

М.Ю. Савельев

ОБЩАЯ ТЕОРИЯ КООРДИНАЦИИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ (КУЛЬТУРНЫЙ КОНТЕКСТ)

Статья содержит развернутую культурологическую концепцию исследования, на основании которой принципы общественного самоопределения применены к проектированию координации хозяйствующих субъектов как первого и непосредственно (минуя правовые институты) связанного с культурой института микроэкономики. Исследуются модели координации хозяйствующих субъектов в различных культурных средах на предмет разработки наиболее приемлемых методов и инструментов управления. Научной проблемой в настоящем исследовании является отсутствие теории, объясняющей раскрытие ценностных принципов индивидуализма, коллективизма, равенства и неравенства людей и их культурных контекстов в области их содержательного представления: восприятия субъектами деятельности друг друга и построения связей между ними. Актуальность исследования обусловлена необходимостью получения ответов на вопросы о том, в отношении каких аспектов их деятельности происходит нормативное разворачивание каждой пары рассматриваемых принципов, какие нормативные положения, регулирующие хозяйственные связи, разрабатываются на основании принципов коллективизма или индивидуализма и на основании равенства или неравенства. В результате разработаны четыре идеализированных объекта: однородная и неоднородная рыночные, сетевая и централизованная координации, функционально заменяющие идеализированную модель совершенной конкуренции традиционной экономической теории. Приведено обобщение признаков, наиболее приемлемых методов и инструментов управления, характерных четырем идеализированным объектам исследования. Фиксация данных идеализированных объектов координации хозяйствующих субъектов в качестве норм их деятельности позволяет прогнозировать последствия применения этих норм и проектировать не противоречащие им дополнительные нормы, как на микроэкономическом, так и на макроэкономическом уровнях теоретических исследований, включая и те нормы, которые без правового принуждения реализованы быть не могут. Применение этих четырех идеализированных объектов в качестве идеальных экономических систем в дальнейших теоретических исследованиях, в частности, при проектировании соответствующих им моделей организаций, позволят сформировать фундаментальное ядро будущей парадигмы экономической науки и общей экономической теории цивилизаций.

Ключевые слова: теория координации хозяйствующих субъектов, надконституционные институты, культурный контекст, принципы общественного самоопределения, коллективизм, индивидуализм, равенство, неравенство, отчуждающая культура, однородная децентрализованная рыночная координация, обособляющая культура, неоднородная децентрализованная координация, уравнивательная культура, однородная децентрализованная сетевая координация, консолидирующая культура, централизованная иерархическая координация, типы хозяйственных связей, границы бедности и инвестиционной активности, стоимость, функции денег, ценообразование, бюджетирование, этика бизнеса, идеология

При исследовании современных институциональных проблем [1] были выявлены следующие противоречия в развитии экономического и управленческого научного знания:

- нет теоретических обобщений обширного эмпирического материала по влиянию культуры на управление и экономические отношения, что стало явным тормозом в разработке средств управления хозяйствующими субъектами и территориями в условиях глобализованного экономического пространства;
- отсутствуют исследования институтов, функционирующих на основании надконституционных норм, что не позволяет верифицировать институциональные проекты на предмет их реализуемости в тех или иных культурных средах;
- методология неоинституционализма не позволяет разрабатывать идеальные экономические системы, без которых вообще невозможен научный прогресс.

Выше сформулированный взгляд на теоретическую работу [2] и выработанные онтологические [3-10] и методологические [10-16] подходы позволяют приступить к формулировке общей экономической теории цивилизаций. «Общей» – так как проектируемая теория является своего рода «теорией теорий», концептуально объединяющей ранее несоединимые теории: либеральные и социалистические, формационные и цивилизационные, централизованные и рыночные, территориальные и отраслевые. «Цивилизаций» – так как исходя из онтологических оснований

настоящего исследования формационный подход рассматривается здесь как частный случай более общего цивилизационного подхода.

Центральным звеном при разработке общей экономической теории цивилизаций должна стать общая теория координации. При ее разработке принципы общественного самоопределения [9] применены к проектированию координации хозяйствующих субъектов как первого и непосредственно (минуя правовые институты) связанного с культурой института микроэкономики. В связи с этим ставится задача моделирования координации хозяйствующих субъектов в различных культурных средах на предмет разработки наиболее приемлемых методов и инструментов управления. Научной проблемой в настоящем исследовании является отсутствие теории, объясняющей раскрытие ценностных принципов индивидуализма, коллективизма, равенства и неравенства людей и их культурных контекстов в области их содержательного представления: восприятия субъектами деятельности друг друга и построения связей между ними. Актуальность исследования обусловлена необходимостью получения ответов на вопросы о том, в отношении каких аспектов их деятельности происходит нормативное разворачивание каждой пары рассматриваемых принципов, какие нормативные положения, регулирующие хозяйственные связи, разрабатываются на основании принципов коллективизма или индивидуализма и на основании равенства или неравенства.

Принципы общественного самоопределения и культурный контекст

Под принципами общественного самоопределения понимаются результаты концептуального исследования ценностных оснований наиболее изученных цивилизаций человечества. Способом исследования – выявление общих черт в ценностных основаниях. Необходимо учесть, что ценностные основания цивилизаций определяются не как составные элементы основных идеологий той или иной культурно-исторической группы народов, где на самом деле мы можем обнаружить очень высокое их разнообразие, а как культурно-психологические инвариантные основания, хотя нередко и вступающие в противоречие с действовавшими идеологиями отдельных исторических периодов, но, в силу сущностного их характера, неизбежно проявляющиеся на следующих исторических этапах существования этой цивилизации.

Сами принципы общественного самоопределения могут не входить в качестве содержательных элементов ни в одну из исторически реализованных идеологий данной цивилизации, так как являются результатом анализа и абстрактных обобщений ценностей, своего рода «внутренними переменными» настоящей теории. В основном это дихотомические шкалы, среди которых наиболее часто используемыми в настоящем исследовании можно назвать индивидуализм – коллективизм и равенство – неравенство людей. Более подробно эти шкалы рассмотрены в [9]. Формулировки принципов общественного самоопределения настоящего исследования определены культурно-языковой обусловленностью автора и в силу этого в иных контекстах могут принять иные языковые и концептуально-методологические формы.

Принципы общественного самоопределения разворачиваются в культурно-историческом пространстве каждой цивилизации по определенным правилам. **Коллективизм** предполагает восприятие других с альтруистической точки зрения, стремление к принадлежности группе, доминирование интересов общества над интересами личности, стимулирует людей быть похожими друг на друга, унифицирует их. **Индивидуализм**, напротив, предполагает восприятие других с эгоистической точки зрения, стремление к независимости от них, доминирование интересов личности над интересами любой формы социальной общности, требует от человека чем-то выделиться в сравнении с другими, дифференцирует поведение людей.

Равенство предполагает одинаковое положение людей в обществе и одинаковое отношение людей к нормам, обеспечивает культурный отбор по одному доминирующему в обществе фактору (например, по имущественному), делает общество однообразным. **Неравенство** предполагает признание неравного положения людей в обществе и разное отношение людей к нормам, обеспечивает культурный отбор по множеству факторов, повышает социальное разнообразие. Такая классификация позволяет определить четыре типа культур, с соответствующими им центральными культурно-историческими проблемами и средствами их разрешения.

