

И.Г. Минервин
ЭКОНОМИКА И ЭТИКА:
ЭТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Вопрос о соотношении экономики и этики весьма сложен и далеко не решен, хотя имеет давнюю историю (9, с. 272; 11, с. 17) и связан с проблематикой методологии самой экономической науки (14, с. 15). Уже в античности и Средневековье выдающиеся мыслители, обращаясь к экономическим проблемам, обсуждали их с моральных позиций. Этические соображения в экономической теории присутствовали еще у Аристотеля, Эпикура, Д. Юма, Дж. Локка, И. Канта, А. Смита и др. Одним из основателей этического подхода к анализу экономических явлений считается Дж.С. Милль, говоривший о том, что цели хозяйственной деятельности включают не только получение прибыли, но и выполнение социальной миссии, «участие предприятия в поддержании социальной ткани, не ограничивающееся сферой занятости» (26, с. 7).

Однако в течение длительного времени экономика отделяется от этики, утверждая принципы полезности и рациональности, управляющие поведением человека и действующие «как невидимая рука». Как считает французский исследователь Ж.-П. Галавьель, экономическая теория до сих пор находится между двух огней: с одной стороны, нормативная сила морали категорического императива Канта, модернизированного Х. Джонасом; с другой – позитивный подход, проповедующий ее нейтральность, «аморальность» (26, с. 7). Согласно концепции «этической нейтральности», наука, изучающая поведение и рациональные действия, не может быть ни плохой, ни хорошей, она рассматривается вне моральных соображений. При этом подразумевается, что методы поиска эффективности производства и удовлетворения материальных потребностей, опирающиеся на строгий экономический расчет, обеспечат полно-

жительный баланс. Кризисы последних десятилетий породили сомнения в правильности такого подхода, а проблема экономической этики заняла прочные позиции в научных исследованиях.

Экономика и этика следовали каждая своим путем до тех пор, пока благодаря работам Дж. Кейнса, М. Вебера, А. Сена и других экономистов XX в. не утвердилось понимание, что «в отдельности они бесплодны и экономика не несет урожай, если не будет оплодотворена этикой», что этические ценности могут стать импульсом либо препятствием к развитию экономики, что «теория обратной связи между этическими ценностями и экономическим развитием наиболее соответствует истине» (11, с. 18, 20). Важнейший вклад Дж. Кейнса в экономическую науку состоит в признании ее этической направленности и разработки концепции, указывающей путь к повышению уровня благосостояния людей (14, с. 22).

Присутствие этики в экономической науке объясняется pragmatischenm характером последней. Это означает, что в отличие от представителя позитивной науки, описывающей существующее в природе, например, физики, «экономист, даже зная настоящее, не может предсказать будущее в том случае, если ему неизвестны намерения людей, творящих историю в соответствии со своими ценностями, которые они к тому же постоянно пересматривают» (9, с. 274). Экономика – наука, в которой процесс наблюдения и познания оказывает влияние на изучаемый объект. И если раньше в течение длительного времени развитие экономической теории сопровождалось ее отчуждением от этики, то сегодня, как пишет В.А. Канке, «экономический позитивизм потерял значительную долю своей привлекательности. ...Спустя два века после конституирования своей науки, экономисты осознали, что они могут помочь практикам своими рекомендациями относительно должных акций. А это означает, что этическая проблематика вновь вышла на авансцену экономической теории» (9, с. 275), что нашло отражение в работах ряда ведущих экономистов (12; 35). «Этика и экономическая наука объединяются в общую теорию человеческой деятельности и человеческой практики, в которую должно войти и понимание общественных институтов и порядков деятельности в контексте культуры» (10, с. 11).

Актуальность такого синтеза, определяется «нацеленностью на превращение в жизнь наиболее эффективных решений» (9, с. 287). Этика превращается в своеобразный фактор производства, средство экономического развития. «Девиз “этика – это хороший бизнес”,

становится ключом, открывающим двери, за которыми спрятаны сокровища» (26, с. 9). «Острота проблемы определена тем, что, размышляя о человеке и его месте в хозяйственной системе, экономическая теория уже не может игнорировать нравственную сторону хозяйственной жизни. И вопрос состоит лишь в том, примет ли она строго нормативную ориентацию или попытается решить проблему в рамках позитивного подхода, расширяя границы “чистой” теории. В последнем случае нравственные установки и моральные ограничения признаются важнейшими факторами, влияющими на поведение человека в хозяйственной области, а следовательно, и на развитие экономики в целом». Движение к новой экономической теории предполагает опору на «новую экономическую философию, наиболее важным моментом которой является признание человека органической частью общества, в котором он живет и которое развивается вместе с ним» (14, с. 22–23).

Пример множества исследований показывает, что в последние годы экономическая наука обратила особое внимание на поведенческую, психолого-мотивационную составляющую экономических процессов как существенный фактор эффективности этих процессов, что, конечно, не случайно и уже получило соответствующее признание (вплоть до Нобелевских премий). Возможно, что это внимание является также определенной реакцией на преувеличеннное значение ресурсной проблемы. Становится очевидно, что в экономике знания главным фактором, или ограничителем экономического роста являются не ресурсы, по крайне мере не всякие ресурсы, а мотивация, человеческий и социальный капитал.

Все это тем более важно сегодня, когда для теоретиков и практиков менеджмента не секрет, что «самым ценным активом любой организации XXI века – как коммерческой, так и некоммерческой, – станут ее *работники умственного труда и их производительность*» в условиях, когда они «очень быстро становятся самой крупной группой внутри рабочего класса развитых стран... Именно от производительности этой группы работников будет зависеть будущее процветание – более того, само существование, – развитых стран» (7, с. 185, 194).

Потребность в углубленном изучении человеческого фактора в экономике и эволюция экономических теорий привели к появлению направления, которое с полным правом может быть названо *этической экономикой*. Попытаемся рассмотреть некоторые ее проблемы в той сфере, которую немецкий исследователь П. Козловски

определяет как теорию этических предпосылок хозяйства (10, с. 9), сосредоточив внимание на практических аспектах, важных для эффективного функционирования и развития хозяйственных систем, в частности проблемы, связанные с условиями, мотивацией и эффективностью человеческой деятельности.

Проблема эффективности

Наблюдая на практике функционирование различных экономических систем, мы убеждаемся, что потери от неэффективности, растраты общественного труда, которые могут возникать по совершенно различным обстоятельствам и в совершенно различной форме, вполне сопоставимы по своим масштабам. В обратной формулировке это равносильно утверждению В. Парето о том, что совершенная конкуренция и совершенное планирование, при прочих равных условиях, ведут к одному и тому же оптимуму.

Исследование социокультурных факторов в экономике приводит к выводу, что объяснение значительных разрывов в экономической эффективности и продуктивности лежит не только в аллокации ресурсов, формах собственности, институциональной структуре, развитии производительных сил, научности производства или других традиционно рассматриваемых факторах, но и в глубинах человеческого сознания¹. Мы убеждаемся в том, что формы организации являются как бы внешними по отношению к деятельности человека, оболочкой, внутри которой находится сам человек со всеми своими «мотивами» поведения, радостями и печальми, вечными и каждодневными, со своим менталитетом, привычками, желаниями, убеждениями и ценностями.

