

*М.Ю. Савельев*

## **КАК ЗАПАДНЫЕ ИНСТИТУТЫ И ТРАДИЦИИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ОГРАНИЧИВАЮТ РАЗВИТИЕ В ИНЫХ КУЛЬТУРНЫХ СРЕДАХ**

В статье на основании обширнейшего обзора эмпирических исследований, концептуальных разработок, методов и практик управления показано, насколько современная система социальных знаний не соответствует культурно-идеологическому ядру западной цивилизации. Для этого последовательно рассмотрены: культуры, модели экономик, ценностные критерии, цели и типы экономического развития, способы вознаграждений авторов информации, роль денег, методы и объекты оценки стоимости, приоритеты и ограничения инвестирования, методы бюджетирования и ценообразования, этика бизнеса, возникновение и предназначение государства, процедуры принятия решений, право, коррупция, труд, конкуренция, изменения структуры экономики и экономический цикл, экономическая политика, идеологии, потребности и т.д. Методом исследования традиций хозяйствования избран структурный метод. Показана возможность существования четырех типов культур, базовых структур общества (моделей экономики) с соответствующими ценностными критериями принятия решений (критериями максимизации богатства). Проанализированы цели и типы экономического развития. Классифицированы: формы хозяйственной коммуникации, финансовых потоков и доходов, типы экономических систем, роль денег в них, методы и объекты оценки стоимости, приоритеты капитализации, ограничения хозяйствования, образцовые инвестиционные стратегии, типы бюджетов и цен, устойчивость внешних и внутренних деловых связей, наиболее приемлемые методы ценообразования и бюджетирования, причины возникновения и предназначения государства, теории государства, доминирующие процедуры принятия решений, управленческие бизнес-процессы и роли менеджеров в принятии решений, формы восприятия права, доминирующие источники права, образцовые правовые системы и формы «легитимной» и «цивилизованной» коррупции, модели трудовых отношений, приоритеты денежно-кредитной политики, типы экономической политики, типы ценностных оснований идеологий, доминирующие модели потребностей. Показано, что деньги в разных культурах – это совершенно разные социальные институты. Сделан вывод: при проектировании систем управления экономикой западная модель не является образцом, а всего лишь одним из примеров.

*Ключевые слова:* экономическая картина мира, западная хозяйственная традиция, система социальных знаний, культурно-идеологическое ядро западной цивилизации, принципы общественного самоопределения, культура, модели экономики, ценностные критерии, цели и типы экономического развития, модели организаций и приоритеты управления, способы вознаграждений авторов информации, формы хозяйственных коммуникаций и финансовых потоков, деньги, методы и объекты оценки стоимости, приоритеты и ограничения инвестирования, типы бюджетов, типы цен, методы бюджетирования, методы ценообразования, устойчивость деловых связей, формы финансового результата, этика бизнеса, размещение производительных сил, парадигмы регионов, возникновение и предназначение государства, процедуры принятия решений, восприятие, источники и системы права, коррупция, трудовые отношения, перераспределительные отношения, конкуренция, изменения структуры экономики, экономический цикл, налоговая, бюджетная, денежно-кредитная политика, экономическая политика, идеология, потребности.

Если XX век был веком господства европейской цивилизации, то к началу XXI века утрата этого господства стала очевидна: Европа перешла к оборонительной тактике поздней Римской империи, окружавшей себя дружественными варварскими племенами, США без видимой надежды на победу своими активными действиями на Ближнем Востоке только расчищают исламистам политическое пространство. За политическим фиаско стоит менее заметное экономическое: центр мирового производства сместился в восточную Азию, свободных инвестиционных ресурсов – на Ближний Восток. Все это ставит под сомнение пригодность для всего человечества европейской модели хозяйствования, так как конкурентоспособность ее уже явно поколеблена.

В настоящем исследовании не ставится целью определить все существенные элементы европейской традиции хозяйствования. Речь идет обо всем известных принципах, основаниях и традициях западной экономической системы, которые явно вступают в противоречие с современными условиями хозяйствования или вызывают активное неприятие большинством человечества. Методом исследования традиций хозяйствования избран структурный метод [1], как наиболее адекватный для исследования культурных различий и совпадений.

### **1. Равенство людей и симметрия обмена**

Европейцы придерживаются мнения, что все люди – равные. Такого же мнения придерживается добрая половина человечества. Этому принципу следуют даже такие насквозь коллективистские культуры, как, например, российская. Но в соединении с принципом индивидуализма развертывание этого принципа в онтологему экономической жизни предполагает, что деловые контакты между равными независимыми субъектами будут носить характер эквивалентного обмена.

Базовая модель экономической жизни в европейской культуре – симметричный, эквивалентный обмен. На этом построена исходная модель экономической теории – модель рынка совершенной конкуренции – однородного рынка, а также иные фундаментальные следствия гипотезы однородности, такие как, например, теория общего равновесия и теория централизованного планирования [2. С. 145].

Иные модели в западной экономической теории рассматриваются от противного – насколько меньше в них рыночного, т.е. «естественного». А то, что они вполне жизнеспособны, если рассматривать в них жизнь не в соответствии с критериями европейцев, а в соответствии с критериями «аборигенов», европейских экономистов-теоретиков не очень-то интересует.

Даже по этим двум основаниям общественного самоопределения (равенство – неравенство, индивидуализм – коллективизм) возможно существование четырех типов культур, базовых структур общества (моделей экономики) с соответствующими ценностными критериями принятия решений (критериями максимизации богатства) (табл. 1).

Таблица 1

**Типы культур, моделей экономики и критериев принятия решений  
в зависимости от оснований общественного самоопределения**

Основание общественного самоопределения	Равенство, низкая зависимость от культуры, краткосрочная ориентация при планировании	Неравенство, высокая зависимость от культуры, долгосрочная ориентация при планировании
Индивидуализм, независимость субъектов, готовность идти на риск	Однофакторнодифференцирующая (отчуждающая) культура, традиционный (однородный) рынок с преобладанием денежных отношений, критерии свободы (минимально ограниченной деятельности по извлечению результата и по обеспечению ее эффективности)	Многофакторнодифференцирующая (обособляющая) культура, обособленные консолидированные группы (профессионально-сословные, половозрастные) с асимметричной рыночной регуляцией (рынком и административным принуждением), критерии справедливости
Коллективизм, зависимость субъектов, избежание неопределенности	Однофакторноунифицирующая (уравнительная) культура, община (сеть), критерии общественной значимости (доверие, межличностные связи), в т.ч. экологические и эстетические критерии	Многофакторноунифицирующая (консолидирующая) культура, иерархия с преобладанием административного принуждения, критерии добродетели (милосердия к нижестоящим и уважения к вышестоящим)

Изменения в экономической жизни самих европейцев показывают, что:

- рынки товаров и рабочей силы все более контролируются несколькими продавцами или покупателями [3. С. 60, 79-80],
- вместо рыночной координации в большинстве случаев применяются или квазирыночные структуры (асимметричный рынок, сеть) или управляемые аллокации (административной, демократической или деспотической форм) [2. С. 24],
- в ценообразовании все меньше применяется критерий эффективности, и все чаще – справедливости или экологичности,
- внутрифирменный товарообмен в некотором приближении сравнялся с рыночным [4. С. 40].

Все это говорит о том, что «невидимой руки» *Адама Смита* попросту не существует. И даже не потому, что не все на планете – европейцы, и не потому, что пока не разработано рыночных методов управления монополиями и крупными многоуровневыми корпорациями. А потому, что

«симметричный обмен» существует только как концептуальная редукция. Также как «идеальный газ» или «абсолютно черное тело». Для науки это полезно, а для практики – неадекватно. Обмен асимметричен в силу того, что он существует. И существует, потому что асимметричен. Действительно, если бы все в каждый момент времени имели одинаковые потребности, то обмена бы не существовало вообще.

Следовательно, при рыночном обмене какая бы цена ни была назначена, она ущемляет интересы одного участника в ущерб другому (когда говорят о взаимном выигрыше, то обычно умалчивают, что у одного выигрыш больше). А если базовые характеристики участников обмена качественно отличаются по нескольким параметрам (величина общего богатства, уровень удовлетворяемой потребности, редкость обмениваемых ресурсов, идеологические и иные информационные асимметрии и т.д.), то обмен не просто неэффективен, а вынужден. Это точно асимметрия. Со всеми признаками несправедливости, эксплуатации и ущерба общественным интересам.