Реализация принципов равенства и индивидуализма выражается в дифференциации людей по одному фактору и порождает однообразное общество с отсутствием интереса людей друг к другу. Воспроизведение таких отношений формирует важнейшую проблему **однофакторнодифференцирующей культуры**: человек, вступая в отношения с другими, становится

чужд своей деятельности, ее условиям, средствам и результатам, а, в конечном счете, и самому себе, результаты и продукты деятельности становятся выше своего творца и подавляют его. В этом суть культурно-исторического феномена *отчуждения*. Снятие этого противоречия стало возможным при введении в культурный контекст в качестве стержневого ценностного средства принятия решений категории «свобода» как возможности деятельности и поведения в условиях отсутствия внешнего целеполагания, способности человека овладевать условиями своего бытия, преодолевать зависимости от внешних сил.

Это ценностное средство в определенных социально-исторических ситуациях разворачивается в соответствующих *антропоцентристских идеологиях*, наиболее полной из которых является гуманизм. Необходимо отметить, что общества, имеющие в основе своих идеологий иной набор принципов общественного самоопределения, не порождают проблемы отчуждения и не нуждаются в свободе как ценностном основании принятия решений. Там свобода воспринимается как некий концептуальный конструкт, инструментально и/или конъюнктурно применяемый в некоторых определенных ситуациях или игнорируется вообще.

Реализация принципов неравенства и индивидуализма выражается в дифференциации людей по множеству факторов и порождает разнообразное общество с отсутствием интереса людей друг к другу. Воспроизведение таких отношений формирует важнейшую проблему **многофакторнодифференцирующей культуры**: несоответствие сущности человека его положению в обществе, понимаемую как *обособление* и *несправедливость* во всех возможных сферах человеческого бытия, и, как следствие, всё разнообразие социальных конфликтов. Снятие этого противоречия стало возможным при введении в культурный контекст в качестве стержневого ценностного средства принятия решений категории «справедливость», в соответствующих культурно-исторических контекстах принимающей различные формы распределения, «воздаяния» и т.п.

Эти ценностные средства в определенных социально-исторических ситуациях разворачиваются в соответствующих *теоцентристских* и *знаниецентристских идеологиях*, наиболее полно раскрытых в мировых религиозных системах: брахманизме, даосизме, дальневосточном буддизме, иудаизме, исламе, огосударствленном христианстве. С этой точки зрения большая часть социалистических идеологий относится к этому типу культуры, а, соответственно, и большинство социалистических моделей хозяйствования тоже идентифицируются в рамках обособляющей культуры.

Реализация принципов равенства и коллективизма выражается в унификации людей по одному фактору и порождает однообразное общество с заинтересованностью людей друг в друге. Воспроизведение таких отношений формирует важнейшую проблему **однофакторноунифицирующей культуры**: закрытость общества, отсутствие стимулов к развитию, *уравниловку*. Снятие этого противоречия стало возможным при введении в культурный контекст в качестве стержневого ценностного средства принятия решений категории «*доверие*», в соответствующих культурно-исторических контекстах принимающей формы уравнительной справедливости, «всеобщей любви» и т.п.

Это ценностное средство в определенных социально-исторических ситуациях разворачивается в соответствующих *космоцентристских* (*био- или экоцентристских*) *идеологиях*. Отличительной чертой таких идеологий можно назвать их локальный, узконаправленный характер, отсутствие идеологий, несущих в себе универсальные цивилизационные рамки, при очень высоком разнообразии конкретно-исторических примеров: от джайнов до утопического социализма, от ранних христиан до анархо-синдикализма, от ортодоксальных буддистов до идеализации крестьянской общины, от шаманизма до движения зеленых. Отсутствие феноменов разворачивания уравнительной культуры на уровне идеологий, претендующих на универсальные общечивилизационные рамки, скорее всего, является важнейшей идеологической проблемой развития всего человечества. Этот дефицит межцивилизационного доверия становится ныне не только проблемой культурно-политической, но и экономической.

Реализация принципов неравенства и коллективизма выражается в унификации людей по множеству факторов и порождает разнообразное общество с заинтересованностью людей друг в друге. Воспроизведение таких отношений формирует важнейшую проблему **многофакторноунифицирующей культуры**: консолидация общества, унификация разделения труда, социальная инженерия, экономическая и военная мощь, единомыслие, монополизация власти,

террор, отрицание культурно-исторического контекста развития общества, в XX веке определенную как *тоталитаризм*. Снятие этого противоречия стало возможным при введении в культурный контекст в качестве стержневого ценностного средства принятия решений категории «*добродетель*» как милосердия вышестоящих к нижестоящим и уважения нижестоящих к вышестоящим.

Это ценностное средство в определенных социально-исторических ситуациях разворачивается в соответствующих *социоцентристских идеологиях*, наиболее полными из которых является конфуцианство и идеология современной Японии. Тоталитарные идеологии от легизма до фашизма и сталинского социализма не фиксируют базовое противоречие модели постулируемого ими общества в качестве проблемного, требующего разрешения искусственно вводимыми ценностными основаниями добродетели, пытаются использовать это противоречие как конкурентное преимущество и тем приводят общество к саморазрушению. Тоталитаризм – не тип общества, а проблема определенного типа культуры, которая устраняется или соответствующим культуре идеологическим развитием общества или его разрушением.

Можно наблюдать важнейшую закономерность предложенной культурологической классификации: по оси от отчуждающей к консолидирующей культуре количество норм, регламентирующих деятельность людей, нарастает. Обособляющая и уравнивающая культуры на этой оси занимают промежуточное положение с существенными различиями между ними в типах доминирующих норм. Если рассматривать развитие общества как увеличение и усложнение норм деятельности (что мы наблюдаем как реальный эмпирический факт), то принятие консолидирующей культуры является направлением развития человечества во всемирно-историческом масштабе, а отчуждающая культура, доминирующая ныне только в цивилизации Запада, должна рассматриваться как наиболее молодая и недооформившаяся культура из числа ведущих глобальных сообществ.

Учитывая всемирно-исторический характер отмеченной тенденции, данное следствие не отрицает существование гипотез об обратной тенденции: сокращение числа норм при изменении общественных отношений за счет вывода из деятельности неактуальных для общества норм, а также сжатие нормативного содержания при перепроектировании норм. Исторические примеры реализации обеих гипотез легко можно найти во всех достаточно изученных культурах.

Механизм сжатия нормативного содержания заключается в первую очередь в том, что нормы, ранее используемые на некотором уровне (например, на оперативном, стратегическом или концептуальном) переопределяются на более абстрактном уровне (например, на, соответственно, тактическом, методическом или категориальном), вплоть до самого высшего нормативного уровня ценностей. Очевидно, именно так возникли ценностные нормы, например, в западной цивилизации – «частная собственность» или в исламской – «не бери процентов».