Именно в значимости социокультурных и этических факторов коренится источник концепций человеческого капитала, социального капитала, этики бизнеса, этического богатства нации, которые усиленно развиваются в последние годы. Необходимо показать экономическую значимость этих факторов, или, по крайней мере, включить в рассмотрение такие важнейшие социальные ин-

¹ Как тут не вспомнить замечательные литературные примеры: сцену из «Войны и мира» накануне Бородинского сражения, в которой Л. Толстой вкладывает в уста Болконского мысль о том, что исход битвы зависит не от численного превосходства или позиции войск, а «от того чувства, которое есть в каждом солдате», или слова булгаковского профессора Преображенского о том, что разруха бывает не где-нибудь, а в головах.

ституты, как мораль и свобода. Ведь в экономике, как и в других общественных науках, социокультурные и этические факторы присутствуют в силу их определяющей роли по отношению к поведению людей и общественных институтов.

О роли этики в экономике свидетельствует значение самой этики как научной дисциплины. Этика, пишет В.А. Канке, «непременно проявляется при проблематизации аксиологических, или pragматических, наук в связи с анализом ценностного содержания поступков людей... Этика присутствует в философии экономики, политологии, правоведения и всех других аксиологических наук». При этом у этики своя область, «свой регион влияния» – вопросы эффективного налаживания совместной жизни и деятельности людей, в том числе хозяйственной. И в этой области «этика способна выполнить свою благородную миссию по регулированию поведения людей» (9, с. 18).

Все это не позволяет сомневаться в современной актуальности этического аспекта изучения экономических явлений. Такая pragматическая теория этической экономики может быть основана на следующих допущениях.

1. Никакая организация никогда не достигает полной эффективности в масштабе своего потенциала (явление неэффективности), причиной чему служат многие факторы, в том числе не известные на данный момент наблюдателю или не принимаемые в расчет.

2. В основе производительности и эффективности лежит фактор мотивации во всем его многообразии применительно ко всем работникам в целом и каждому в отдельности.

3. Всеобщие причинно-следственные взаимосвязи существуют как в материальном мире, так и в сфере духовных, психологических взаимоотношений. Они формируют сети взаимоотношений, которые охватывают, фактически, все общество и составляют элемент социального капитала.

Многие исследователи (прежде всего неоклассического и институционального направлений) указывали на глубокую связь экономики и социальной сферы, роль культуры, социальных норм, ценностей и правил. В этом ряду важное значение имеет концепция человеческого капитала и включение в это понятие помимо знаний и умений человеческой способности к объединению и взаимопомощи. Выражением этой связи является также концепция социального капитала, в определениях которого подчеркивается зна-

чимость сотрудничества в достижении общих целей (20; 25; 34). Согласно этой концепции, социальный капитал является многосторонним проявлением культуры и способен оказывать как позитивное, так и негативное воздействие на функционирование экономики и его результаты, а также на ее инновационный потенциал. Социальный капитал определяется и измеряется не только системой ценностей, регулирующей индивидуальное поведение, но и системой взаимосвязей и сетей, которые способствуют эффективности экономической кооперации, и уровнем доверия в них¹.

В обществе и экономике действуют миллионы и миллиарды прямых и обратных взаимосвязей между их элементами. Они могут быть материальными и нематериальными, т.е. причинно-следственными связями, из которых выделяется особый класс – морально-психологические связи, которое тоже причинно-следственные, но имеют иной характер – операндов, действующих на морально-психологическое, или мотивационное состояние элементов социальной системы. Иллюстрацией таких причинно-следственных связей может служить чудесный детский стишок, описывающий последовательность событий от отсутствия в кузнице гвоздя и потери подковы командирской лошадью до поражения целой армии. Число подобных примеров легко умножить². Однако нетрудно заметить, что здесь могут сочетаться факторы разного порядка. Ведь гибель командира с точки зрения влияния на армию – это причина организационного и морального порядка, но по своему воздействию она совершенно справедливо приравнивается к материальным (отсутствию гвоздя и т.д.), а по последствиям значительно их превосходит.

¹ «В то время как физический капитал охватывает физические объекты, а человеческий капитал – качества индивидуумов, социальный капитал характеризует отношения между людьми – социальные сети и нормы взаимности и доверия, которые возникают на их основе. В этом смысле социальный капитал тесно связан с тем, что некоторые называли “гражданской добродетелью”. Различие между ними заключается в том, что социальный капитал привлекает внимание к тому факту, что гражданская добродетель наиболее сильна тогда, когда укоренится в сети взаимных социальных отношений. Общество, состоящее из множества добродетельных, но изолированных индивидуумов, не обязательно обладает большим социальным капиталом» (33, с. 19, цит. по: 12, с. 12).

² Вот, например, рассказ о человеке, «вставшем не с той ноги»: он раздрожен какой-либо бытовой мелочью и, встречаясь с другими людьми и совершая то или иное действие, передает это состояние по цепочке, что может закончиться трагическим исходом (наездом на пешехода, ошибкой хирурга и т.п.).

Причинно-следственные связи имеют место не только в материальной, но и в морально-психологической сфере, поскольку люди живут в обществе, в котором связаны между собой множеством взаимоотношений. В обществе, таким образом, существует всеобщность психолого-мотивационных связей, и изменение в одном звене ведет к изменению состояния всей сети. В информационной экономике, в условиях глобализации число и интенсивность связей многократно возрастают.

В отношении индивида происходит тот же процесс, что и в отношении делового предприятия, описанный еще Т. Вебленом. «Вовлечение каждой отрасли во всеобъемлющую систему, или ее объединение с другими отраслями промышленности, по своей природе таково, что в результате каждое промышленное предприятие данной отрасли становится зависимым от предприятий других отраслей, поставляющих ему материалы, технику и т.д., при этом данная отрасль сбывает этим другим отраслям свою продукцию. Такие отношения зависимости и объединения образуют бесконечную последовательную цепь. То есть межотраслевые отношения, в которые по необходимости вступает любая отрасль промышленности, не достигают окончательной стадии в любом направлении; в рамках индустриального процесса в целом не существует ни одного элемента, который является первичным в любой последовательной цепи процессов» (2, с. 140).

Такая же всеобъемлющая система формируется из позиций, отношений, мотиваций и поведений совокупности индивидов в социоэкономической системе. Однако, если Т. Веблен, описывая отношения между агентами (он имел в виду только предприятия и отрасли), говорил об их финансовом характере, о том, что они, в конечном счете, определяются соотношением цен, а механизм связей между предприятиями и отраслями основан на заключении контрактов, то теперь мы включаем в этот механизм более широкий круг факторов, в том числе носящих психологический и социокультурный характер (доверие, восприятие риска, ценностные установки и т.д.).