Индивидуализм и равенство отрицают сами себя. Вся история европейской цивилизации – история отказа от равенства в пользу индивидуализма вплоть до создания квинтэссенции максимально эффективного индивидуализма – фашизма. Но, слава Богу, оказалось все-таки, что без иных критериев общество неспособно развиваться. Именно по этим причинам здоровая часть европейской культуры восприняла христианство как идеологию милосердия, породила социализм как идеологию применения критерия справедливости, демократию – как средство интеграции общества и зеленое движение – как идеологию экологичности.

Из четырех возможных сочетаний сочетание «равенство – индивидуализм» – самое неустойчивое. И концептуально, и практически. Это породило еще одно важнейшее качество европейской цивилизации – расширение, как средство обеспечения устойчивости бытия индивида.

## **2. Расширяющаяся экономика и финансовая неустойчивость**

В европейской культуре все пропитано идеей расширения: от крестовых походов и великих географических открытий до системы бухгалтерского учета, от научных исследований до общества потребления. Европейцы всегда жили в условиях расширяющегося мира. Такая ситуация породила представление о хозяйственной системе в форме линейной и экспоненциальной модели, по которой в хозяйственный оборот вовлекается все больше и больше ресурсов и получается все больший и больший результат. Эта модель является основой систем управления (прогнозирования, планирования, финансирования, контроля и т.д.) и зафиксирована в методологии бухгалтерского учета в форме принципа функционирующего предприятия. Она стала концептуальной основой таких хозяйственных операций, как операции с векселями, кредитами, займами, облигациями, т.е. формами экономических отношений, построенных по методике оценки стоимости денег во времени.

При многовековом воспроизводстве в европейской культуре этих онтологических, методологических и методических оснований сформировалось представление:

- цели экономической деятельности в виде получения прибыли,
  - характера экономического процесса в виде непрерывного денежного потока,
  - основного фактора достижения экономической цели в виде денег,
  - процентных отношений в качестве нормы хозяйственных отношений.
- Реальная экономическая практика ставит под сомнение эти основания:
- переход к инвестиционной экономике вернул денежному потоку дискретный характер и породил новый методический подход к управлению хозяйственной системой – технический финансовый анализ и вероятностное планирование инвестиций;
  - ускорение организационно-технологических изменений производства, скачкообразный характер этих изменений, возрастание доли затрат на НИОКР в стоимости продукции, а уж тем более возрастание доли и значения знанияпроизводящих отраслей в экономике в целом резко снизили точность применения экстраполяционных методов и моделей прогнозирования и планирования;
  - сокращение прироста вновь вовлекаемых в экономику ресурсов отразилось на темпах экономического роста, который в реальном секторе резко сократился;
  - использование денег в качестве фактора производства в условиях нулевого или неустойчивого роста привело к вымыванию капиталов из реального сектора в финансовый

сектор экономики, существенно повышая финансовый риск, создавая условия для спекуляций, кризисов и разорения реального сектора;

- в целом линейризованная модель роста вступила в явное противоречие с реальной жизнью, экономическая наука от нее последовательно отказывается сначала в пользу циклических моделей, ныне – в пользу моделей скачкообразных изменений.

Сейчас можно констатировать, что спекулятивно-ростовщическая модель экономики, навязанная европейской цивилизацией всему миру неадекватна даже экономике стран, принадлежащих к европейской культуре. Кроме решения задачи по расширению масштабов деятельности в культурах с разными принципами общественного самоопределения можно найти иные цели и типы развития (табл. 2).

Таблица 2

### Цели и типы экономического развития

Основание	Равенство	Неравенство
Индивидуализм	Расширение масштабов деятельности – эффективное развитие	Обеспечение устойчивости общественных (деятельностных) отношений – комплексное развитие
Коллективизм	Обеспечение устойчивости межличностных (жизнедеятельностных, потребительских) отношений – согласованное развитие	Улучшение качества деятельности – устойчивое развитие

### 3. Мистическая цивилизация: боги или юридические лица, астрологические или экономические циклы?

Европейское мышление характеризуют как мышление рациональное и материалистическое. Есть основания считать, что этот рационализм доведен до крайней своей точки и перешел в противоположность. Особенно это очевидно на примере возникновения такой экономико-правовой категории как «юридическое лицо». Генеалогия этого понятия восходит ко временам античности, когда идея равенства и религиозно-мистическое сознание породили особую форму хозяйственных договоров – между человеком и богом, представителем последнего выступала религиозно-жреческая община. Храмы, располагаясь в разных городах Средиземноморья, обеспечивали античным купцам инфраструктурные услуги: страховые, представительские, складские, расчетные и т.п.

С переходом в монотеизм в западно-христианском мире к этим функциям добавились судебные услуги, что резко повысило гарантии выполнения договорных обязательств [5. С. 18] и распространило эти услуги на некоммерческую, в т.ч. политическую сферу, что создавало все основания для теократического пути развития европейской цивилизации. Эта альтернатива не сбылась из-за того, что светские государи оказали конкуренцию институту Католической церкви, т.к. приобрели к тому времени новый менеджерский инструмент – современный бухгалтерский учет, который позволял надежно фиксировать в документах доказательства хозяйственных операций вместо гарантии истинности показаний перед лицом религиозного авторитета. Разразилась реформация.

Одновременно с этим процессом и благодаря тем же бухгалтерским технологиям товарищества итальянских купцов развились в современные акционерные общества, обязательная периодическая отчетность которых впервые была закреплена законодательно с конца XVII века. Выбор этой периодичности был сделан не в соответствии с логикой функционирования их бизнеса (сроком оборота капитала), а в соответствии с совершенно нерациональным основанием – движением светил на небе.

Этот астрологический критерий периодичности сохранился не тронутым до сих пор, напрямую влияя на систему финансового анализа и принятие (а точнее мистификацию) решений. Действительно, как можно распределять дивиденды, пока не завершился инвестиционный цикл и не известно, будет ли вообще прибыль от первоначальных инвестиций? Отсюда и все аудиторские скандалы, и гипертрофированная спекуляция на фондовом рынке. Акционеры в силу действующего принципа периодичности устранены от выполнения главной функции собственника – функции принятия инвестиционных решений – и превратились или в финансовых спекулянтов или во вкладчиков (т.е. по сути – в обыкновенных кредиторов).

Дальнейшее развитие юридических лиц пошло по пути формирования ими своих корпоративных идеологических систем, начиная с первых финансовых пирамид до современных развернутых систем корпоративных культур и управления брендами. Справедливо замечено, что по своему развитию современные частные идеологии соответствуют уровню первобытных и политеистических религий:

- тотемизм – это маркетинговые системы идентификации индивидуума с группой через корпоративные атрибуты (например, мода, стиль);
- магия – рекламные слоганы, корпоративные лозунги и девизы, мобилизующие (или, наоборот) на определенные действия или состояния;
- фетишизм – все системы тотального маркетинга, включая главный европейский культ – денежный фетишизм, подробно описанный еще классиками марксизма;
- культы природы, анимизм и культ предков – социальные системы маркетинга;
- культ вождя – системы лидерства в корпорации;
- пантеоны национальных богов – системы отраслевой или территориальной идентификации и солидарности, например, профсоюзные, земляческие и подобные им объединения;
- культ верховного бога – государственно-патриотическая идеология.

Найти три различия между политеизмом и плюрализмом в контексте этих рассуждений можно предложить будущим исследователям, но боюсь, они их не найдут.

«...Несмотря на то что Запад номинально считается христианской областью, на практике получается, что нами правит нечестивая троица божеств: Плутон, бог богатства, Аполлон, бог науки, и Меркурий, бог воров... Меркурий и Плутон то и дело осыпают друг друга сквернословиями, Аполлон потрясает атомной бомбой, словно громовержец своим перуном: с тех пор как западные ученые в XVIII столетии провозгласили начало века Здравого Смысла, Аполлон занял пустующий трон Зевса... и возглавил эту дьявольскую троицу» [6. С. 39].