Вторым следствием результатов построения вышеописанной модели является утверждение, что гуманистические ценности, которые «недокультуренные» аборигены запада европейского полуострова пытаются выдать за общечеловеческие, принижая или отрицая при этом базовые ценности других, более древних и культурно развитых цивилизаций, в действительности общечеловеческими не являются. Реально общечеловеческой может быть только система ценностей, в которой ценности всех глобальных культур признаются равнозначными. Следовательно, общечеловеческие ценности должны содержать намного больше норм, как по их числу, так и по глубине регламентации человеческой деятельности. Существующее же представление об общечеловеческих ценностях не может не рассматриваться иначе как использование ценностей свободы, иных прав человека западной цивилизации, демократии в качестве инструмента неокOLONIALИЗМА.

Третье следствие заключается в том, что адекватный подход к построению системы общечеловеческих ценностей повлечет за собой наиболее существенные изменения норм деятельности именно для цивилизации Запада, и наименьшее – для дальневосточной цивилизации¹. С этой точки зрения попытка в России принять европейскую модель за образец нормативного регулирования выглядит как стратегически неверная, сродни импорту устаревших технологий, исключающих возможность получения хоть каких-то конкурентных преимуществ. А проектирование территориальных систем управления требует применения опережающих технологий.

Общая теория координации хозяйствующих субъектов

¹ Фактическим подтверждением этого является то, что практически безболезненная послевоенная вестернизация Японии ни как не сказалась на самоидентификации японской культуры.

Центральное звено общей экономической теории цивилизаций с точки зрения развертывания ценностных принципов индивидуализма, коллективизма, равенства и неравенства людей должна занять теория, объясняющая раскрытие этих принципов и их культурных контекстов в области их содержательного представления: восприятия субъектами деятельности друг друга и построения связей между ними. В настоящем исследовании развертывание этих принципов стало основой идеализированного объекта общей экономической теории цивилизаций. Необходимо заметить, что применение иных принципов (указанных в [9], или тех, которые обнаружат будущие исследователи) весьма вероятно породит иную структуру общей теории, внеся в содержание её идеализированного объекта совершенно иные положения.

Важнейшим вопросом построения общей теории координации хозяйствующих субъектов является вопрос о том, в отношении каких аспектов их деятельности происходит нормативное разворачивание каждой пары рассматриваемых принципов. Какие нормативные положения, регулирующие хозяйственные связи, разрабатываются на основании принципов коллективизма или индивидуализма и на основании равенства или неравенства?

Базовая гипотеза ответа на этот проблемный вопрос заключается в следующем. Принципы равенства и неравенства применяются к построению норм, регулирующих отношения, при исследовании которых мы определяем, какие типы хозяйственных связей доминируют в экономике: горизонтальные или вертикальные. Очевидно, что применение принципа равенства хозяйствующих субъектов предполагает доминирование горизонтальных связей, а принципа неравенства – вертикальных. Следовательно, нормы, основывающиеся на этих принципах, регулируют отношения между верхним и нижним слоями хозяйственной иерархии. Это касается и административных, и имущественных отношений.

При применении принципа равенства в число полноправных хозяйствующих субъектов войдут все, способные осуществлять деятельность лица, потому что нормативное регулирование будет направлено на обеспечение включенности в деятельность тех общественных групп, которые при отсутствии такого регулирования не имели возможности войти в число хозяйственно активных членов общества. С имущественной точки зрения это будет выражаться в том, что граница, отделяющая бедных и нищих от состоятельных членов общества, будет иметь тенденцию к понижению.

Применение принципа неравенства при нормировании хозяйственных отношений приведет к выбытию из числа полноправных хозяйствующих субъектов тех групп, которые при отсутствии нормативного регулирования имели равные права с другими, а при вводе новых норм в деятельностное пространство получили особый статус. С имущественной точки зрения это будет выражаться в том, что граница бедности в таком обществе будет иметь тенденцию к повышению. Координация в условиях действия принципа неравенства приобретает форму субординации.

Принципы коллективизма и индивидуализма применяются к построению норм, регулирующих горизонтальные деловые связи полноправных хозяйствующих субъектов. При принятии решений коллективизм требует исходить из интересов группы, а индивидуализм – только из интересов принимающего решение лица. Применение принципа коллективизма требует построения норм, стимулирующих хозяйствующих субъектов к деятельности в интересах группы, а принцип индивидуализма наоборот, ограничивает принятие таких норм.

С имущественной точки зрения коллективизм требует принятия норм, стимулирующих инвестиционные решения, а индивидуализм ограничивает возможности такого нормотворчества. Граница, отделяющая хозяйствующих субъектов, в расходах которых преобладает потребление, от тех, у кого доминирует инвестирование, при действии принципа коллективизма будет иметь тенденцию к понижению, а при действии принципа индивидуализма – к повышению.

В этом выводе кроется ключ к объяснению феномена существенного превышения уровня сбережений в обществах с коллективистской культурой над уровнем сбережений в индивидуалистических, который безуспешно пытаются объяснить теоретики экономики, сравнивая, например, уровень сбережений в США и Японии. В качестве причин называют и доступность кредита, и систему налогообложения, и национальную психологию [17. С. 595], но ни как не объясняют, как психология разворачивается в норму хозяйственной деятельности.

Итак, мы имеем четыре модели координации хозяйствующих субъектов. В обществе отчуждающей культуры мы наблюдаем разбегание границ бедности и инвестиционной активности, что формирует обширный средний слой населения, занятый все возрастающим потреблением

предметов комфорта, доля же бедных и инвестиционноактивных сокращается, что существенно ограничивает возможности устойчивого развития такого общества. В обществе консолидирующей культуры эти границы имеют тенденцию к сближению, что существенно сокращает потребление предметов комфорта, а инвестициями люди начинают заниматься сразу после того как удовлетворили свои минимальные, но всё-таки всё возрастающие потребности.

Обособляющая культура характеризуется ростом обеих границ, что приводит к сокращению инвестирующих субъектов и росту числа людей, считающих себя бедными из-за возрастания минимального стандарта потребления и соответствующего ему уровня дохода, что отрицательно сказывается на темпах развития такого общества в форме иждивенчества. Уравнительная культура напротив характеризуется снижением границ бедности и инвестиционной активности, что увеличивает число инвесторов и сокращает бедность, но из-за весьма вероятного распыления инвестиционных ресурсов может существенно затормозить развитие.

Теперь рассмотрим, какие наиболее существенные нормы координации хозяйствующих субъектов будут характеризовать каждую из моделей.

Исходя из принципа индивидуализма, субъекты деятельности воспринимают своё положение как независимое от других субъектов, что предполагает между ними отношения с полной свободой ценообразования и, как следствием, неустойчивыми деловыми связями, что можно считать первейшими признаками рыночного обмена. Рыночный обмен может возникнуть только в случае, если субъекты по-разному оценивают стоимости продукции друг друга (методами дисконтирования и рыночной оценки). В ином случае обмен не состоится из-за отсутствия причин отчуждения продукции. Доходом при таких отношениях становится разность этих оценок.