Описывая цепной (сетевой) характер возникновения экономического кризиса, Т. Веблен пишет: «Когда требование платежа предъявляется тому или иному должнику, оно передается дальше по цепочке следующему ряду должников, и тем самым начинает осуществляться череда ликвидаций, результаты которой общезвестны из многолетнего опыта, а именно рыночная котировка залогов,

составляющих всю цепь, снижается. Тем самым вступает в действие кризис с его дальнейшими легкоузнаваемыми последствиями» (2, с. 144). Подобный кризис приводит к тому, что «общество в целом становится беднее в отношении рыночной стоимости, но неизбежно в аспекте материальных средств существования» (2, с. 143).

Эффект принципа всеобщности прямых и обратных психолого-мотивационных связей проявляется буквально во всех сферах как индивидуальной, так и общественной жизни. Например, состояние страны через психолого-эмоциональное состояние спортсменов отражается на ее спортивных результатах.

Подобно тому как для инвестора необходим благоприятный инвестиционный климат, благоприятные условия необходимы для всякого трудового поведения. Человек не может хорошо работать, если его права не защищены, если он не уверен в сохранности своих сбережений, если у него дома течет кран или не работает унитаз и никто его не чинит, если его где-то плохо обслужили и т.д. Таких условий бесчисленное множество и все они взаимосвязаны. Эта совокупность условий, очевидно, составляет то, что может быть определено как качество жизни, или качество трудовой жизни, что, по преимуществу, одно и то же, а также составляет необходимое условие проявления творческой свободы.

Роль мотивации и нравственности

Еще Адам Смит в книге «Теория нравственных чувств» отмечал, что экономическая мотивация человека является крайне сложным феноменом, тесно взаимосвязанным с обычаями и устоями общества, в котором он живет. Современные подходы к проблеме связаны с критикой неоклассической концепции. «Как хорошо понимал Адам Смит, – пишет Ф. Фукуяма – экономическая жизнь глубоко укоренена в социальной жизни, и ее невозможно понять отдельно от обычаяев, нравов и устоев конкретного исследуемого общества – одним словом, отдельно от его культуры. ... Современной экономической теории, следовало бы, насколько это возможно, уйти от узости “неоклассической” версии и вернуться к “классической” широте охвата, приняв во внимание способы, которыми культура влияет на человеческое поведение вообще и экономическое поведение в частности» (20, с. 31, 39).

Согласно взглядам неоклассической экономической теории, которые, как подчеркивает Ч. Кларк, сегодня признаются большин-

ством экономистов слишком узкими и упрощенческими, рациональное поведение человека состоит в максимизации полезности и движется мотивом собственной экономической выгоды; «эффективный» результат определяется рациональной калькуляцией затрат и выгод, а рациональность измеряется в теории по критерию полезности, а на практике – в долларах и центах (24, с. 267).

Как отметил Т. Веблен, «теория современной экономической ситуации должна быть прежде всего теорией мотивации, целей, методов и последствий бизнеса» (2, с. 13). Дело в том, что человек постоянно принимает решения и главный фактор, определяющий эти решения, – его мотивация, которая может быть различной. Поэтому нельзя говорить о рациональности выбора, не говоря о существовании множества критериев рациональности.

Принцип личной заинтересованности в классической и неоклассической экономике – это и утверждение о том, как действуют экономические агенты, и этическая оценка того, как они должны действовать. Известное доказательство его роли принадлежит Адаму Смиту, который утверждал, что действия, мотивированные личной заинтересованностью, в сочетании с другой чертой человеческой природы – склонностью к товарообмену – характеризуют «общество торговцев», в котором каждый человек живет благодаря обмену, а все общество приобретает коммерческий характер. Концепция Смита, согласно которой своекорыстные действия индивидов решают общественное благо, в сжатой форме выразилась в понятии «невидимой руки». Вместе с тем Смит явно не считал этику личной заинтересованности достаточной для обеспечения стабильности и процветания общества. Согласно Смиту, общественные институты (семья, гражданское общество, религия) социализируют мотивированного личным интересом человека, заставляя его учитывать последствия своих действий для других (17). Личный интерес не может служить основой социальной этики. При наличии эффективных конкурентных рыночных сил и самоконтроля со стороны индивидов, «невидимая рука» рынка направит их эгоистически мотивированное экономическое поведение на достижение общего блага. Если же достаточный самоконтроль отсутствует, другие институты должны вступить в действие для обеспечения минимального, необходимого для общественного порядка уровня солидарности. Смит также отмечал, что мотив личной выгоды и механизм рынка в конечном счете ведут к экономическому упадку общества и к моральному упадку личности, что вряд ли можно расценить как

безоговорочную поддержку ничем не ограниченного капитализма (24, с. 268).

По мнению Ч. Кларка, эволюция неоклассической экономической теории привела к исключению исторического и социального контекста и, таким образом, устранило социальных, культурных, политических и духовных факторов из рассмотрения экономической деятельности. Более того, это привело к отказу от социальных ограничений эгоистического поведения и к постановке под сомнение идеи о необходимости контроля индивидами своего поведения. Это привело к «плохой» экономической теории и практике. Тогда как фактическая экономика всегда функционировала в рамках ограничений, накладываемых социальной этикой, многие экономисты доказывали, что подобные влияния служат помехой эффективности.

Ч. Кларк отмечает очевидную противоречивость этических принципов солидарности и личной выгоды, вытекающую из различий во взглядах на человеческую природу, общество и на экономическое благо, которое может рассматриваться и как максимизация экономического роста, и как условие для обеспечения человеческого достоинства и участия. Более того, с конфликтом между этикой солидарности и этикой личной выгоды он связывает большинство противоречий подходов к проблемам экономической науки. Наиболее наглядно это проявляется в подходах к осмысливанию понятий богатства и бедности. Во всех обществах создание, распределение и потребление богатства имеют важнейшее значение, и притом в каждом своем аспекте являются моральным актом. В рамках этики личной выгоды создание богатства рассматривается как доминирующая цель каждого индивида, как результат участия в рыночной деятельности (купле и продаже). Богатство рассматривается в категориях индивидуализма, как владение имуществом, приносящим прибыль. Экономическая эффективность предполагает использование имущества с наиболее высокой прибыльностью. Согласно этике солидарности, товары и услуги необходимы для обеспечения человеческого процветания, они являются промежуточными, а не конечными благами (24, с. 271). Этика солидарности ставит вопрос о необходимости включения интересов бедных и маргинальных слоев населения в процесс принятия экономических решений на всех уровнях, а также выдвигает требование предоставления бедным возможности реализации своего права и обязанности участия в экономической жизни сообщества (24, с. 272).

Очевидно, что если мотивация к труду базируется исключительно на материальных (денежных) основаниях, как это имплицитно вытекает из примитивной трактовки рыночной экономики, общественное благосостояние, качество труда и жизни будет подвергаться эрозии. Иначе говоря, если, как считал Дж. Кейнс, материальное благополучие должно способствовать добродетельной жизни (цит. по: 14, с. 21), то и соблюдение этических принципов добродетели должно способствовать материальному благополучию. Здесь можно сослаться на авторитет Дж. Стиглица, ссылающегося на целое созвездие авторитетов: «Давно признано, что рыночная система не может действовать исходя только из узкокрыстных интересов... Эрроу, Хиршмэн, Патнэм, Фукуяма и другие утверждали, что успех рыночной экономики нельзя понять, оперируя лишь узкими экономическими стимулами: критически важные роли играют нормы, общественные институты, социальный капитал и доверие» (18, с. 12). Еще резче выразился П. Друкер: «...нормы морали и этики просто противоречат законам капитализма. Столь близорукая система и доминирование экономики над жизнью человека вредят любому обществу» (8, с. 162).