Что касается субъектной природы юридического лица то очевидный для нас факт отсутствия у него желаний и способностей присоединяет наше исследование к работе В.А. Каменецкого и В.П. Патрикеева [7. С. 48-54], из которой видно – что юридическое лицо не субъект, а инструмент реализации прав и обязанностей. А если еще более конкретно – средство минимизации предпринимательских рисков. Это трезвый взгляд профессионала со стороны. Только европейцы, видимо в силу рационального и материалистического склада ума, считают юридические лица субъектами права. Как это ни дико всему миру, европейцы уравнивали-таки в правах не только людей, но и людей и богов.

Все вышесказанное показывает, насколько в культурах с разными принципами общественного самоопределения различается роль организаций в обществе, образ идеальной организации, доминирующие сфера экономических отношений, отрасль менеджмента и основной заказчик на деятельность организаций (табл. 3).

Таблица 3

**Роль организаций в обществе, образ идеальной организации,  
доминирующие сфера экономических отношений и  
отрасль менеджмента, основной заказчик на деятельность организаций**

Основание	Равенство	Неравенство
Индивидуализм	Избежание неопределенности в получении дохода – коммерческие организации – обмен – финансовый менеджмент – инвесторы	Избежание неопределенности в распределении дохода – организации рыночной инфраструктуры – распределение – управление НИОКРами и персоналом – трудовой коллектив, изобретатель, предприниматель
Коллективизм	Избежание неопределенности в удовлетворении потребностей – организации потребителей – потребление – маркетинг – потребители	Избежание неопределенности в распределении социальных (деятельностных) ролей – командно-иерархические организации – производство – производственный менеджмент – управляющие

#### 4. Право собственности на информацию

Современные и по нашему мнению адекватные взгляды на проблему прав собственности на информацию изложены в [8]. Здесь необходимо только определить, откуда в европейской культуре, имеющей многовековую академическую традицию служения ученых всему человечеству, эти дикие, давно забытые в других культурах обычаи?

Институт авторского права возник после изобретения книгопечатания как форма защиты монополии книгоиздателей. Дарование монополий тогда было одним из средств пополнения государственной казны, и получали ее на множество различных видов бизнеса. Следовательно, генетически авторские права – всего лишь форма налогообложения. По мере развития рыночных отношений эти административные монополии (т.е. рентные формы налогов) исчезали. И дабы избежать ликвидации этой монополии была предложена иная трактовка института авторского права в форме гарантированного государством финансирования профессионального сословия авторов, т.е. в защиту трудящихся. Может показаться, что в данном случае европейцы изменили себе и руководствовались не рыночными принципами, а принципом справедливости, если бы не одно но. В соответствии с принципом справедливости авторские права должны были быть неотчуждаемы.

Институт патентного права возник в связи с промышленным переворотом, но достиг своего полноценного развития в момент монополизации промышленности. Функционально он также обслуживал интересы монополистов, но в отличие от книгоиздателей, действовавших в пределах национальных рынков, задача патентного права была направлена на поддержание отечественных монополий и на ограничение иностранных. Функцию обслуживания монополий эти институты права выполняют до сих пор: около 4/5 мирового банка патентов на новейшую технику и технологии сосредоточено в ТНК [4. С. 44], а авторская монополия Microsoft известна каждому.

Современное право собственности на информацию существует не благодаря, а вопреки законам рыночной экономики, столь тщательно оберегаемой Западом. И победу над столь высокой для европейцев ценностью рыночной координации одержала все та же еще большая для европейцев ценность – индивидуализм.

Кстати, формы вознаграждений авторов информации в зависимости от принципов общественного самоопределения можно классифицировать согласно критериям максимизации богатства следующим образом (табл. 4).

Таблица 4

**Формы вознаграждений авторов информации**

Основание	Равенство	Неравенство
Индивидуализм	Получение автором дохода только от материальной деятельности, в которой эта информация используется, в т.ч. написание произведения на заказ – по критерию эффективности	Государственные гарантии получения авторами части дохода пользователей информации – по критерию справедливости
Коллективизм	Некоммерческое финансирование авторов за выдающиеся заслуги в виде премий, грантов, стипендий, академических привилегий и т.п. – по критерию общественной значимости	Меценатство, поощрение благотворительности в отношении авторов – по критерию добродетели

Как видно разумных альтернатив монополии на информацию достаточно. Все они реально существуют как экономико-правовые системы и не нуждаются в монополистических ограничениях. Здесь эти концептуальные альтернативы приведены еще и в качестве примера работы с авторами проектов систем управления.

#### 5. Деньги как универсальный измеритель

Всем известен применяемый в бухгалтерском учете, а, следовательно, и во всей прикладной экономической деятельности принцип денежной оценки. Важность его для европейской функционирующей по критерию эффективности экономики очевидна. Денежный измеритель часто называют универсальным. Но каковы границы этой универсальности? И насколько универсален денежный измеритель?

Важнейшие вопросы любого измерения: это измерительный инструмент и эталон меры. Если еще во времена золотого эквивалента была некоторая иллюзия наличия эталона стоимости, то ныне в

условиях мультивалютной мировой системы и эта иллюзия пропала. Да и была ли эта иллюзия? – Слиток золота вижу, а единицу стоимости – никто не видел. Если серьезно разбираться с теоретическими изысканиями по поводу ответа на вопрос: «А что такое стоимость?» - то кроме тавтологий с употреблением слов «деньги», «труд», «потребности», «спрос и предложение» мы ничего не найдем. Надо трезво отдавать себе отчет, что человечеству не известно, что это. Известно только то, что стоимость – явление не материальное, т.е. не имеющее пространственно-временной протяженности, а явление информационное. Вот и все.

Еще интересней с измерительными приборами, т.к. практика, как всегда, намного разнообразнее теоретических изысков. Никто в практической экономической деятельности для определения цены не пользуется моделями трудовой теории стоимости или теории спроса и предложения. Ни труд, ни спрос с предложением практически не измеримы. Это только абстрактные понятия, используемые для построения идеологических и научных концепций. В реальном бизнесе в разных случаях применяется всего пять имеющих весьма отдаленное отношение к этим концепциям методов денежной оценки:

- по первоначальной или исторической себестоимости,
- по восстановительной стоимости,
- по рыночной стоимости,
- по ликвидационной стоимости,
- по дисконтированной стоимости.

Со своими студентами я часто разбираю один практический случай с оценкой стоимости ижевского автозавода, произошедший в середине 90-х годов. Перед оценщиками стояла задача провести переоценку стоимости корпуса главного конвейера – самого большого здания города. В этих целях были применены все пять методов. Первый не подходил, так как завод был построен в 60-е годы и к моменту переоценки не то что денег, а государства и общественного строя того времени не существовало, собственно эту уничтоженную инфляцией стоимость и нужно было изменить. Второй, по действовавшим в условиях кризисной экономики сметным коэффициентам, давал огромную, за пределами разумного цифру, т.к. применение этого метода разоряло предприятие только на налоге на имущество. Третий был не применим, так как фактов продаж зданий автозаводов в России не было (и нет до сих пор). Четвертый определить было невозможно, так как при постановке эксперимента с объявлением о продаже никто бы ни поверил в его реальность, да и платежеспособного покупателя найти было бы проблематично. Пятый метод давал отрицательную величину, т.к. завод был убыточен при любом его использовании, даже под склад. А других методов оценки стоимости человечеству не известно...

Этот пример наглядно показывает, что если сравнивать эти пять методов, то сам собой напрашивается один вывод: они меряют нечто качественно разное. Возьму на себя смелость утверждать, что разница в роли денег, методах и объектах оценки стоимости определяется опять-таки принципами общественного самоопределения, типами экономической системы и преобладающими критериями максимизации богатства (табл. 5).