Коллективизм предполагает, что субъекты деятельности воспринимают свое положение как зависимое от других. В этих условиях возможны отношения нерыночного обмена, которые основываются на коллективно выработанной оценке стоимости продукции, когда эффект от обмена равен нулю. Здесь наиболее применимы методы первоначальной, восстановительной и ликвидационной стоимости. В этом случае мы имеем «жесткие» цены, обусловленные общественной необходимостью, и устойчивые деловые связи. С этой точки зрения рынок – это всего лишь частный случай нерыночного обмена, один из очень большого множества вариантов иных форм обмена. А рыночный доход – частный случай огромного разнообразия рентных доходов.

Принцип равенства предполагает симметричную коммуникацию между субъектами деятельности, при которой обмен эквивалентен, бюджеты хозяйствующих субъектов в этом случае имеют полную независимость и не дотируют друг друга, бизнес-процессы в силу жесткой бюджетной ограниченности устойчивы к изменениям внешней среды. Из-за ориентации экономики предприятий на внутренние ресурсы в методах оценки стоимости будут преобладать методы, ориентированные на оценку внутренней среды (восстановительная и дисконтированная стоимость).

Неравенство обуславливает асимметричную коммуникацию, в которой преобладают однонаправленные денежные потоки и «мягкие», перераспределительные бюджеты, которые позволяют часто менять бизнес-процессы в связи с изменениями внешней среды. Из-за ориентации экономики предприятий на внешние факторы в методах оценки стоимости будут преобладать методы, ориентированные на оценку внешней среды (первоначальная, рыночная, ликвидационная стоимости).

По сути, в области нормирования хозяйственных связей применение принципа индивидуализма порождает неустойчивость внешней среды деятельности хозяйствующих субъектов, а принцип коллективизма – её устойчивость, принцип равенства – устойчивость внутренней среды, а принцип неравенства – её неустойчивость.

Если рассматривать, как разворачиваются нормы координации хозяйствующих субъектов в соответствии с принципами общественного самоопределения, то здесь мы не можем исследовать все разнообразие порождаемых ими норм, а имеем возможность только реконструировать концептуальные модели некоторых нормативных положений. Первым реконструируемым положением является выявление приоритетов при принятии инвестиционных решений, далее – наиболее приемлемые методы оценки стоимости и ценообразования, и, как результат, – система бюджетирования с целевым параметром порядка этой системы. Определенная таким образом концептуальная модель должна позволить категориально оформить полученный результат исследований и найти наиболее соответствующие ему идеализированные объекты, ранее сформулированные в рамках наиболее известных теорий. В качестве следствия возможно определить,

как выявленная модель координации влияет на ценностно-этическую систему норм, обеспечивающих эту координацию.

Отчуждающая культура:

однородная децентрализованная рыночная координация

Принятие инвестиционных решений в рамках отчуждающей культуры осуществляется в условиях неустойчивости внешней среды из-за свободы ценообразования и устойчивости внутренних бизнес-процессов из-за независимости бюджетов. Приоритет инвестирования в этом случае – средства производства, т.е. физический капитал. Действительно, инвестиции во внешнюю среду (работников, поставщиков и потребителей) обладают более высоким риском из-за неустойчивости деловых связей, а организационные ресурсы в силу стабильности бизнес-процессов в приоритетном инвестировании не нуждаются. Ресурсы и факторы внешней среды в этом случае выбираются или адаптируются под имеющиеся бизнес-процессы, обусловленные наличием того или иного средства производства.

Базовая инвестиционная стратегия в этом случае заключается в наращивании производственных мощностей и замене живого труда более производительными средствами производства. Основным ограничением инвестиционной активности в рамках такой стратегии являются «жесткие» бюджеты хозяйствующих субъектов. Важнейшее следствие её реализации заключается в том, что из-за ограниченности инвестиционных ресурсов и высокой потребности в них деньги становятся ведущим фактором производства, и эта их функция доминирует над всеми другими функциями денег. Кроме того, будет наблюдаться постоянный рост предпринимательского риска из-за повышения порога рентабельности.

Сочетание неустойчивых деловых связей и устойчивых бизнес-процессов организаций в денежно-стоимостном аспекте выражающееся в «мягких» ценах и «жестких» бюджетах порождает стратегическую норму доминирования внутренней среды организации над внешней средой. С другой стороны, в условиях отчуждающей культуры хозяйствующие субъекты по-разному оценивают стоимости продукции друг друга и ориентируются на оценку внутренней среды бизнеса. Важнейшей аналитической задачей менеджмента в условиях такой инвестиционной политики становится оценка эффективности использования инвестиций в физический капитал. В этом случае на тактическом уровне управления основным объектом денежной оценки будет внутренняя среда организации в форме денежного потока, а наиболее адекватным методом оценки его стоимости – дисконтирование, которое позволяет для каждого дополнительно вовлекаемого в бизнес ресурса определять внутреннюю ставку рентабельности и дополнительный денежный поток, порождаемый этим ресурсом.

«Жесткие» бюджеты хозяйствующих субъектов и «мягкие» цены требуют в ценообразовании как наиболее приемлемого в этом случае метода маржинальных издержек: переменные издержки как наиболее устойчивая величина, обусловленная стабильными бизнес-процессами, дополняются процентом на покрытие постоянных расходов и получение прибыли, который рассчитывается на основании наиболее вероятного объема неустойчивого спроса.

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». Так как целью формирования прибыли являются инвестиции в физический капитал, в первую очередь в средства производства, то такая модель бюджетирования требует централизации принятия финансовых решений. По сути, прибыль возникает в результате получения предприятием рыночного дохода от эквивалентного обмена из-за разницы оценок пользы обмениваемых покупателем и продавцом товаров.

С точки зрения статистических показателей такая система бюджетирования нацелена на максимизацию финансового результата за счет максимизации дохода. Именно прибыль, как разница оценок пользы товара, становится параметром порядка такой экономики. Этот параметр порядка диктует структуру занятости, распределение национального богатства, направление развития и обеспечение координации хозяйствующих субъектов. Такую модель координации хозяйствующих субъектов обычно называют однородной децентрализованной рыночной координацией, именуемую также моделью совершенного рынка. В этой модели во главу угла своей деятельности «независимые» хозяйствующие субъекты ставят выбор наиболее эффективного (полезного) партнера, минимизацию индивидуальных издержек, эффективность частных инвестиций в средства производства – всё то, что

на уровне нравственных норм определяют как «свобода». Наиболее известными идеализированными объектами такого рода являются либеральная теория совершенной конкуренции и марксистская теория товара и капитала.

Вышеизложенная система норм, обеспечивающих однородную децентрализованную рыночную координацию хозяйствующих субъектов, имеет обратное влияние и на систему нравственных норм. Эквивалентный обмен, прямо вытекающий из принципа равенства хозяйствующих субъектов, порождает соревновательные, конфронтационные отношения партнеров, а рыночный характер отношений, обусловленный принципом индивидуализма, подталкивает участников сделок к введению друг друга в заблуждение относительно «реальной» для каждого из них стоимости товара.