Признание моральных ценностей (этики) в качестве важнейшего движущего мотива поведения человека связано с видением общественного характера человеческой природы. Как отмечает, например, Ч. Кларк, членство в обществе необходимо не только как условие удовлетворения физических и социальных потребностей, но и с точки зрения формирования морали. Оно также необходимо как условие экономических действий и личного успеха. Личное благосостояние является функцией общественного благосостояния. Соответствующие установки, идеалы солидарности как естественное выражение человеческой природы, признание роли социальных институтов, которую они играют в развитии человеческой личности, – все это находит свое подтверждение во всех религиозных системах. В христианской общественной мысли из ее концепции личности и общества непосредственно вытекает ценностной критерий: защита человеческого достоинства и содействие общему благу. Задача же ценностных критериев состоит в установлении руководящих принципов, которые направляют индивидуальные и коллективные действия и в общей форме выражаются в понятии солидарности. Это, продолжает Ч. Кларк, прямая противоположность концепции крайнего индивидуализма, выдвигающего личную выгоду в качестве основы всех межличностных отноше-

ний. Доказательством того, что идея солидарности есть разумно воспринимаемое следствие естественного права, служит тот факт, что она не принадлежит только христианству и сформулирована также в исламе, буддизме, иудаизме, конфуцианстве и индуизме. Формирование подобного этического кодекса поведения в весьма различных исторических и социальных условиях свидетельствует о том, что в нем заложено нечто большее, чем простое приспособление к материальным условиям существования (24, с. 266).

В сущности, пионерами такой теории мотивации были теоретики школы человеческих отношений и бихевиористского подхода к управлению человеческими ресурсами (Мэри Паркер Фоллет, Элтон Мэйо, Честер Барнард, Дуглас Макгрегор, Фредерик Херцберг), связывавшие эффективность производства и производительность труда с такими важнейшими стимулами, как моральное удовлетворение, возможность самореализации, наделение ответственностью, признание успехов и другие психологические потребности человека. Сегодня специалисты не сомневаются в том, что повышение роли этических и духовных факторов в управлении становится источником развития персонала, более полного использования его творческого потенциала, повышения качества принимаемых решений руководителями предприятий.

Мотивация, независимость и возможность самореализации являются необходимыми условиями создания и использования личного человеческого капитала. Сущность этого процесса хорошо описана Л. Грэттон, которая выделяет три элемента человеческого капитала: интеллектуальный, эмоциональный и социальный (5). В качестве ключевых процессов и методов формирования человеческого капитала Л. Грэттон указывает на доступность обучения и повышения квалификации; доверительные отношения с непосредственными руководителями и наставниками; возможность развития и участия в значительных и разнообразных работах и проектах; наличие времени и возможности для размышлений; возможность корректирования собственного поведения на основе личной обратной связи; право выбора места и времени работы; возможности завязывания контактов и т.д. (5, с. 160–161).

Исследователи различают «динамичную» этику развития, обеспечивающую гибкость как необходимую составную часть эволюционных процессов в экономике, и «статичную» этику сохранения существующего положения вещей. Этические вопросы возникают в процессе развития постоянно, являясь интегрированной

составной частью процессов преобразований и включающие такие добродетели, как разум, справедливость, смелость и чувство меры. Таким образом, динамичная этика заключается в открытости новым знаниям и опыту и в соответствующей реакции на новые опасности и угрозы (36).

Этическое поведение, как и социальная ответственность экономических агентов не сводится к альтруистическим действиям. Никто не сомневается в том, что важнейшей задачей делового предприятия является приложение всех усилий к тому, чтобы с помощью рационального экономического поведения в течение длительного времени получать высокие прибыли на предоставленные инвестором ресурсы, создавать долговременные рабочие места и производить продукты и услуги, удовлетворяющие спрос. Т. Веблен отмечал: «Природа мотивации бизнесмена связана с финансовыми соображениями, и стимулом для него служит денежный доход... Цель его деятельности заключается не только в том, чтобы сформировать оптимальную, с точки зрения интересов производства, концентрацию промышленности, но и в том, чтобы реализовать ее в такой конфигурации прав собственности, которые предоставят ему контроль над мощными силами бизнеса или принесут ему максимально возможную прибыль. Конечная цель, к которой он стремится, – укрепление своих прав собственности...» (2, с. 35).

Однако оказывается, что этим мотивация бизнесмена не исчерпывается. Т. Веблен следующим образом развивает свою позицию, подчеркивая, что любые действия бизнесмена могут как способствовать, так и тормозить рост эффективности: «Как и другие люди, бизнесмен движим идеалами, призывающими приносить пользу и облегчать жизнь близким, и обладает чем-то вроде инстинкта качественной работы». Чтобы не быть голословным он приводит различные примеры – от бизнесменов, отдающих «предпочтение чему-либо менее сомнительному, чем перегонка виски или продажа вредоносных домашних лечебных средств» и избегающих «использования вредных примесей, даже если таковые допускаются законом», до железнодорожных компаний, стремящихся «избегать крушений и человеческих жертв, даже если выбор более гуманного образа действий не приносит денежной выгоды». «...Наиболее процветающие компании получают удовлетворение и прилагают максимум усилий, чтобы сделать обслуживание дорог или продукцию своих заводов настолько эффективной, насколько это позволяют их финансовые возможности, не только ради денеж-

ной выгоды». «...Чувство справедливости, ориентированность на честность взаимных соглашений, общественные интересы, професионализм пронизывают все деловые отношения между людьми, а выигрыш, достигнутый ценой чрезмерных издержек, которые несут другие лица, не получающие при этом ощутимой компенсации, в той или иной степени вызывает осуждение». Мотивация такого рода ослабляет эффективность бизнеса, добавляет Веблен, имея в виду данный, индивидуальный бизнес, но при этом выигрывает общество. «Во многих случаях стратег бизнеса, зараженный такой человеческой слабостью, пойдет на соглашение с конкурентами и руководителями смежных предприятий, невзирая на потери от уступок, наперекор безжалостной стратегии бизнеса. Вероятным результатом будет ускоренное формирование и более гладкое функционирование крупного объединения, чем это имело бы место в случае жесткого диктата принципов бизнеса» (2, с. 39–40).