Таблица 5

**Формы хозяйственной коммуникации, финансовых потоков и доходов, типы экономических систем, роль денег в них, методы и объекты оценки стоимости**

Основание	Равенство: симметричная коммуникация – эквивалентный обмен	Неравенство: асимметричная коммуникация – однонаправленный финансовый поток
Индивидуализм: рыночный доход – различие оценок стоимости	Однородная рыночная экономика действует по критерию пользы (эффективности): деньги – фактор производства, метод оценки стоимости – дисконтирование, объект оценки – внутренняя среда (денежный поток)	Социально-ориентированная экономика – по критерию справедливости: деньги – средство обращения (обмена и распределения) – метод рыночной стоимости – внешняя среда (рынок)
Коллективизм: рентный доход – сходство	Сетевая (самоуправляемая) экономика – по критерию доверия (общественной значимости): деньги – средство контроля за сохранением общественного богатства	Командная экономика – по критерию добродетели: деньги – единица счета (мера стоимости) – методы первоначальной и ликвидационной

оценок стоимости	– метод восстановительной стоимости – система в целом (воспроизводство событий)	стоимости – вход и выход (фактические события)
------------------	---	--

Действительно, если главное для общества – определить какова эффективность использования имущества, то для экономики существует только то, что создает положительный денежный поток. С этой точки зрения автозавод в Ижевске как явление экономическое не существует. Это что-то вроде египетских пирамид: извлечь доход из них можно, а построить на этот доход такое же сооружение с целью его первоначального использования – невозможно. Так как первоначальная цель уже никому не известна. И ижевский автозавод – наследие прошлых эпох, доставшееся горожанам от их предков. Деньги на нем зарабатывать могут, а заниматься собственным автомобилестроением – нет.

Только рынок, учитывающий все факторы (в т.ч. и фактор административного принуждения и асимметричной информированности участников рыночного обмена – по сути, факторы неравенства) позволяет соблюсти справедливость. Уравнительное общество, ориентированное на самоё себя, будет интересоваться только то, сможет ли оно существовать в дальнейшем, следовательно, рыночная стоимость, учитывающая асимметрии между членами этого общества для него не существует, так же как не важна для иерархического общества текущая эффективность: такое общество интересуют только фактические решения стратегического порядка.

Этот культурологический анализ методов оценки стоимости позволяет утверждать, что роль денег в разных культурах различается столь существенно, что можно утверждать, что деньги в разных культурах – это совершенно разные социальные институты. Как справедливо заметил Ж. Санир: «В самом деле, теоретическое утверждение об исключительной важности денег как социальной связи основывается на смешении понятий сравнимости и соизмеримости... Смешение этих двух понятий препятствует созданию важнейшей программы исследования проблем сравнимости объектов, которые невозможно измерить, используя те же шкалы и характеристики» [2. С. 138].

## **6. Предмет капитализации и протезная цивилизация**

Европа – родина капитализма. Но источник этого явления находится в более глубоких онтологических основаниях европейского мышления. Наиболее благоприятный уровень увлажнения европейского полуострова по сравнению с ойкуменами иных древних цивилизаций не требовал создания сложных ирригационных систем. Наряду с относительно более суровыми прочими природными условиями (в первую очередь с оледенением) это предопределило преобладание в деятельности европейцев личной активности по освоению и приспособлению окружающей среды, которая по мере воспроизводства во множестве поколений постепенно сформировала культурные основания индивидуализма.

Индивидуализм и внешняя экспансия породили восприятие европейцем окружающего мира, как чуждого и подлежащего преобразованию в средство достижения своих целей. Обладание средством, следовательно, стало основой мировоззрения выживания. Здесь коренится европейская система частной собственности. Конкретно-исторической формой этой протезной онтологемы является европейский капитализм, как система частной собственности на средства производства в условиях рыночной координации общества.

В научных исследованиях экономику с преобладанием рыночной координации называют спросоограниченной экономикой, противопоставляя ее ресурсоограниченной системе командной экономики [9. С. 66]. В нашем исследовании мы имеем возможность различить большее разнообразие моделей. Спросоограниченной является экономика, где связи между продавцом и покупателем устойчивы и поэтому снижение спроса существенно скажется на деловой активности, базовая же модель европейской цивилизации основана на принципе индивидуализма и свободе выбора деловых партнеров. Такая модель, в силу этой свободы, не может быть ограничена индивидуальным спросом. Ограничением для нее является не текущий, а инвестиционный денежный поток.

Высокий уровень асимметрий рынков, рост монополизма и создание сетевых структур в современных обществах европейской цивилизации несколько размыл эту модель, но она адаптировалась к изменившимся условиям, сохранив свой сущностный ограничитель. Система тотального маркетинга, в которой объем инвестиций в продвижение товара определяет спрос на него,



фантастическое превышение сбережений над возможностями реальных инвестиций подтверждают этот вывод.

Более простым и очевидным доказательством инвестиционноограниченного, а не спросоограниченного характера западной экономики являются основания начала и прекращения деятельности предприятий. Большинство предприятий западной рыночной экономики начинает и прекращает деятельность не из-за наличия или отсутствия спроса, а в связи с высокой или низкой эффективностью инвестиций, что нельзя сказать о предприятиях, существующих на иных ценностных основаниях.

Иной взгляд на накопление, ограничения хозяйствования и образцовые инвестиционные стратегии, безусловно, возможен, если мы выйдем за пределы европейских принципов общественного самоопределения (табл. 6).

Таблица 6

**Приоритет капитализации, ограничения хозяйствования,  
образцовые инвестиционные стратегии**

Основание	Равенство	Неравенство
Индивидуализм	В физический капитал – инвестиционноограниченная экономика – стратегия наращивания производственных мощностей	В человеческий капитал – знаниеограниченная экономика – стратегия диверсификации
Коллективизм	В социальный капитал – спросоограниченная экономика – стратегия формирования спроса и стимулирования сбыта, участия в деятельности поставщиков	В организационный капитал – ресурсоограниченная экономика – стратегия повышения качества деятельности

**7. Экономика конфронтационного обмана:**

**«мягкие» цены и «жесткие» бюджетные ограничения**

Способ координации, роль денег, ценность частной собственности и вытекающая из неё свобода ценообразования предопределили структуру финансовой системы европейского общества в виде «жестких» инвестиционных бюджетов при «мягких» в долгосрочном периоде ценовых ограничениях с соответствующими наиболее приемлемыми методами ценообразования и бюджетирования хозяйствующих субъектов.

Ограниченность и неизменность инвестиционных ресурсов частного собственника при известных возможностях ценового маневра делают вполне приемлемым способ ценообразования по формуле: переменные издержки плюс процент на покрытие постоянных расходов и получение прибыли. Этот метод, получивший название метода маржинальных издержек, наиболее реализуем и востребован именно в условиях частнособственнической рыночной экономики западного типа, так как позволяет предприятию определять ценовую политику в условиях негарантированного и неустойчивого сбыта [10. С. 299].

Система бюджетов, обеспечивающая выживание и развитие независимого хозяйствующего субъекта нацелена на получение разницы между суммой, оставшейся у предприятия после покрытия переменных издержек и суммой постоянных издержек, получившей название «прибыль». По сути, она возникает в результате получения предприятием рыночного дохода от эквивалентного обмена из-за разницы оценок пользы обмениваемых товаров покупателем и продавцом. Учитывая, что эти оценки могут очень быстро меняться, такая система бюджетирования и ценообразования призвана обеспечивать менеджмент инструментом принятия решений, направленным на минимизацию сроков получения прибыли максимально используя ценовые колебания.

Более того, требование эквивалентности обмена явным образом противоречит самой природе прибыли, возникающей из-за разницы в оценках пользы обмениваемых товаров, что порождает неустойчивость деловых связей, конфликтность отношений между конкурентами, покупателями и продавцами, работниками и работодателями, инвесторами и предпринимателями, налогоплательщиками и государством, организациями социального обеспечения и принципалами – всеми участниками экономических отношений. Это происходит из-за того, что каждый из них, хоть немного изменив свою оценку пользы какого-либо товара, неизбежно стремится восстановить

«эквивалентность» обмена. «Жесткость» бюджетов и «мягкость» цен порождает общество обмана каждым всех при полной уверенности в своей честности. Не говоря уже об имманентной неустойчивости экономики, построенной на деловых связях, которые каждая из сторон каждый момент времени ставит под сомнение. Не удивительно, что адекватной теорией или моделью управления крупной организацией европейская традиция так и не обзавелась.