Нравственность однородной децентрализованной рыночной координации можно охарактеризовать как конфронтационный обман, что порождает ещё большую 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 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 либеральная экономическая наука так и не обзавелась. Нравственность не позволяет.

Обособляющая культура: неоднородная децентрализованная координация

При обособляющей культуре в условиях неустойчивости и деловых связей и внутренних бизнес-процессов приоритет будет отдан человеческому капиталу: НИОКРам и способностям исполнителей, как основы, позволяющей максимально быстро модифицировать бизнес-процессы под изменения рыночной конъюнктуры. Возможности инвестиций в физический капитал при относительно «мягких» бюджетах не являются базовым ограничением бизнеса и осуществляются в зависимости от инноваций. Инвестиции в организационный капитал также следуют за инновациями, а наиболее рискованными являются инвестиции в наименее ликвидный и самый неустойчивый в этих условиях социальный капитал.

Базовая инвестиционная стратегия хозяйствующих субъектов в условиях экономики с минимальной устойчивостью – диверсификация бизнес-процессов, продукции, рынков сбыта и снабжения, т.е. адаптация к этой неустойчивости. Основным ограничением инвестиционной активности в этом случае являются знания и способности работников. Такую экономику можно назвать знаниеограниченной. При этом знания – это не только знания о продукции и способах её изготовления, но и знания о потребностях и возможностях потребления. Важнейшей аналитической задачей такой инвестиционной политики, следовательно, становится определение конкурентоспособности организации.

Кроме того, в условиях обособляющей культуры хозяйствующие субъекты в рамках рыночного обмена по-разному оценивают стоимости продукции друг друга, а «мягкие» бюджеты при принятии решений ориентируют менеджмент на оценку внешней среды бизнеса. Объект оценки в этом случае – внешняя среда в форме ценовых решений участников рыночного обмена, а метод оценки – статистические обобщения выявленных ценовых фактов, т.е. метод рыночной цены. В ценообразовании наиболее соответствует этой ситуации метод реакции покупателя, в рамках которого продавец, при назначении цен диверсифицирует покупателей по уровню их заинтересованности в покупке и платежеспособности.

Важнейшее следствие, вытекающее из задачи по определению конкурентоспособности и необходимости наиболее качественно провести рыночную оценку стоимости, заключается в том, что такие условия требуют минимизации факторов, искажающих равновесную цену. А это возможно только при максимальной ликвидности денег, когда функция денег как средства обращения, обеспечивающего как беспрепятственный обмен, так и беспрепятственное распределение, становится ведущей.

Ситуация рыночных отношений в условиях обособляющей культуры отличается от ситуации с однородной децентрализованной координацией тем что хозяйствующие субъекты заведомо

находятся в неравных условиях или как минимум предпринимают все необходимые усилия чтобы достичь этого неравенства. Причины неравенства могут быть самыми разнообразными. Традиционно под причинами неравенства в исследованиях на эту тему понимаются или неравное месторасположение с соответствующими возможностями получения ренты месторасположения, или разные размеры предприятий, предполагающие разные запасы финансовой прочности и соответствующие этим запасам возможности ценовой конкуренции, или разные доли на рынке с возможностью различных монопольных злоупотреблений. Но в современных условиях наибольшее значение, чем эти причины, играют причины обладания недоступными конкурентам знаниями в области технологий, и эксклюзивное использование этих технологий. Месторасположение, размеры, доминирование на рынке, прочие факторы, от ажиотажного спроса до законодательных норм, есть всего лишь частные случаи частичной монополии на знания и ныне довольно часто являются последствиями именно технологической монополии.

Система бюджетов, обеспечивающих максимальную устойчивость хозяйствующего субъекта, должна быть нацелена на получение дохода от любого типа конкурентного преимущества, или иными словами говоря, монопольного положения на рынке. Такое бюджетирование также требует централизации принятия финансовых решений. Рыночный доход от неэквивалентного обмена, или, иначе говоря, однонаправленного (рентного) финансового потока, который можно условно назвать «маржой», возникает в результате получения предприятием разницы между оценками обмениваемых покупателем и продавцом товаров в связи различием рыночного статуса участников обмена.

Формирование финансового результата в форме маржи принципиально отличается от формы прибыли не только тем, что целью инвестиций здесь является не физический, а человеческий капитал, и не тем, что причиной её появления являются конкурентные факторы, а не разница между валовой маржой и постоянными расходами, но в первую очередь тем, что маржа является стоимостной формой измерения риска, риска потери своего конкурентного преимущества. Целевым бюджетом в этом случае будет не прибыль, используемая на развитие материальной базы предприятия, а добавленная стоимость, включающая оплату труда, как исполнителей текущей деятельности организации, так и обеспечивающих её развитие, при этом разделить одно от другого обычно бывает весьма проблематично.

С точки зрения статистических показателей такая система бюджетирования минимизирует дисперсию финансового результата при условии роста дохода. Маржа, как финансовая форма конкурентного преимущества и мера риска, становится параметром порядка экономики, функционирующей в условиях обособляющей культуры. Эта модель обуславливает неоднородную (асимметричную) децентрализованную координацию хозяйствующих субъектов, диктующую обществу определенную систему нравственных норм.

Конкурентные преимущества и монопольное положение на рынке, являющиеся квинтэссенцией экономической реализации принципа неравенства в условиях индивидуалистической культуры, порождают неэквивалентный обмен и однонаправленные денежные потоки. Для обеспечения их устойчивости необходима комплиментарная этика участников деловых отношений, иначе отношения имеют высокий риск быстро перейти к катастрофической неустойчивости. С другой стороны, рыночный характер отношений, обусловленный принципом индивидуализма, подталкивает участников сделок к введению друг друга в заблуждение относительно реальной стоимости товаров. Нравственность неоднородной децентрализованной координации можно охарактеризовать как комплиментарный обман.

История развития такого типа экономических систем знает огромное разнообразие нравственных норм, обеспечивающих комплиментарность неравных рыночных отношений. Ближневосточные религии (иудаизм, христианство, ислам) возвели в ранг религиозной добродетели такие нормы, как прощение долгов, милостыню и благотворительность, осуждение или запрет взимания всевозможных процентов и приравняемых к ним иных форм однонаправленных денежных потоков, азартных игр и проч. Особой формой таких норм стала распространенная на большей части Евразии этика «справедливых» воров и разбойников, своими действиями перераспределяющих богатства от богатых бедным после «несправедливой» торговли. Цель всех этих систем морали заключается в снятии социальной напряженности, порождаемой нарушением несимметричным обменом принципа справедливости, и тем самым повышением устойчивости этой столь неустойчивой модели координации.

«Мягкость» бюджетов и цен порождает общество обмана каждым всех при уверенности в своей моральной вине, нечестности. Именно в этой самооценке проходит известная цивилизационная граница между католиками и протестантами, последние из которых, отказавшись от таинства покаяния, практически полностью порвали с ближневосточной культурной традицией и стали формой западной цивилизации.

