.– 299 с.
187. Тамбовцев В. Л. Экономическая теория институциональных изменений.– М.: Теис, 2005.– 542 с.
188. Тарасова С. В. Экономическая теория благосостояния.– М.: ЮНИТИ, 2001.– 239 с.
189. Теин Ли. Формирование и большой прорыв в теории социалистической рыночной экономики // Теин Ли. Теория и практика экономических реформ в КНР.– М.: ИДВ РАН, 2000.– С. 77 – 127.
190. Тоффлер Э. Личность будущего // Тоффлер Э. Третья волна.– М.: АСТ, 1999.– С. 599 – 617.
191. Травин Д., Маргания О. Европейская модернизация. В 2-х кн.– М.; СПб.: АСТ; TerraFantastica, 2004.– Т. 1.– 665 с.; Т. 2.– 572 с.
192. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи).– К.: Логос, 1999.– 500 с.
193. Тромпенаарс Ф., Хампден-Тернер Ч. Национально-культурные различия в контексте глобального бизнеса.– Мн.: Попурри, 2004.– 528 с.
194. Туган-Барановский М. Основы политической экономии.– Пг., 1917.– 540 с.
195. Уайт Л. Избранное: Эволюция культуры.– М.: РОССПЭН, 2004.– 1064 с.
196. Франклин В. Избранные произведения.– М.: Госполитиздат, 1956.– 631 с.
197. Фридман М. Могучая рука рынка // Фридман и Хайек о свободе.– Мн.: Полифакт-Референдум, 1990.– 126 с.
198. Фридман М. Методология позитивной экономической науки // THESIS.– 1994.– Вып. 4.– С. 20 – 52.

199. Фромм Э. Из плена иллюзий // Фромм Э. Душа человека.– М.: АСТ, 1998.– С. 471 – 584.
200. Фромм Э. Концепция человека у К. Маркса // Фромм Э. Душа человека.– М.: АСТ, 1998.– С. 585 – 646.
201. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию.– М.: АСТ, 2004.– 730 с.
202. Хайек Ф. Право, законодательство та свобода. Т. 1.– К.: Сфера, 1999.– 196 с.
203. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций.– М.: АСТ, 2003.– 603 с.
204. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты.– М.: Дело, 2003.– 464 с.
205. Холден Н. Кросс-культурный менеджмент. Концепция когнитивного менеджмента.– М.: ЮНИТИ, 2005.– 384 с.
206. Христианство. Энциклопедический словарь. В 3-х т. Т. 2.– М.: БСЭ, 1995.– 671 с.
207. Чаянов А. В. Организация крестьянского хозяйства // Чаянов А. В. Крестьянское хозяйство.– М.: Экономика, 1989.– С. 194 – 442.
208. Чингос П. Т. Оплата по результату. Из опыта оплаты персонала в США.– М.: Вильямс, 2004.– 416 с.
209. Шнітцер М. Порівняння економічних систем.– К.: Основи, 1997.– 519 с.
210. Шуба О. В. Релігія в етнонаціональному розвитку України (політологічний аналіз).– К.: Криниця, 1999.– 324 с.
211. Шумпетер Й. История экономического анализа. В 3-х т. Т. 1.– СПб.: Экономическая школа, 2001.– 494 с.
212. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Ч. 1: Домохозяйства современной России / Под ред. Р. М. Нуреева.– М.: МОНФ, 2003.– 320 с.
213. Энгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства // Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч.– 2-е изд.– Т. 21.– С. 23 – 178.
214. Эрхард Э. Чрезвычайный путь // Эрхард Э. Полвека размышлений.– М.: Наука; Ордынка, 1996.– С. 15 – 23.
215. Юм Д. О первоначальном договоре // Юм Д. Малые произведения.– М.: Канон, 1996.– С. 130 – 158.
216. Юм Д. О происхождении правления // Там же.– С. 34 – 39.

Научное издание

ЛИПОВ Владимир Валентинович

**От архаики к постэкономике.
Эволюция форм хозяйствования
и развитие экономической теории**

Монография

Підписано до друку 27.06.2008 р. Формат 60 x 84/16. Папір офсетний.

Гарнітура WarnockPro. Друк різнографічний. Ум.-друк. арк. 16,3.

Обл.-вид. арк. 19,7. Наклад 300 прим. Зам. № 329.

Видавничий Дім «ІНЖЕК»

61001, Харків, пр. Гагаріна, 20. Тел. (057) 7034021, 7034001.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру України суб'єктів
видавничої діяльності ДК № 2265 від 18.08.2005 р.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК», Харків, пр. Гагаріна, 20.