В обществах с иными ценностными установками ценообразование и бюджетирование, типы дохода и прибавочной стоимости, наиболее приемлемые методы ценообразования и бюджетирования, а также этика бизнеса и характеристика деловых связей могут приобретать совершенно иные формы (табл. 7):

Таблица 7

**Типы бюджетов и цен, устойчивость внешних и внутренних деловых связей, форма финансового результата и прибавочной стоимости, этика бизнеса, наиболее приемлемые методы ценообразования и бюджетирования**

Основание	Равенство: «жесткие» бюджеты (без перераспределения) – устойчивые бизнес-процессы	Неравенство: «мягкие» бюджеты (с перераспределением) – неустойчивые бизнес-процессы
Индивидуализм: «мягкие» цены (спрос и предложение) – неустойчивые внешние деловые связи	Рыночный доход от эквивалентного обмена – прибыль (разница оценок пользы товара) – метод маржинальных издержек – конфронтационный обман (эгоизм) – адаптация внешней среды бизнеса к внутренней среде бизнеса	Рыночный доход от однонаправленного финансового потока – маржа (разница оценок из-за разницы статусов участников обмена) – метод реакции покупателя – комплиментарный обман (патернализм) – адаптация к неустойчивости внутренней и внешней среды бизнеса
Коллективизм: «жесткие» цены (общественная необходимость) – устойчивые внешние деловые связи	Рентный доход от эквивалентного обмена – экономия (доля в пользе партнера) – метод сходной цены – конфронтационная правдивость (эгалитаризм) – консервация внутренней и внешней среды бизнеса	Рентный доход от однонаправленного финансового потока – рента (доля в конечном доходе) – методы полных издержек и стоимости изготовления – комплиментарная правдивость (альтруизм) – адаптация внутренней среды бизнеса к внешней среде бизнеса

## 8. Разрушающее территориальное развитие

Преобладание в европейской традиции целей эффективного экономического роста над целями обеспечения устойчивости и качественных изменений определили и приоритеты территориального развития экономики Западного мира и соответствующий заказ на результаты исследований региональных экономических наук.

Практически все пространственные задачи западных экономистов решались по критерию эффективности: это «чистые» теории размещения производства (*Й. Тюнен, В. Лаунхаардт, Х. Хотеллинг, А. Лёш, В. Кристаллер*), факторные теории размещения (*А. Вебер, О. Энглендер, Г. Ритчл, Т. Паландер*), определение цен на региональных рынках (*О. Курно, П. Самуэльсон*), региональная специализация (*А. Смит, Д. Рикардо, Э. Хекшер, Б. Олин, В. Леонтьев*), пространственное экономическое равновесие (*Прёдель, Вайгман, А. Лёш, М. Гринхат, У Айзард, Хендерсон, Л. Лефебер*).

Последствия применения этих моделей очевидны: перенаселенность урбанизированных районов и экологические проблемы, консервация и нарастание проблем неокOLONиализма, зависимости, экономической отсталости, безработицы, бедности и неравенства стран третьего мира, демографические, продовольственные и энергетические проблемы.

В соответствии с принципами общественного самоопределения пространственные экономические задачи могут решаться и решаются в совершенно иных целях. Так, отечественная регионалистика сформулировала альтернативные закономерности и принципы размещения производительных сил [11. С. 71], а современные исследования исходят из четырех основных парадигм региона (табл. 8).

**Принципы размещения производительных сил, парадигмы региона**

Основание	Равенство	Неравенство
Индивидуализм	Эффективное размещение производства, парадигма регион-рынок	Комплексное развитие территорий, парадигма регион-квазигосударство
Коллективизм	Выравнивание уровней социально-экономического развития территорий, парадигма регион-социум	Рациональное территориальное разделение труда, парадигма регион-квазикорпорация

**9. Государство на службе эффективности**

Показательно, что европейская цивилизация не выработала адекватной эндогенной теории государства. Либеральная теория «ночного сторожа», марксистская теория диктатуры господствующего класса, анархистская теория «минимального» государства с точки зрения причины возникновения и функции предназначения государства, по сути, не имеют между собой различий. Разница – только в оценке удовлетворяемой государством потребности в минимизации рисков.

Несколько более развитым учением о государстве явилась доктрина «общественного договора» в ее революционно-демократической интерпретации, легшей в основу американской и французской государственности. В этой модели заложена идея возможности расширения выполняемых государством функций, включая саморазвитие государства под воздействием базового фактора – интересов договаривающихся о его создании сторон.

Более поздние европейские воззрения на государство не вышли за пределы этих доктрин: изменялись только глубина проработки правовых положений, нравственная, интеллектуальная или экономическая обусловленность субъектов. Но никак не подвергались сомнению ни экзогенный характер, ни монофакторность возникновения и изменения государства.

Признаки «общественного договора» можно обнаружить и в других культурных традициях, например, в раннем буддизме и моизме. Но подобные взгляды на государство там всегда были периферией более развитых и обоснованных моделей, предполагавших и эндогенный характер, и многофакторность возникновения, и многофункциональность существования государства (табл. 9).

Таблица 9

**Причины возникновения и предназначения государства, классификация теорий государства**

Причины возникновения / предназначение государства	Равенство – однофакторные, экзогенные, материалистические теории возникновения	Неравенство – многофакторные, эндогенные, идеалистические теории возникновения
Индивидуализм – однофункциональные теории предназначения	Однофакторное однофункциональное государство, т.е. государство – инструмент господствующей социальной группы: «ночной сторож», диктатура господствующего класса, «минимальное» государство	Многофакторное однофункциональное государство, т.е. государство – сильнейший участник социальных процессов: божественная воля, другие теории знаниевого фактора происхождения государства
Коллективизм – многофункциональные теории предназначения	Однофакторное многофункциональное государство, т.е. государство – инструмент выполнения заказа всего общества: общественный договор, хунта, руководящая партия	Многофакторное многофункциональное государство, т.е. государство – есть общество: теории самосовершенствующегося государства

**10. Толерантность как культура неокolonизаторов**

В международных отношениях страны европейской традиции хозяйствования придерживаются определенных принципов, вытекающих из европейской модели принятия решений. Здесь не ставится цели описать все существенные признаки европейской модели принятия решений,

но среди них можно отметить высокое разнообразие коммуникационных процедур по сравнению с процедурами согласования, сплочения и мышления. Это объясняется принципами равенства и индивидуализма: индивидуализм особо не нуждается в сплочении и согласовании, а равенство не предполагает существенных различий в мышлении лиц, принимающих решения.

Доминирование в управленческих процессах коммуникационных процедур привело к тому, что в управленческих процессах европейской традиции преобладают процессы проектирования. Современное развитие в этом направлении позволяет говорить о европейской управленческой культуре как о проектной культуре. Сочетание проектной культуры и основного предмета капитализации (в физический капитал) сформировало тип европейского менеджера, идеально играющего роль лица, распределяющего ресурсы.

Эти сильные стороны европейской культуры принятия решений имеют и свои недостатки: процессы принятия заказа, обеспечения реализуемости проекта и снятия затруднений процесса управления менее развиты, а менеджеры, выполняющие роли предпринимательства, достижения соглашений и устранения нарушений в европейских организациях обычно не на первых ролях. Чтобы минимизировать эти недостатки европейская культура выработала соответствующие компенсаторные механизмы.

Механизмом сплочения, принятия социального заказа и достижения соглашений для европейцев стала демократия. А механизмом согласования – диалектика, легшая и в основу протестантской этики как идеологии европейского предпринимательства, и в основу социализма как идеологии снятия затруднений, возникающих в процессе управления обществом.

Наибольшей сложностью для европейской культуры стало создание культурных механизмов осуществления процедур мышления, процессов обеспечения реализуемости проектов и ролей по устранению нарушений. Таковым механизмом стала толерантность, коею можно назвать культурным механизмом только с большой натяжкой. Толерантность не ведет даже к пониманию позиций сторон, а только к сосуществованию лиц с разными позициями, остающимися после дискуссии при своем мнении. По сути, толерантность есть средство выживания людей, не умеющих достигать взаимопонимания, а уж о выработке совместного мнения речи даже не идет. Европейцы с этой точки зрения – самое дикое племя человечества.

Перенос механизма толерантности на международные отношения породил у народов иных традиций восприятие европейцев как людей не способных к самоизменению, пониманию позиции партнера, и даже как варваров, навязывающих миру свою волю. После падения колониальных империй европейских стран толерантность (наряду с глобализацией) стала идеологическим флагом неокOLONIALИЗМА, добивающегося права европейцев хозяйствовать во всем мире как у себя дома, игнорируя другие культуры, диктуя им политические и правовые системы, не имеющие культурных механизмов взаимопонимания.