Таким образом, в условиях обособляющей культуры хозяйствующие субъекты во главу угла своей деятельности ставят минимизацию индивидуальных рисков, а не эффективность. Из показателей эффективности в такой системе отношений на первый план выходит общественная эффективность, количественно определяющая качество инвестиционных вложений в человеческий капитал. Под общественной эффективностью здесь понимается не минимизация суммарных общественных издержек, а применение для оценки эффективности как стандартных показателей общественной эффективности (количество рабочих мест, уровень оплаты труда, социальные расходы и т.п.), так и сравнительных показателей общественной эффективности (динамика роста заработной платы по проекту в сравнении с национальным и мировым, уровень социальной защищенности, динамика инвестиций в социальную сферу в сравнении с национальным и мировым и т.д.)

Такую модель координации называют также несовершенной (монополистической) конкуренцией и социально-ориентированной экономикой. Наиболее известным идеализированным объектом такого рода является исламская модель экономики и, с некоторыми оговорками в связи с концептуальной незавершенностью, к числу идеализированных объектов можно отнести шведскую и югославскую модели социализма.

Уравнительная культура:

однородная децентрализованная сетевая координация

В рамках уравнительной культуры мы имеем противоположную ситуацию – устойчивость и деловых связей и внутренних бизнес-процессов. Приоритетными в этих условиях являются инвестиции в изменение поведения поставщиков и потребителей, обеспечение их доверия к предприятию, что в целом называется инвестициями в социальный капитал. Такой тип инвестиций неизбежно приводит к консервации внутренней и внешней среды бизнеса. «Жесткие» бюджеты не позволяют производить крупномасштабные инвестиции за счет внешних источников финансирования, а «жесткие» цены не позволяют получать сверхприбыли и осуществлять крупномасштабные инвестиционные проекты за счет собственных средств.

Если согласованно с партнерами инвестиции в физический капитал и соответствующие ему организационные нововведения в этой системе отношений и могут быть осуществлены, то инвестиции в человеческий капитал в большинстве случаев согласованы быть не могут и считаются избыточными. При условии возникновения в связи с инвестициями в человеческий капитал существенных конкурентных преимуществ, такие инвестиции будут считаться враждебными, и отторгаться экономической системой в связи с их несоответствием базовым ценностям общества. Пониженный уровень инвестиций в человеческий капитал становится дополнительной причиной снижения границ бедности и инвестиционной активности.

Базовая инвестиционная стратегия хозяйствующих субъектов в условиях экономики с максимальной устойчивостью является маркетинговая стратегия: формирование спроса и стимулирования сбыта, участие в бизнесе поставщиков. Основными ограничениями инвестиционной активности в этом случае является индивидуальный спрос постоянных потребителей и дефицит собственных сбережений. При этом под дефицитом сбережений надо понимать ограниченный спрос на инвестиционные проекты. Только такую экономику можно называть спросоограниченной, а не ту, в которой ограничен только совокупный спрос. Ограничители спроса стоят как на микроэкономическом, так и на макроэкономическом уровне, как в потреблении, так и в сбережениях. В этих условиях аналитическая задача по исследованию рынка, поиску новых возможностей роста или иного изменения спроса становятся во главу угла задач менеджмента.

В условиях уравнительной культуры из-за доминирования коллективистских ценностей хозяйствующие субъекты стремятся к согласованной оценке стоимости, а «жесткие» бюджеты при принятии решений ориентируют менеджмент на оценку внутренней среды бизнеса. Этим требованиям наиболее соответствует метод восстановительной стоимости, при котором отвечают на вопрос о том, сколько необходимо истратить инвестиционных ресурсов для продолжения бизнеса в следующем инвестиционном цикле. Объектом оценки на микроэкономическом уровне при этом становится вся

совокупность деловых связей, воспроизводство всех существенных событий бизнеса, обеспечивающих это продолжение, а не только внутренние ресурсы предприятия.

В ценообразовании маркетинговые критерии, обеспечивающие устойчивость деловых связей, явно будут доминировать над финансовыми критериями и критериями конкурентоспособности. Наиболее подходящим методом ценообразования в такой ситуации представляется метод сходной цены, обеспечивающий привлечение и удержание делового партнера. Для решения задач по применению метода восстановительной стоимости и по управлению затратами в соответствии с маркетинговым подходом к ценообразованию в отношении денег предъявляются повышенные требования сравнимости стоимостных показателей, позволяющие осуществлять контроль за сохранением общественного богатства как в целом по сетевой группе, так и на уровне каждого участника группы. Функция денег как средства сохранения стоимости становится ведущей.

Система бюджетов должна максимально тонко реагировать на изменения в поведении потребителей, что требует от неё максимального делегирования финансовых полномочий на низовые уровни управления. Финансовый результат здесь примет форму «экономии» – договорным образом определенной доли в пользу, извлекаемой партнером из сложившихся отношений. Такая модель бюджетирования содержит самый эффективный противозатратный механизм, нацелена на минимизацию затрат в каждом звене цепочки деловых отношений. Экономия возникает в результате получения предприятием рентного дохода от эквивалентного обмена при условии совпадения оценок пользы обмениваемых покупателем и продавцом товаров. Очевидно, что по сравнению с прибылью и маржой экономия будет намного меньше и в абсолютном и относительном выражении, но столь же малы будут и ожидаемые убытки.

С точки зрения статистических показателей такая система бюджетирования минимизирует коэффициент вариации финансового результата за счет его снижения. Формирование финансового результата в форме экономии принципиально отличается от прибыли и маржи тем, что она прямо предназначена для распределения между участниками деловых отношений, что, по сути, и является инвестированием в социальный капитал. Как это не парадоксально, целевыми бюджетами в этой ситуации будут бюджеты деловых партнеров.

Экономия, как рента в условиях эквивалентного обмена, становится параметром порядка экономики, функционирующей в условиях уравнительной культуры. Эта модель обуславливает однородную децентрализованную, но не рыночную, а сетевую самоуправляемую координацию хозяйствующих субъектов, диктующую обществу определенную систему нравственных норм.

Эквивалентный обмен, прямо вытекающий из принципа равенства хозяйствующих субъектов, порождает соревновательные, конфронтационные отношения партнеров, а рентный характер отношений, обусловленный принципом коллективизма, требует максимального раскрытия информации в отношении деловых партнеров. Нравственность сетевой координации можно охарактеризовать как конфронтационную правдивость. «Жесткость» бюджетов и цен порождает общество информационной открытости каждого в отношении всех при уверенности в своей честности. Такова модель общинной морали, имеющей огромное историческое, национальное и географическое разнообразие.

Модель координации в рамках уравнительной культуры определена как координация хозяйствующих субъектов в рамках самоуправляемой сплоченной группы (сети), во главу угла своей деятельности ставящих не индивидуальную эффективность, а эффективность для всей группы. В центре внимания в такой группе стоит минимизация транзакционных, в т.ч. экологических издержек за счет повышения доверия деловых партнеров друг к другу. К транзакционной эффективности можно отнести также такие общеэкономические эффекты как мультипликативный, повышение качества жизни и т.п.