Таким образом, очевидно, что моральный фактор действует в широком спектре экономических явлений, причем является глубинным, базовым. Возьмем, к примеру, проблему корпоративного управления и эффективного собственника. Эта проблема часто сводится к проблеме нахождения заинтересованного собственника, который осуществляет контроль, повышающий эффективность. При этом утверждается неэффективность государственной собственности и эффективность частной (или определенных ее форм). Представляется, что какая бы то ни было форма собственности сама по себе играет в этой цепочке факторов подчиненную роль. Достаточно представить надлежащим образом мотивированного на эффективность (т.е. конечный результат) менеджера – «эффективного» менеджера. Его эффективность зависит только от эффективности и целенаправленности его мотивации. Возражением может служить то обстоятельство, что собственность и есть главный фактор мотивации такого рода. Это верно, но лишь в определенных обстоятельствах – когда мотивация связана с обогащением. Но и в данном случае фактор собственности служит лишь передаточным механизмом от мотивации к эффективному управлению. Распространенность такого варианта еще не означает его исключительность. Иначе говоря, мотивация может быть иной, например, общественное благо. Это, видимо, и объясняет тот факт, что экономический успех несет не только жажду наживы, но и то, что было принято называть «трудовым энтузиазмом».

Как отмечает итальянский исследователь Г. Корациари, речь идет о том, что «экономический выбор зависит от целого ряда мотиваций, несомненно включающих собственный интерес, однако не делающих его единственным фактором выбора. Развивая позиции тех, кто полагает, что в понятии «собственный интерес» вступает также в игру уважение чужих интересов (которые, будучи задетыми, могут повернуться вспять и нанести вред тому, кто ими пренебрегает), нужно ввести новую категорию, то есть понятие самой настоящей неэгоистической доброжелательности» (11, с. 22). Различия во взглядах здесь касаются лишь степени значимости этических факторов и их соотношения с «побудительными мотивами», встроенными в рыночную экономику. Как подчеркивает профессор Университета штата Мэриленд (США) М. Олсон, «здравая система стимулов с необходимостью (обусловленной личной выгодой) заставляет индивидов вести себя таким образом, чтобы положительно влиять на функционирование общества и качество жизни. Другими словами, нравственность и побудительные мотивы не антагонистичны друг другу, а скорее являются равноправными «партнерами», «совместная работа» которых необходима, если мы хотим иметь здоровую общественную систему» (15, с. 28).

Для эффективной экономики нужны в качестве необходимых условий – желание и умение трудиться (мотивация + профessionализм) участников хозяйственных процессов. По словам А. Смита, благосостояние народа определяется «искусством, умением и сообразительностью, с какими, в общем и целом, применяется его труд» (16, с. 17). Сегодня нетрудно перечислить еще множество факторов и условий, но в конечном счете они, по-прежнему, сводятся к свойствам человека, конечно оснащенного огромным арсеналом материальных и неосозаемых факторов производства, но умеющего и стремящегося к достижению цели.

Трудовое и в целом экономическое поведение человека определяется далеко не только сегодняшней мотивацией, а, возможно, в еще большей степени сложившимися установками, традиционными представлениями, общей культурой¹. Значит, в соревновании за

¹ Вот свидетельство внимательного и тонкого наблюдателя. Ф.М. Достоевский, заключая свои впечатления о Германии, ее курортах, гостиницах и т.п., всего того, что мы теперь назвали бы сферой услуг, пишет: «Нет, у нас так не работают; у нас ни одна служанка не пойдет на такую катогру, даже за какую угодно плату... Но труд все-таки прельщает, труд установившийся, веками сложившийся, с обозначившимся методом и приемом, достающимися каждому чуть не со дня

эффективность выигрывает та *культура*, которая содержит элементы положительной обратной связи между производительным трудом, его качественными, профессиональными (в том числе этическими и эстетическими) характеристиками, с одной стороны, и не только материальным вознаграждением, но и личным удовлетворением от труда и его общественным признанием – с другой.

Значит, мотивация к труду заключена в самом труде, при условии, что в нем присутствуют элементы, способные служить факторами мотивации, и отсутствуют элементы, деструктивные по отношению к мотивации. Для работника такими факторами мотивации к труду являются: во-первых, желание приобрести определенный набор благ, соответствующий сложившимся на данный момент и в данной культурной среде представлениям и установкам; во-вторых, статус, положение в обществе, обеспечивающее определенный уровень престижа иуважительного отношения со стороны других членов общества; в-третьих, стремление к реализации собственного потенциала (в этом последнем пункте сходство с предпринимателем). Без этих факторов мотивации труд не может быть эффективным.

Здесь, кроме того, необходимо обратить внимание также на культурный элемент мотивации, поскольку именно он определяет исторически сложившийся *целевой набор благ*, а точнее, представления о них, запросы потребителя, ту «планку», к которой направлены стимулы экономического агента.

Значение морального состояния и мотивации работника возросло и продолжает еще более возрастать в связи с изменениями структуры занятости, увеличением доли специалистов, работников умственного труда. Современным работникам, как пишет известный теоретик менеджмента П. Друкер, «требуется такой стиль руководства, как если бы они работали *добровольно*. ... В современных условиях взаимоотношения “начальника” и “подчиненных” больше напоминают взаимоотношения дирижера оркестра и музыканта, а не традиционную схему “я начальник, ты дурак”» (7, с. 38). Последние 50 лет со всей определенностью показали, что деньги не являются единственным стимулом к труду. Напоминая, что еще 40 лет назад Ф. Херцберг в исследовании, посвященном проблемам мотивации, сказал, что достойный уровень оплаты может считаться

рождения, а потому каждый умеет подойти к своему делу и овладеть им вполне» (6, с. 279). Достоевский, таким образом, видит стимул к труду – в самом труде, в освоении мастерства.

лишь «фактором гигиены», П. Друкер продолжает: «Что же стимулирует работников, в особенности специалистов высокого класса? Оказывается, то же самое, что стимулирует добровольцев... Прежде всего им нужно видеть задачу, проблему, требующую решения. Они должны знать миссию организации и верить в нее. Им необходимо постоянное повышение квалификации. Они должны видеть результат» (7, с. 39).

С точки зрения этической экономики в реальной деловой жизни, в отличие от абстрактных моделей, решения не являются чисто экономическими, а зависят также от моральных принципов, систем ценностей (как личных, так и принятых в организации). Это связано с возможностью постановки различных целей или выработки различной приоритетности целей, а также с возможностью достижения одной и той же цели (например, получения прибыли) различными путями. П. Друкер приводит по этому поводу пример, связанный с выбором ориентации на ближайшие и отдаленные интересы компании. При любом противоречии между ними одни компании принимают решение в пользу первых, а другие – в пользу вторых. И дело здесь не в экономике, считает П. Друкер, а в фундаментальном противоречии разных систем ценностей и разных взглядов на роль бизнеса и ответственность руководства. Так, решение фармацевтической компании относительно того, как она намеревается добиваться результата – постоянным улучшением уже существующих препаратов или реализацией дорогостоящих и рискованных проектов для достижения «прорыва» и создания принципиально новых лекарственных средств, не является исключительно экономическим. «Результаты реализации обеих стратегий, – пишет П. Друкер – могут, в конечном итоге, привести к совершенно одинаковому финалу. Но в данном случае мы имеем дело с противоположными системами ценностей: при одной системе ценностей компания видит свой долг в оказании содействия преуспевающим врачам в уже применяемых ими методах лечения, при другой – деятельность компании ориентирована на “науку”» (7, с. 236). Таким образом, заключает П. Друкер, организация обязана иметь систему ценностей, как люди – моральные принципы. При этом чтобы служащий эффективно работал в организации, его моральные принципы должны соответствовать системе ценностей организации. Кроме того, необходимо также соответствие между моральными принципами работника и его способностями. В любом случае

«система ценностей есть и всегда должна быть решающим тестом» (7, с. 239).