Примечательным с этой точки зрения стало принятие международным сообществом документов, фиксирующих общечеловеческие ценности. Страны иных культур легко восприняли ценности европейцев и согласились признать их как свои. Страны же западной культуры не восприняли ценности иных культур как ценности и отказались признать их общечеловеческими. Определенную ответственность за эту культурную асимметрию общечеловеческих ценностей несут и недалекие лидеры коммунистических государств, согласившихся с тем, что часть декларированных ими ценностей, совпадающих с ценностями Запада, вошла в этот список. Конечно, разовая пропагандистская компания по обличению капиталистических порядков, не способных дать трудящимся элементарные социальные гарантии у коммунистов удалась, но о ней уже все давно забыли, а ценности Запада после этого стали общечеловеческими, коммунистические же ценности остались всего лишь внутренним делом коммунистических государств, со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Что было дальше всем известно. Те, кто не соответствует западному варианту общечеловеческих ценностей, или подвергаются политико-идеологическим диверсиям и дестабилизируются, как страны Варшавского договора, или уничтожаются военным путем, как Югославия и Ирак, а если это невозможно, то объявляются государствами-изгоями и подвергаются экономическим и гуманитарным санкциям.

В соответствии с принципами общественного самоопределения можно структурировать доминирующие процедуры принятия решений, управленческие процессы и роли менеджеров в принятии решений следующим образом (табл. 10).

**Доминирующие процедуры принятия решений, управленческие бизнес-процессы  
и роли менеджеров в принятии решений**

Основание	Равенство	Неравенство
Индивидуализм	Коммуникация – проектирование – распределение ресурсов	Согласование – снятие затруднений процесса управления – предпринимательство
Коллективизм	Сплочение – принятие заказа – достижение соглашений	Мышление – обеспечение реализуемости проекта – устранение нарушений

**11. Право как проект использования людей, демократия как средство манипулирования правом, коррупция как лоббизм**

Другим следствием преобладания в европейской традиции коммуникационных процедур принятия решений над иными процедурами стало европейское восприятие права как инструмента коммуникации между группами влияния, как проекта использования других людей в собственных интересах. Формула древних «*cui prodest?*» по отношению к праву наиболее красноречиво характеризует этот подход. В этом подходе находится и корень европейского типа «цивилизованной», «легитимной» коррупции – лоббизма. Под коррупцией в данном случае мы понимаем любую форму удовлетворения частных потребностей с использованием общественных ресурсов.

Римское право, без сомнения, одно из величайших достижений европейской культуры. Но так ли бесспорны и приемлемы с точки зрения других культур основания европейской правовой традиции? Романо-германское право сформировалось еще в период господства в западной Европе католицизма и формирования абсолютных монархий. В силу этого основным источником его была доктрина. Но с переходом к принципу главенства законов и демократических процедур их принятия континентальное право перестало быть доктринальным и теперь отличается от общего права только институционально. Если в общем праве основным источником является прецедент, зафиксированный в судебной системе власти, то в романо-германском роль суда заменена менее профессиональным парламентом, а закон без требования соответствия доктрине в своей основе ни чем ни отличается от прецедента – они оба опираются исключительно на частные интересы лиц участвующих в судебном процессе или процессе законотворчества и на систему коммуникации между этими лицами, а судебная практика или действующее законодательство только ограничивают эти процессы. Таким образом, все современные смешанные правовые системы являются правовыми системами, основанными на принципе главенства частных интересов, образцом для которых, безусловно, является система общего права.

По сути, инерционность правового знания в европейской традиции оказалась столь сильна, что его не смогло изменить даже почти двухтысячелетняя проповедь христианства. Правовая культура европейцев осталась на уровне античного рабовладельческого общества, в котором право существовало не как средство сохранения культуры и морали, ни как средство трансляции знания в общественные отношения, ни как инструмент гармонизации отношений между людьми, а как средство использования других людей. В такой ситуации демократические институты законотворчества в европейской традиции выступают как инструменты манипулирования правом. Для большинства других культур попытка выдать такую политико-правовую систему за образец для подражания неслучайно кажется дикостью. Иные принципы общественного самоопределения дают иные формы восприятия права, иные доминирующие источники права, иные образцовые правовые системы и иные формы «легитимной» и «цивилизованной» коррупции (табл. 11).

**Формы восприятия права, доминирующие источники права, образцовые  
правовые системы и формы «легитимной» и «цивилизованной» коррупции**

Основание	Равенство	Неравенство
Индивидуализм	Средство использования других людей (проект, средство социальной коммуникации) – главенство частных интересов –	Средство трансляции знания в общественные отношения (норма, соответствующая более общей норме) – главенство общей нормы – доктрина – доктринальное право – мздоимство

	прецедент – общее право – лоббизм (плата за изменение нормы)	(плата за исполнение разрешенного) и лихоимство (плата за исполнение запрещенного)
Коллективизм	Средство сохранения культуры и морали (норма, соответствующая более локальной норме) – главенство локальной нормы – обычай – традиционное право – «мироедство» (снижение качества общественно-полезной деятельности)	Средство гармонизации отношений между людьми (консенсуально согласованная норма) – главенство общих интересов – мораль – избежание права – «без приворывания» (точное исполнение нормы без ощутимого общественного результата, но с ощутимым частным результатом)

## 12. Атавизм античного рабовладения: рабочая сила как товар

Другое наследие античности прослеживается в исходной форме отношений между работником и работодателем: произведенный работником продукт является собственностью того, кто нанял этого работника и предоставил ему средства производства. По сути, работник в европейской системе хозяйствования входит в число прочих факторов производства, которые приобретаются на первичный фактор – капитал. В число, как говорили древние, «молчащих, мычащих и говорящих».

Не удивительно, что в западных странах профсоюзы с момента их возникновения подвергались преследованиям и так и не стали полноценной формой самоорганизации наемных работников; что широко разрекламированные формы партнерских отношений с работниками, включая даже самые «мягкие» – в виде участия в прибылях, там не приживаются, не говоря уже о наиболее продвинутых формах японской системы качества в виде пожизненного найма и личной преданности...

Корень этих малоприспособленных для остального мира особенностей трудовых отношений в ценностных установках не только работодателей, но и работников западной цивилизации. В иных культурах складываются и иные наиболее приемлемые модели трудовых отношений (табл. 12).

Таблица 12

**Наиболее приемлемые модели трудовых отношений**

Основание	Равенство	Неравенство
Индивидуализм	Индивидуальные гражданско-правовые и трудовые отношения	Коллективные трудовые (сословные) отношения
Коллективизм	Партнерские отношения	Пожизненный найм и личная преданность

## 13. Ценовые структурные сдвиги: экономика разорений.

### Осциллятор мировой экономики

Часто подчеркивается, что европейские принципы частного предпринимательства наиболее благоприятны для реализации инициатив каждого. На самом деле принципы ничего никому не дают. В соответствии с ними строится определенная модель отношений, и уже эти отношения определяют существенные возможности и ограничения деятельности. Что же в европейской экономической системе отношений привело к столь радикальному ускорению общественного развития и как результату – к доминированию европейской цивилизации? Есть все основания утверждать, что не принципы тому виной, а результат применения этих принципов.

Принципы равенства и индивидуализма, вторичные к ним принципы свободы предпринимательства и неприкосновенности частной собственности обусловили определенную экономическую модель. И главное в этой модели – механизм выбытия хозяйствующих субъектов из экономических отношений. Частная собственность порождает «жесткие» бюджетные ограничения, исключая взаимопомощь, а свобода предпринимательства предполагает «мягкость» цен, дающую возможность столь существенных конъюнктурных колебаний, что текущий денежный поток на достаточно продолжительный промежуток времени может стать отрицательным. Именно отсутствие взаимопомощи при преобладании ценовой конкуренции определяют европейский механизм выбытия.

В европейской традиции хозяйствования на рынке остается не тот, кто, кто лучше, не тот, у кого ниже себестоимость или выше качество, а тот, кто способен дольше поддерживать текущий денежный поток отрицательным, тот, кто дольше продержится в условиях спада экономики. А это зависит только от величины накопленного капитала, инвестиционных ограничений бизнеса. Именно механизм выбытия стал основой наиболее быстрой концентрации капитала в Европе, что в итоге привело к доминированию европейцев на мировом рынке. Такой механизм выбытия является не естественным выбытием, основанным на исчезновении спроса на продукцию, а искусственным, ускоренным механизмом выбытия, регулярно и существенно обновляющим состав хозяйствующих субъектов на рынке. Иные модели хозяйствования к условиям ценовой конкуренции оказались менее приспособленными. И не потому, что они хуже, а потому, что для них характерны иные модели конкурентной борьбы и иные темпы структурных преобразований.