Эту модель координации называют также сетевой экономикой. Имеется несколько широко известных идеализированных объектов такого рода, представленных в теориях крестьянской кооперации *А.В. Чаянова*, анархо-синдикализма и проч., но не имевших развернутых теоретических исследований и достаточных для обобщения примеров практической их реализации.

Консолидирующая культура: централизованная иерархическая координация

Координация в рамках консолидирующей культуры определяется условиями устойчивости деловых связей и неустойчивости бизнес-процессов, «жесткости» цен и «мягкости» бюджетов. В этих условиях основой успеха является способность организации реализовывать инвестиционные программы, изменять бизнес-процессы, адаптировать внутреннюю среду бизнеса к внешней среде.

Инвестиции в эти способности бизнеса именуют организационным капиталом. За этими инвестициями следуют инвестиции в человеческий и социальный капитал, без которых измененный бизнес-процесс не может функционировать. И только при наличии подготовленного менеджмента, НИОКРов, персонала и рынка сбыта осуществляются инвестиции в физический капитал.

Базовая инвестиционная стратегия хозяйствующих субъектов в условиях экономики с «жесткими» ценами, исключающими возможность использования рыночной конъюнктуры, будет стратегия повышения качества продукции. Основное ограничение такой инвестиционной активности будет находиться за пределами собственно общественных отношений. В нехватке вовлекаемых в хозяйственный оборот людских или природных ресурсов. Важнейшей аналитической задачей менеджмента в условиях такой инвестиционной политики становится задача по разработке новой продукции.

В условиях консолидирующей культуры из-за доминирования коллективистских ценностей хозяйствующие субъекты стремятся к согласованной оценке стоимости, а «мягкие» бюджеты при принятии решений ориентируют менеджмент на оценку внешней среды бизнеса. Этим требованиям соответствуют наиболее простые методы оценки: историческая и ликвидационная стоимости, которые отвечают на вопрос о стоимостной величине приобретения и выбытия товара. Объектом оценки в этом случае становятся только локальные фактические события, фиксируемые на входе и выходе основного производственного бизнес-процесса хозяйствующего субъекта.

В ценообразовании также применимы самые простые финансовые методы ценообразования: полных издержек и стоимости изготовления. Действительно, при стабильности деловых связей производственные мощности проектируются без запасов на конъюнктурные колебания спроса, что позволяет на стадии проекта рассчитать полную себестоимость продукции, включая и постоянные расходы. Для решения столь простых задач по оценке стоимости и ценообразованию к деньгам предъявляются минимальные требования только как к единице счета. Функция денег как меры стоимости становится ведущей и можно сказать единственной обязательной функцией.

Система бюджетов должна обеспечивать раскрытие информации о результатах исполнения инвестиционных проектов. Для этого необходимо делегировать полномочия на низовые уровни управления. Финансовый результат должен определяться как доля каждого центра принятия решений в конечном доходе, что, по сути, и есть рента – постоянный доход от однонаправленного финансового потока при условии совпадения оценок пользы обмениваемых покупателем и продавцом товаров.

С точки зрения статистических показателей такая система бюджетирования максимизирует финансовый результат при условии относительно постоянного дохода. Формирование финансового результата в форме ренты принципиально отличается от экономии, прибыли и маржи тем, что она прямо предназначена для распределения между менеджерами всех уровней управления, что, по сути, и является инвестированием в организационный капитал. Целевым бюджетом в этой ситуации будет бюджет конечного дохода, формируемого в результате реализации продукции потребителям. Рента становится параметром порядка экономики, функционирующей в условиях консолидирующей культуры. Эта модель обуславливает централизованную иерархическую координацию хозяйствующих субъектов, диктующую обществу определенную систему нравственных норм.

Иерархическая координация как очевидная форма реализации принципа неравенства порождает однонаправленные денежные потоки, а рентный характер отношений, обусловленный принципом коллективизма, требует максимального раскрытия информации в отношении деловых партнеров. Отношения централизованной иерархической координации могут существовать только в условиях норм морали, определяемых как комплиментарная правдивость. «Жесткость» цен и «мягкость» бюджетов порождает общество информационной открытости каждого в отношении всех при условии формирования чувства вины в отношении неравных по статусу участников иерархической цепочки. Наиболее полно такая мораль раскрыта в дальневосточных культурах: конфуцианской морали, японской гири, монгольской Ясе.

Модель координации в рамках консолидирующей культуры определена как централизованная иерархическая координация хозяйствующих субъектов. При такой координации всегда имеется выбор, какую часть суммарных для общества издержек минимизировать в первую очередь: общественные, транзакционные или индивидуальные, т.к. основной критерий эффективности – бюджетная эффективность. Такую модель координации называют также командной экономикой и управляемой аллокацией. Наиболее полно идеализированный объект такого рода описан в

конфуцианской модели и де-факто, но не де-юре существует в современной Японии, а также находится на разных стадиях становления в большей части индустриальных стран Дальнего Востока. С оговорками относительно нравственных оснований к подобного рода идеализированным объектам можно отнести советскую модель плановой экономики, реализованной в разные периоды 20 века в нескольких десятках стран мира.

Представленная здесь общая теория координации хозяйствующих субъектов является реконструкцией норм деятельности на основании их непротиворечивости друг другу и выведена исходя из ценностных принципов общественного самоопределения. Все реконструированные нормы не требуют правового принуждения, а способны функционировать в форме обычаев и нравственных норм.

Для образной фиксации представленной здесь общей теории координации хозяйствующих субъектов, входящие в соответствующие институты координации формы финансового результата, условно названные прибылью, маржой, рентой и экономией, раскроем на достаточно простых, слегка шуточных примерах.

Предположим, что профессор А покупает газ. При этом он никак не может повлиять на цену товара, а «Газпром» может. Дополнительный доход, полученный «Газпромом» от назначения наиболее выгодной для него цены назван маржой.

Предположим, что доцент М является высшим менеджером «Газпрома». Тогда он может распорядиться финансовым результатом по своему усмотрению: разделить его с подчиненными, отдать в госбюджет, потратить на назначения себя президентом страны... Такой доход назван рентой.

Предположим, что профессор А вяжет веники лучше, чем плетёт мочалки, а доцент М наоборот, лучше мочалки, чем веники. Тогда им выгодно специализироваться на производстве одного из продуктов. Доход, полученный каждым в связи со специализацией, назван прибылью.

Предположим, что профессор А помогает доценту М плести мочалки, а доцент М профессору А – вязать веники. А потом они вместе идут в баню. Доход, который получил каждый от роста производительности труда в связи с помощью друг другу, назван экономией.