Еще одно необходимое следствие рассматриваемых принципов – связь эффективности с отношениями между людьми, необходимость учета моральных принципов и способностей каждого работника в процессе функционирования организаций, что и составляет, в сущности, внутриорганизационную проблему доверия (которая присутствует и на макроуровне). Только зная моральные принципы, стремления к самореализации, возможности и умения друг друга можно добиться эффективной работы коллектива сотрудников. Сегодня работа организации должна строиться не на принуждении, а на взаимопонимании и доверии, означающем, что «все могут положиться друг на друга. Поэтому абсолютно необходимо, чтобы каждый работник осознавал свою ответственность за налаживание взаимоотношений с коллегами, подчиненными и руководством» (7, с. 250).

Условия эффективности хозяйствования

На одном мотиве денег невозможно построить взаимоотношения людей и общество рушится, если в нем нет цементирующей основы нравственности и взаимопомощи. Общество не может существовать без участия факторов сопереживания, солидарности и взаимопомощи, составляющих основу морали (абсолютной, т.е. не религиозной и не вытекающей из какого бы то ни было учения, а естественной морали).

Очевидно также, что проявления, наносящие ущерб общественной нравственности и мотивации, являются вычетом из потенциального объема общественных благ, т.е. издержками. Разница двух результатов общественного функционирования – с положительными и отрицательными связями – составляют моральные (этические) издержки, которые проявляются в состоянии общества, элементами которого (составляющими) являются многочисленные отношения и упомянутые выше связи – производственные, трудовые, агентские, гражданские и т.д. *Моральные издержки* представляют собой разницу между конечным экономическим результатом действия, совершенного при данном этическом, морально-психологическом состоянии общества и действующих в нем взаимосвязей, и неким максимальным по данному критерию результатом, достиг-

нутым при идеальном уровне этих отношений (что-то вроде временных издержек по фактору этики).

Моральные издержки можно определить как разницу в моральных установках, убеждениях и ценностях, определяющих человеческое поведение, которая оказывает ощутимое влияние на результат функционирования экономической системы в сторону его снижения.

Важную роль в сфере экономики играет фактор доверия, будучи элементом морального состояния общества и социального капитала. Это особенно остро проявляется в настоящее время в банковской и финансовой сферах, хотя, по существу, без доверия невозможны всякие контрактные отношения. Отсутствие доверия непосредственно отражается на стоимости банковских услуг как фактор риска, требующий возмещения (проявления – ссудный процент, обеспечение кредита, секьюритизация и т.д.), и может привести к системному кризису. Все последствия, связанные с отсутствием доверия, в том числе доверия к власти, представляют собой моральные издержки, включая потери, связанные с ухудшением инвестиционного климата. Отсюда также следует, что вложения в социальный капитал снижают моральные издержки.

Здесь прослеживается сходство и пересечение моральных издержек с трансакционными издержками. Так, современная экономическая наука связывает экономический эффект доверия со снижением трансакционных издержек в отношениях между экономическими агентами (см.: 12; 20). Связь между вложениями в социальный капитал и снижением трансакционных издержек подчеркивал Ф. Фукуяма. Иначе говоря, издержки, связанные с доверием, вернее, его отсутвием, могут быть квалифицированы и как моральные, и как трансакционные¹. Это касается как отношений физических и юридических лиц и отношений между ними, так и отношений между этими двумя и государством.

Иллюстрация воздействия этого фактора на эффективность – государственная политика реформ в отношении энергетики, ЖКХ

¹ Вот что пишет по этому поводу Я. Корнаи: «Помимо наличия контракта между покупателем и продавцом требуется еще их честное поведение. Именно здесь и необходимо доверие... Чем честнее стороны, тем глубже доверие между ними и ниже трансакционные издержки... В определенной мере частота и интенсивность нарушений контрактов могут служить отражением степени доверия и честности, присущих конкретному рынку (и обществу в целом)». (12, с. 5). В этой работе описаны некоторые инструменты укрепления доверия.

и т.д., препятствием для реализации которой является отсутствие доверия, подорванного предыдущей политикой, в частности политикой приватизации. Каковы были ее этико-экономические последствия? Наверное, колоссальные моральные издержки, или вычет из социального капитала.

Отсутствие доверия бывает, прежде всего, по частному сектору, частному инвестору, естественным образом обусловливая возрастание уровня воспринимаемого риска и, таким образом, вызывает объективную необходимость в увеличении присутствия государства в экономике. Важно, что речь идет даже не о доверии к тем или иным конкретным учреждениям или институтам, а о *культуре доверия* в целом. Это обстоятельство, безусловно, внесло свой вклад и в недавние решения о создании государственных холдингов в ряде важнейших отраслей российской промышленности, находящихся в застойном, если не кризисном состоянии (авиационная промышленность, судостроение, станкостроение).

Выше уже отмечались исторические черты российского менеджмента, связанные с отношением к собственности. Можно отметить и традиционно столь же пренебрежительное отношение к затратам, к любым ресурсам, в том числе времени, укоренившееся в сознании стремление к достижению цели «любой ценой». И сегодня нам зачастую нужны значительные усилия для достижения незначительных результатов, а порой и просто для выполнения рутинных задач. Подобные потери по существу являются моральными издержками, поскольку вызваны ущербной моральной установкой.

Проницательные люди давно заметили, что в любом деле существуют скрытые, незаметные на первый взгляд факторы, которые подчас действуют сильнее, чем те, которые хорошо известны или лежат на поверхности. В управлеченческой теории известен так называемый фактор X – некий дополнительный неопределенный и неквантфицируемый фактор, оказывающий, однако, влияние на результат. Его значение может быть X-эффективностью, или X-неэффективностью (29; 30). Эксперты отмечают, что этот параметр, представляющий собой отклонения от предельного уровня эффективности, еще мало исследован, хотя является важным фактором эффективности, отражающим различия в способности менеджмента максимизировать доходы или контролировать издержки. Согласно общему мнению исследователей, различия в X-эффективности в такой сфере, как банковское дело, играют более существенную роль, чем фактор экономии на масштабе. Так, по мнению экспер-

тов, в банковской сфере потери, связанные с отрицательными значениями Х-эффективности (т.е. с Х-неэффективностью), выражаются в суммах, составляющих не менее 20% совокупных издержек (31, с. 164). Основная трудность оценки этого параметра заключается в выборе соответствующего эконометрического метода анализа.