На макроэкономическом уровне такая европейская модель выбывания бизнесов выразилась в циклическом характере западной экономики, во время экономических кризисов которой механизм выбытия синхронизируется по всем рынкам и отраслям и усиливается механизмом акселератора-мультипликатора настолько, что иные механизмы выбытия начинают подчиняться этому процессу. Распространение таких циклических колебаний на международные экономические отношения вследствие интернационализации экономики подчинили ритму и механизмам европейских циклов все мировое хозяйство. Это произошло несмотря на то, что в иных традициях хозяйствования преобладают иные механизмы конкуренции и выбытия, иные механизмы структурных сдвигов, несмотря на то, что другие цивилизации выработали надежные механизмы противодействия экономическим кризисам. Эти стабилизационные механизмы в мировой экономике, к сожалению, не действуют, потому что «некультурные» европейцы их не знают, или игнорируют или активно с ними борются, видя в них угрозу принципам своей традиции хозяйствования. В результате европейская система хозяйствования стала макроэкономическим генератором эндогенных и экзогенных экономических колебаний для всего мира.

При иных принципах общественного самоопределения складываются иные механизмы конкуренции, механизмы изменений структуры экономики и результаты действия механизмов и стабилизаторов колебаний экономики (табл. 13).

Таблица 13

**Механизмы перераспределения имущества, изменения цен, конкуренции и изменений структуры экономики, результаты действия механизмов и стабилизаторов колебаний экономики**

Основание	Равенство: без перераспределения имущества	Неравенство: с перераспределением имущества
Индивидуализм: конъюнктурное изменение относительных цен	Ценовая конкуренция – ценовые структурные сдвиги – максимальная амплитуда экономического цикла, вытеснение конкурирующих моделей хозяйствования	Диверсификация – ценовые и имущественные структурные сдвиги – повышенная частота циклических изменений, замедленный экономический рост
Коллективизм: согласованное изменение относительных цен	Конкуренция качества – отсутствие структурных сдвигов – наименьшая скорость экономического роста, нециклический рост	Межотраслевая конкуренция – имущественные структурные сдвиги – максимальная скорость экономического роста, бескризисный циклический рост

**14. В долгу у детей: дефицитный бюджет**

Что касается бюджетно-налоговых инструментов управления макроэкономическими процессами, то, как правило, в политике государств, придерживающихся прозападной либеральной модели хозяйствования, преобладают «мягкие» стимулирующие налоговые системы и «жесткие» бюджетные расходы, что приводит к существенным диспропорциям бюджета, росту государственного долга даже в условиях отсутствия существенных внешних и внутренних угроз. Такая политика превращает государство в долгоиграющую финансовую пирамиду, по долгам которой расплачиваться будут будущие поколения.

При иных ценностных основаниях в бюджетно-налоговой политике преобладают иные инструменты управления (табл. 14).

Таблица 14

**Типы налоговой и бюджетной политики**

Основание	Равенство: «жесткие» бюджетные расходы	Неравенство: «мягкие» бюджетные расходы
Индивидуализм: «мягкие» налоги	Дефицитный стимулирующий бюджет, налоги с доходов (прибыли, добавленной стоимости)	Стабилизирующий перераспределяющий бюджет, налоги с квазизнаниевых конкурентных преимуществ (месторасположение, размеры предприятия, доля на рынке)
Коллективизм: «жесткие» налоги	Сбалансированный бюджет, налоги с потребления (пошлины, акцизы, с продаж)	Профицитный инвестиционно-дотирующий бюджет, весь финансовый результат хозяйственной деятельности (конечный доход)

**15. Производство виртуальной экономики:  
номинальные цели денежно-кредитной политики**

Денежно-кредитные инструменты управления в европейской традиции хозяйствования также прошли свою селекцию. Здесь приоритет отдается номинальным показателям: постоянным темпам роста предложения денег в закрытой и в большой открытой экономике или фиксированному обменному курсу в малой открытой экономике. Приоритет этих инструментов продиктован тем, что верхние этажи управления экономикой западного типа мало связаны с реальными экономическими процессами, а контролируют только инвестиционные, валютные и иные финансово-спекулятивные процессы.

Такая политика нередко входит в противоречия с интересами других, в первую очередь развивающихся стран, для которых развитие реального сектора экономики является ключевой экономической задачей. Иные приоритеты денежно-кредитной политики также зависят от ценностных установок (табл. 15).

Таблица 15

**Приоритеты денежно-кредитной политики**

Основание	Равенство	Неравенство
Индивидуализм	Постоянные темпы роста предложения денег, фиксированный обменный курс	Поддержание естественного уровня безработицы
Коллективизм	Нулевая инфляция	Поддержание темпов роста номинального объема ВВП

**16. Экономическая политика золотого миллиарда**

Обобщая, наиболее приемлемую для европейцев экономическую политику можно охарактеризовать как политику минимального государственного вмешательства – гибкую и пассивную. Это естественно: при минимизации участия государств в экономической жизни самыми сильными экономическими агентами мира становятся западные ТНК. Этим целям подчинена политика и всех основных международных экономических институтов: МВФ, Всемирного банка, ВТО и других. Большинство человечества такое распределение центров принятия решений не устраивает, и многие придерживаются иных взглядов на экономическую политику государства (табл. 16).

Таблица 16

**Типы экономической политики**

Основание	Равенство: пассивная	Неравенство: активная
Индивидуализм: гибкая	Минимальное государственное вмешательство	Активное государственное вмешательство
Коллективизм:	Самоорганизация и самоуправление	Плановая экономика



твердая		
---------	--	--

### 17. Гуманизм – идеология общечеловеческого эгоизма

Если попытаться найти общее основание идеологий европейцев, то окажется, что в центре их мировоззренческих концепций всегда стоит человек. Это может быть абстрактный человек, как в протестантских и либеральных идеологиях, или один конкретный человек, как в идеологемах о непогрешимости римского папы или культе сверхчеловека-фюрера. Даже коммунизм является не целью, а средством освобождения человека. Его коллективизм – всего лишь плод умозрительной наивно-научной гипотезы об освобождении человека с помощью симметричного отрицания тогда известных фактов о европейской модели общества.

Попытка ограничить общечеловеческие ценности ценностями гуманизма наталкивается на активное неприятие представителями других культур, а нередко становится идеологической основой насилия, как это случилось с исламским фундаментализмом. Кроме гуманистических ценностей на роль общечеловеческих претендуют не менее привлекательные идеологические основания иных культур, но они наталкиваются на ответное неприятие и насилие европейцев. Вот возможные типы конкурирующих идеологических оснований (табл. 17).

Таблица 17

**Типы ценностных оснований идеологий**

Основание	Равенство	Неравенство
Индивидуализм	Антропоцентристские	Теоцентристские (знаниецентристские)
Коллективизм	Космоцентристские (био- или экоцентристские)	Социоцентристские

### 18. Экономика квазипотребностей

Возведение великими европейскими гуманистами в центр мира «человека» самым непосредственным образом сказалось на экономической системе европейцев. Мифологизация абсолютной ценности человека основывалась на допущении его рациональной природы, его рационального мышления. Неудивительно, что потребности такого «мифического человека» также оценивались как рациональные и обоснованные. Исключалось какое-либо ограничение потребностей «свободного человека», которое, как казалось, навязывалось ему клерикалами. Этика рационального эгоизма, как известно, легла в основу системы экономического мировоззрения европейской цивилизации.

Результатом применения такой этической концепции стало общество потребления, всё более и более генерирующее квазипотребности. Например, оценочная величина оборота только рынка товаров и услуг для похудения в США превосходит государственный бюджет России. Создание подобных виртуальных и квазинеобходимых рынков подчинено главной задаче – максимизировать капитализацию, обеспечивающую западной цивилизации мировое господство. Но человечество выработало и иные модели потребностей (табл. 18).