Таблица 1

Признаки способов координации в разных культурных средах

Способ координации / Признак координации	Однородный рынок	Асимметричн ый рынок	Иерархический	Сетевой
Доминирующие типы хозяйственных связей	Горизонтальн ые	Вертикальные	Вертикальные	Горизонтальные
Критерии принятия решений	Интересы субъекта	Интересы субъекта	Интересы группы	Интересы группы
Тенденции изменения границ бедности и инвестиционной активности	Разбегание	Повышение	Сближение	Снижение
Основные объект и предмет измерения стоимости	Внутренняя среда (денежный поток)	Внешняя среда (рынок)	Вход и выход (фактические события)	Система в целом (воспроизводство событий)
Основной метод определения стоимости	Дисконтирова ние	Рыночная стоимость	Первоначальна я и ликвидационна я стоимость	Восстановительна я стоимость
Доминирующая функция денег	Фактор производства	Средство обращения (обмена и распределения)	Единица счета (мера стоимости)	Средство контроля за сохранением общественного богатства
Устойчивость внешних деловых связей	Неустойчивые	Неустойчивые	Устойчивые	Устойчивые
Устойчивость внутренних деловых связей (бизнес- процессов)	Устойчивые	Неустойчивые	Неустойчивые	Устойчивые
Финансовые условия (ограничения) хозяйствования: ценообразование и	«Жесткие» бюджеты (без перераспредел	«Мягкие» бюджеты (с перераспредел	«Мягкие» бюджеты (с перераспредел	«Жесткие» бюджеты (без перераспределени

бюджетирование	ения) и «мягкие» цены (спрос и предложение)	ением) и «мягкие» цены (спрос и предложение)	ением) и «жесткие» цены (общественная необходимость)	я) и «жесткие» цены (общественная необходимость)
Делегирование или централизация полномочий	Централизация	Централизация	Делегирование	Делегирование
Приоритет капитализации	В физический капитал	В человеческий капитал	В организационный капитал	В социальный капитал
Тип дохода	Рыночный доход от эквивалентного обмена	Рыночный доход от однонаправленного финансового потока	Рентный доход от однонаправленного финансового потока	Рентный доход от эквивалентного обмена
Форма финансового результата (тип прибавочной стоимости, наиболее приемлемый метод бюджетирования)	Прибыль (разница оценок пользы товара)	Маржа (разница оценок из-за разницы статусов участников обмена)	Рента (доля в конечном доходе)	Экономия (доля в пользе партнера)
Ценностный критерий принятия решений	Свобода	Справедливость	Добродетель (милосердие и уважение)	Доверие
Тип этики бизнеса	Конфронтационный обмен	Комплиментарный обмен	Комплиментарная правдивость	Конфронтационная правдивость
Тип идеологии (господствующего мировоззрения на базовую модель отношений человека с окружающим миром)	Антропоцентристские	Теоцентристские или знаниецентристские	Социоцентристские	Космоцентристские (био- или экоцентристские)
Примеры идеологий	Гуманизм, либерализм, фашизм	Индуизм, иудаизм, христианство, ислам	Конфуцианство, коммунизм	Буддизм, анархизм

Фиксация вышеописанных идеализированных объектов координации хозяйствующих субъектов в качестве норм их деятельности позволяет прогнозировать последствия применения этих норм и проектировать не противоречащие им дополнительные нормы, как на микроэкономическом, так и на макроэкономическом уровнях теоретических исследований, включая и те нормы, которые без правового принуждения реализованы быть не могут.

Применение этих четырех идеализированных объектов в качестве идеальных экономических систем в дальнейших теоретических исследованиях, в частности, при проектировании соответствующих им моделей организаций, позволят сформировать фундаментальное ядро будущей парадигмы экономической науки и общей экономической теории цивилизаций.

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. Управление межнациональными отношениями и этносоциальными процессами средствами мультикультурного институционального проектирования в целях прогнозирования, предупреждения и регулирования конфликтов // 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.36-44.
2. Савельев М.Ю. Специфика разработки теоретических знаний для управленцев // 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.45-51.
3. Савельев М.Ю. Современные изменения в структуре 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.260-265.
4. Савельев М.Ю. Онтологическая критика теорий постиндустриального общества // 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.160-168.
5. 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.
6. Савельев М.Ю. Как глобализация и традиционализация экономики меняют экономическую картину мира // 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.210-219.
7. Савельев М.Ю. Как западные институты и традиции хозяйствования ограничивают развитие в иных культурных средах // 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.177-195.
8. Савельев М.Ю. Институциональное взаимопроникновение хозяйственных традиций мира // 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.196-209.
9. Савельев М.Ю. Исследование аутентичности культуры и экономических отношений // 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.230-241.
10. Савельев М.Ю. Постиндустриальные инструменты управления социально-экономическим неравенством территорий // 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.253-259.
11. Савельев М.Ю. Проект парадигмы синергизма экономической науки // 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.28-35.
12. 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.
13. Савельев М.Ю. Структурный анализ текстов по самоорганизации и самовоспроизведению // 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.65-72.

средах», под ред. М.Ю. Савельева, А.И. Савченко – Ижевск: Ассоциация по методологическому обеспечению деловой активности и общественного развития «Митра», 2015. С.96-103.

14. Савельев М.Ю. Синергетическая структура текстов социальных теорий // 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.127-137.

15. Савельев М.Ю. Синергетическая структура денежной системы // 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.150-154.

16. Савельев М.Ю. Критика теорий переходной экономики // 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.155-159.

17. Мэнкью Н.Г. Макроэкономика. Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 736 с.

M. Yu. Savelyev

GENERAL THEORY OF COORDINATION OF ECONOMIC ENTITIES (CULTURAL CONTEXT)

The paper contains a detailed culture-based theory that allows the author to apply principles of social identity to the development of coordination of economic entities as an institute of microeconomics that is primarily and directly (without legal institutions) associated with culture. The paper examines models of coordination of economic entities in different cultural environments in order to develop the most appropriate management methods and tools. The research problem in this study is the lack of theory to explain the value principles of individualism, collectivism, equality and inequality of people and their cultural contexts in their substantive representation: the perception of stakeholders of each other and building relationships between them. The relevance of the study is related to the need to understand to what aspects of their activity each pair of the considered principles is applied and what regulations governing economic relations are developed on the basis of the principles of collectivism or individualism and on the basis of equality or inequality. As a result, the author developed four idealized objects: homogeneous and heterogeneous market, network and centralized coordinations that present a functional replacement for an idealized model of perfect competition in the traditional economic theory. The paper summarizes the features and the most appropriate management methods and tools typical of the four idealized objects under study. Recording these idealized objects of coordination of economic entities as the rules of their operation allows predicting the effects of the application of these norms and developing additional norms that do not contradict them both at the microeconomic and macroeconomic levels of theoretical studies, including those norms which cannot be implemented without law enforcement. Using these four idealized objects as the ideal economic systems in further theoretical studies, particularly when developing correspondent models of organizations, can help to form the basis for the future paradigm of economics and the general economic theory of civilizations.

Key words: theory of coordination of economic entities, supraconstitutional institutions, cultural context, principles of social identity, collectivism, individualism, equality, inequality, alienating culture, homogeneous decentralized market coordination, segregating culture, heterogeneous decentralized coordination, egalitarian culture, homogeneous decentralized network coordination, consolidating culture, centralized hierarchical coordination, types of economic ties, borderline of poverty and investment activity, cost, functions of money, pricing, budgeting, business ethics, ideology

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.

savelievmihail@mail.ru

+7-3412-433115

+7-9508-292517

Mikhail Savelyev, 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: savelievmihail@mail.ru

+7-3412-433115

+7-9508-292517