Следует обратить внимание на то, что в приведенных выше примерах каждая последующая фаза процесса изменения (следствие) может превышать по своим масштабам предыдущую (причину). То есть воздействие и изменение протекают по принципу сигнала (как в случае, когда легкое движение пальца вызывает выстрел, убивающий человека, или взрыв, разрушающий здание), при этом не происходит никакого нарушения закона сохранения энергии, так как процесс заимствует энергию из других источников (скажем, энергию пороха). В рассматриваемой области, определяемой всеобщностью психолого-мотивационных связей, это выливается в мультиликацию фактора Х таким образом, что конечный результат может достигать значительных масштабов, намного превышающих первичный импульс. Сюда же добавляются сетевые эффекты.

В случае потерь это достаточно очевидно. Очевидно также, что подобные издержки могут быть оценены эксперты путем. Согласно социологическому опросу, проведенному в Германии, ежегодные народнохозяйственные убытки, возникающие в связи с недостатками мотивации и отношений с работодателями, оцениваются в 234–245 млрд. евро (28).

Российский академик И. Янжул в брошюре, изданной в 1912 г. метко назвал нравственность четвертым фактором производства (сегодня мы назвали бы ее пятым фактором, так как место четвертого уже занимает информация, в том числе интеллектуальный продукт). «Какую сторону... мы не взяли бы в русском хозяйстве и быте, мы всегда видим одно и то же: воровство, обман и желание поживиться чужою собственностью, притом чуть ли не с общего одобрения. Если коснуться, например, железных дорог, но нельзя не вспомнить одного нашего больного места – безбилетных пассажиров... Примеры можно было бы увеличить легко хоть до тысячи и удивляться только находчивости русского человека к обману и несоблюдению чужих прав, как будто отсюда никто ничего не теряет...» (21, с. 13–14). Последнее замечание очень важно, ибо теряют далеко не только те, кого непосредственно обокрали или обманули. Всеобщность как материальных хозяйственных, так и психолого-мотивационных связей ведет к цепной реакции потерь,

сказывающихся далеко за пределами данного мошеннического акта или обманной сделки.

И. Янжул цитирует А.И. Чупрова, который еще в начале XX в. сделал очень ценное наблюдение. Подчеркивая экономическое значение нравственности, Чупров высказывает идею о том, что об уровне нравственности можно судить по величине издержек. «Величина издержек по надзору представляет собою, так сказать, реальный масштаб для экономической оценки этого фактора в производстве. Другая область, где имеется подобный же масштаб, это – кредит. Высота страховой премии, как составной части дохода на капитал, прямо изменяется в зависимости от нравственных качеств населения. ... Банковская организация кредита становится возможной лишь с той поры, когда люди привыкают аккуратно относиться к исполнению обязательств, вследствие чего страховая премия опускается до известного, сравнительно невысокого, размера... В этом отношении любопытна статистика просроченных долгов в связи с высотой ссудного процента». Далее Чупров приводит данные из доступной тогда итальянской статистики народных банков, которая ясно показывает, «насколько велика разница в коммерческой честности на высоко-культурном севере и полудиком юге Италии. В связи с нею находится и высота ссудного процента» (21, с. 21–22).

Эти соображения в полной мере сохраняют свою силу и сегодня. При получении банковского кредита величина процентной ставки зависит в том числе от объема и качества предоставляемой заемщиком информации, от его кредитной истории, что вполне справедливо, поскольку доверие не может быть беспочвенным, оно основано на знании и проверяется опытом. Это относится как к физическим, так и к юридическим лицам. Любой банк или компания обязаны соблюдать требования к предоставлению информации, устанавливаемые соответствующими органами регулирования или правилами биржевого листинга. Такая информация, а значит и, в конечном счете, степень доверия к эмитенту, влияют на поведение инвесторов и на динамику курсов акций.

А что делает нравственная культура с принципом экономической выгодности, окупаемости вложений? В России (далеко не только современной, что служит еще одной иллюстрацией стойкости социокультурных феноменов) масштабы воровства таковы, что впору к традиционной триаде критериев инвестиционной привлекательности (доходность, рискованность, ликвидность) добав-

вить еще один, специфический показатель – *воруемость*, который, безусловно, присутствует при принятии многих инвестиционных решений. Представляется, что воруемость инвестиции (контракта, проекта, строительства и т.д.) здесь учитывается нередко наряду с критериями риска и доходности.

В действительности воруемость представляет собой слагаемое *социальной энтропии*, означающей интенсивность саморазрушения систем при отсутствии организующего и сохраняющего воздействия, т.е. отрицательная величина по отношению к устойчивости. Очевидно, что в России она достигает внушительных размеров¹. Очевидно также, что показатели (коэффициенты) воруемости могут быть получены, так же как показатели коррупции, экспертным путем. По масштабам воруемости можно сравнивать не только отдельные проекты, но и сектора и отрасли экономики. Например, высоким уровнем воруемости, по всей видимости, отличаются не только сырьевые отрасли, но и строительство, банковское дело. Это, может быть, и объясняет строительный бум (и в этой связи высокую активность олимпийского движения), буйный расцвет банковской сферы в начале «рыночных преобразований». Воруемость, очевидно, прямо пропорциональна ресурсоемкости. Действительно, чем больше масса ресурсов (материоемкость, фондоемкость, сметная стоимость), – реальная или фиктивная – тем больше возможность присвоения ее части. А наиболее низкий уровень воруемости – в отраслях высокой технологии, где высока научноемкость, поэтому они и не отличаются инвестиционной привлекательностью. Кому нужна наука, если там нечего воровать, кроме идей, а это штучный товар и его еще нужно суметь продать, что значительно труднее, чем нефть или цемент.

Выше речь шла об официальной, «белой» экономике. При более широком подходе к определению воруемости (включении в понятие воровства также и мошенничества) сюда же можно отнести все виды производств и услуг, открывающие возможности для мошенничества и фальсификации продукта, т.е. теневую экономику – производство вино-водочных изделий, лекарств, торговлю бензином и т.д. Как общий, так и специфический (отраслевой) уровень воруемости зависит от законодательства и практики правопри-

¹ Воруют всё, даже не сознавая последствий с точки зрения прямой, а не только экономической угрозы. Сегодня на железной дороге воруют кабель светофорной сигнализации, как воровали гайки крепления рельсов во времена А.П. Чехова.

менения¹. Например, принятие закона, содержащего ужесточение наказания за торговлю некачественным бензином, понизит уровень воруемости в этой сфере, разумеется, при условии его активного применения.

Здесь, возможно, следует отметить, что речь идет не об этическом трудовом поведении в узком смысле (в организации, на рабочем месте), а скорее о морально-этическом состоянии общества, которое выражается в конкретном повседневном поведении человека. Также имеется в виду не определенная модель этического поведения, доминирующая, свойственная или навязываемая тому или иному обществу на том или ином этапе (не «дух капиталистического предпринимательства» и не «дух социалистического соревнования»), а совокупность (вечных и непреходящих) этических норм и принципов, этических максим человеческого бытия, служащих в качестве мотивов человеческой деятельности. Эти нормы и принципы, на наш взгляд, концентрируются вокруг общих, не связанных с религией или какой-либо идеологией, норм и принципов морали, коренящихся в «духе» общественной солидарности, взаимопомощи и сопереживания, свойственных человеку по отношению к другому человеку.