Таблица 18

**Доминирующие модели потребностей**

Основание	Равенство	Неравенство
Индивидуализм	Неограниченное возрастание потребностей	Дифференцируемые потребности
Коллективизм	Согласованные, экологически ограниченные потребности	Самоограничение

Рассмотренные здесь элементы современной экономической системы (критерии и механизмы принятия решений, экономическое развитие, координация и организация, информация и финансовые потоки, деньги и стоимость, капитал и инвестиции, территория, бюджетирование и ценообразование, финансовый результат, этика бизнеса, государство, право, трудовые отношения, структурные сдвиги и экономические циклы, экономическая политика, идеология, потребности) показывают, что западная экономика – одна из традиционных экономических систем одной из цивилизаций человечества, а «экономикс» – научное основание этой традиционной экономики. Мы рассмотрели небольшой набор

элементов системы под углом зрения лишь двух дихотомических шкал с принципами общественного самоопределения. Каково же разнообразие экономических традиций может быть обнаружено при исследовании большего количества элементов с помощью большего количества принципов...

Из этого нам надо вынести один важнейший вывод: при проектировании систем управления экономикой западная модель не является образцом. А всего лишь одним из примеров. Не больше.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского научного фонда в Удмуртском государственном университете (г. Ижевск, Россия), проект № 15-18-00049  
The study was financially supported by the Russian Science Foundation at Udmurt State University (Izhevsk, Russia), project No. 15-18-00049

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Савельев М.Ю. Свойства экономических знаний // Надконституционные институты в разных культурных средах. Материалы международной научно-методологической конференции «Экономические, социальные и политические институты в разных культурных средах», под ред. М.Ю. Савельева, А.И. Савченко – Ижевск: Ассоциация по методологическому обеспечению деловой активности и общественного развития «Митра», 2015. С.52-64.
2. Сапир Ж. К экономической теории неоднородных систем. Опыт исследования децентрализованной экономики : курс лекций / Гос. ун-т – Высш. шк. Экономики ; пер.: Н. А. Макашева, Е. В. Виноградова, А. А. Качанов. – М. : Гос. ун-т Высш. шк. экономики, 2001. – 248 с.
3. Шерер Ф. М., Росс Д. Структура отраслевых рынков = Industrial Market Structure and Economic Performance : учебник для вузов : пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 697 с. – (Университетский учебник).
4. Игнацкая М. А. Новая экономика: опыт структурно-функционального анализа. – М. : Едиториал УРСС, 2005. – 304 с.
5. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях : моногр. / пер. Э. Г. Вальденберга ; под ред. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 1994. – 320 с. – URL: <http://buhlabaz.ru/primeriKNIG/lp.pdf> (дата обращения: 10.10.2015).
6. Бирлайн Дж. Ф. Параллельная мифология / пер. с англ. А. Блейз. – М. : Крон-Пресс, 1997. – 336 с. – URL: [http://publ.lib.ru/ARCHIVES/B/BIRLAYN\\_Djon\\_Frensis/Birlayn\\_Dj.F.\\_Parallel'naya\\_mifologiya.\(1997\).%5Bdjv-fax%5D.zip](http://publ.lib.ru/ARCHIVES/B/BIRLAYN_Djon_Frensis/Birlayn_Dj.F._Parallel'naya_mifologiya.(1997).%5Bdjv-fax%5D.zip) (дата обращения: 07.10.2015).
7. Каменецкий В. А., Патрикеев В. П. Собственность в XXI столетии. – М. : Экономика, 2004. – 314 с.
8. Савельев М.Ю. Основное экономическое противоречие современной эпохи // Надконституционные институты в разных культурных средах. Материалы международной научно-методологической конференции «Экономические, социальные и политические институты в разных культурных средах», под ред. М.Ю. Савельева, А.И. Савченко – Ижевск: Ассоциация по методологическому обеспечению деловой активности и общественного развития «Митра», 2015. С.366-369.
9. Экономика переходного периода : [учеб. пособие для вузов по направлению «Экономика» и специальности «Теорет. экономика»] / под ред. В. В. Радаева, А. В. Бузгалина. – М. : Изд-во МГУ, 1995. – 415 с.
10. Финансовый менеджмент : теория и практика : учеб. для студентов вузов, обучающихся по спец. «Финансы и кредит», «Бух. учет и аудит», «Менеджмент» / Е. С. Стоянова, Т. Б. Крылова, М. А. Федотова и др. ; ред. Е. С. Стоянова, рец. С. Д. Ильенкова, рец. Е. И. Шохин ; Акад. менеджмента и рынка, Ин-т фин. менеджмента. – М. : Перспектива, 1996. – 405 с.
11. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики : учебник для вузов / Гос. ун-т – Высш. школа экономики. – 5-е изд., стереотип. – М. : ГУ ВШЭ, 2006. – 496 с.

Поступила в редакцию

*M. Yu. Savelyev*

#### **AS WESTERN INSTITUTIONS AND TRADITIONS RESTRICT ECONOMIC DEVELOPMENT IN OTHER CULTURAL ENVIRONMENTS**

Basing on an extensive review of empirical studies, conceptual developments, management methods and practices, the author shows how a modern system of social knowledge does not correspond to the cultural and ideological core of the Western civilization. To achieve this objective, the author considers cultures, economic models, value criteria, objectives and types of economic development, ways to remunerate authors of information, the role of money, methods and objects of valuation, investment priorities and limitations, budgeting and pricing techniques, business ethics, emergence and the purpose of the state, decision-making procedures, law, corruption, labor, competition, changes in the structure of the economy and the economic cycle, economic policy, ideology, needs, etc. The selected methods of research on economic traditions is structural method. The paper shows the possibility of existence of four types of

cultures, basic structures of society (economic models), as well as corresponding value criteria of decision-making (the criteria of maximizing wealth). It analyses objectives and types of economic development. The paper also suggests a classification of business communication forms, financial flows and revenues, types of economic systems, the role of money in them, methods and objects of valuation, capitalization priorities, management limitations, model investment strategies, types of budgets and prices, stability of internal and external business relationships, most appropriate methods of pricing and budgeting, causes for the emergence and the purpose of the state, theories of the state, dominant decision-making procedures, business management processes and the role of managers in decision-making, forms of perception of law, dominant sources of law, model legal systems and forms of “legitimate” and “civilized” corruption, models of labor relations, priorities of monetary and loan policy, economic policy types, types of axiological foundations of ideologies, dominant models of needs. The paper shows that in different cultures money refers to completely different social institutions. A conclusion is made that when a system of economic management is designed, the Western model is not a standard but is only an example.

*Key words:* economic picture of the world, Western economic tradition, system of social knowledge, cultural and ideological core of the Western civilization, principles of building a social identity, culture, economic models, value criteria, objectives and types of economic development, models of organization and management priorities, ways to remunerate authors of information, forms of business communications and financial flows, money, methods and objects of valuation, investment priorities and limitations, types of budgets, types of prices, budgeting methods, pricing methods, stability of business relations, forms of financial result, business ethics, distribution of productive forces, paradigms of regions, emergence and purpose of the state, decision-making procedures, perception, sources and systems of law, corruption, labor relations, redistributive relations, competition, changes in the structure of the economy, economic cycle, fiscal, budgetary, monetary and loan policy, economic policy, ideology, needs.

Савельев Михаил Юрьевич, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, Удмуртский государственный университет, 426034, Россия, г. Ижевск, ул. Университетская, д. 1 корп. 1, доцент, Ижевский государственный технический университет имени М.Т.Калашникова, 426069, Россия, г. Ижевск, ул. Студенческая, д. 7, председатель совета директоров, Ассоциация по методологическому обеспечению деловой активности и общественного развития «Митра», 426008, Россия, г. Ижевск, ул. Пушкинская, д. 241.  
[savelievmihaile@mail.ru](mailto:savelievmihaile@mail.ru)  
+7-3412-433115  
+7-9508-292517

Mikhail Saveliev, Ph.D., Senior Researcher, Udmurt State University Universitetskaya st., 1/1, Izhevsk, Russia, 426034 Associate Professor, Izhevsk State Technical University Student's st., 7, Izhevsk, Udmurt Republic, 426069 Board Chairman, Association of methodological support business and community development "Mitra", Pushkinskaya st., Izhevsk, Udmurt Republic, 426007, E-mail: [savelievmihaile@mail.ru](mailto:savelievmihaile@mail.ru)  
+7-3412-433115  
+7-9508-292517