Никоим образом не подвергая сомнению роль духа предпринимательства и экспериментаторства в становлении того, что сегодня мы называем развитой рыночной экономикой, хочется обратить внимание на иной аспект, подчеркнуть, что сегодня важна не только и не столько трудовая этика или этика в ее конкретном проявлении, определившая предпринимательский и продуктивный «дух» современного западного капитализма (по Веберу)², а общечеловеческие ценности, определяющие взаимоотношения между людьми и соответствующую мотивацию.

Важно обратить внимание и на роль эстетики, поскольку эстетические представления и позиции, как в абстрактном, философском, так и в материальном виде, воплощенные в продуктах

¹ Например, в России до настоящего времени не существует практики правоприменения в области ответственности за использование фирм-однодневок, невозврат кредитов, фальсификацию отчетности.

² Макс Вебер говорил о специфическом «структуре мышления», который он определял как «этос» или «дух капитализма», в котором капиталистическое предприятие обрело «адекватную духовную движущую силу» и для которого «характерно систематическое и рациональное стремление к законной прибыли в рамках своей профессии» (1, с. 85).

человеческой деятельности, также представляют важный компонент культуры. В рассматриваемом контексте эстетический фактор, по-видимому, играет роль, аналогичную нравственному (именно в этом смысле можно интерпретировать слова Достоевского о том, что красота спасет мир). Эстетическое чувство значимо не только в научном познании, что широко признано, прежде всего, самими выдающимися учеными, в творческой деятельности, в работе конструктора, но и в сфере производства. Можно работать красиво, красиво класть кирпичи, прибивать планки, собирать автомобиль, можно некрасиво. Нет сомнения в том, что человек, скажем, кладущий кирпичи или занимающийся любой другой деятельностью (от пошива одежды до сборки сложной техники), будет делать это лучше, если обладает определенным эстетическим чувством, которое не позволит ему делать это неаккуратно, недобросовестно, т.е. нарушая эстетическую составляющую своего труда и целостность его результата. Здесь имеют место издержки, которые можно назвать эстетическими. Это тоже фактор X, который частично объясняет такие явления как, например, высокое качество промышленных изделий японского производства¹. *Эстетические издержки* представляют собой разницу между конечным экономическим результатом действия, совершенного при данном эстетическом уровне производства и труда, и максимальным по данному критерию результатом при некоем его идеальном уровне (вмененные издержки по данному фактору).

На Западе признание связи эстетики с научно-техническим прогрессом и с экономическим развитием имеет уже давнюю историю, применение ее принципов в конструировании изделий стало обычной практикой промышленности, когда примерно с начала 30-х годов прошлого века под влиянием индустриализации настоящей потребностью стало развитие технической культуры. В отечественную науку и практику принципы технической эстетики проникли со значительным опозданием. Однако в 60–70-е годы XX в. исследователи обратили внимание на теоретическую и практическую связь эстетической деятельности с производством, нача-

¹ Возможно, здесь играет роль природно-климатический фактор. Скудость природы заставляет ценить всякие проявления ее красоты. Для японца несколько живописных камней – уже сад. Эстетическое начало присутствует в жизни каждого народа. Что касается Руси, в этом можно сегодня убедиться в краеведческих музеях (еще сохранившихся) на примерах древнего эстетического отношения к труду, жилищу и предметам обихода.

лось бурное развитие технической эстетики как теоретической основы дизайна (13, с. 302).

Моральные издержки связаны с поведением человека, отсутствием или деформацией надлежащей мотивации, поэтому они могут быть названы поведенческими (или бихевиористскими) издержками. Моральные издержки могут накапливаться, обладают кумулятивным эффектом (например, недоверие) и трудно устранимы.

Эти издержки в нашей стране, очевидно, достигают огромных величин, что отчасти и объясняет, почему мифическое «богатство» страны на деле оборачивается бедностью. Высокие моральные издержки, препятствуя накоплению, означают низкий уровень социального капитала. Можно представить, какое значение приобретает этот фактор в условиях, когда общество незнакомо с правилами рынка и при отсутствии рыночной дисциплины.

Существует и еще один аспект этой проблемы. Дело в том, что, по всей видимости, существует некое пороговое значение моральных издержек, после которого гангрена достигает такой степени, при которой спасти весь организм уже невозможно¹.

Из всего этого следует вывод, что в определенной мере аморальность общества представляет весьма существенный фактор экономической неэффективности, или эффективность обеспечивается благодаря господствующей в обществе этике и культуре, слагающимся из ценностей и установок большинства его членов.

Эстетические издержки имеют не меньшее значение, поскольку также связаны с деформацией поведения. В определенном смысле, все что уродливо, неэффективно. Все, что оскорбляет эстетическое чувство человека, наносит ущерб производительности. Безобразное не может быть эффективным, так же как алчность не может быть продуктивной. Разрушенные церкви, заброшенные памятники архитектуры, непригодные для жилья дома, ржавые конструкции, неточно обработанные, грубо собранные, а значит и дефектные изделия, – все это может быть отнесено на счет эстетических издержек. По-видимому, эстетика и качество труда – это очень тесно связанные вещи. Отсюда важность эстетического воспитания, музеев, культуры вообще. Эстетическое воспитание способствует мотивации к труду, повышению его качества и производительности, т.е. снижению эстетических издержек. Соответ-

¹ Примерно так, как происходит банкротство при потере платежеспособности. Однако восстановить балансовую ликвидность, очевидно, все же легче, чем восстановить общественную нравственность.

ствующие затраты следует рассматривать как долгосрочные вложения в будущую эффективность. Они есть элемент человеческого и социального капитала. Эстетическое воспитание способствует мотивации к труду, повышению его качества и производительности, т.е. снижению эстетических издержек.

Эти выводы не так бесполезны, как могло бы показаться на первый взгляд. Они дают теоретическое обоснование достаточно известным фактам. Они означают, что хозяйственная политика и практика должны быть направлены на минимизацию этих издержек на всех уровнях: на макроэкономическом уровне (промышленная политика, политика в сфере образования, культуры) и на микроэкономическом уровне (производственная политика, управление человеческими ресурсами).

Этическая экономика указывает на роль телевидения, кино, литературы, искусства в целом (роль их воспитывающей и оглушающей моши). Из нее вытекает, например, что человек, живущий в более качественной с эстетической точки зрения среде, будет более производительным (при прочих равных условиях). В связи с этим в каждом учебнике важно не только содержание, но и качество его оформления. Поэтому и так называемое эстетическое воспитание – это не прихоть и не благое пожелание, а фактор будущей производительности. Бессспорно, что воспитание и культура являются важнейшим вкладом в социальный капитал.

Подобно тому, как правовое воспитание и обучение, представляющие собой передачу правовой культуры, опыта, идеалов, соответствующее информирование населения, служат развитию индивидуального и общественного правосознания и регулирования поведения членов общества, так этическое и эстетическое воспитание и обучение также являются важнейшим вкладом в человеческий и социальный капитал, увеличивающий, в конечном счете, общественное богатство.

Один из выводов исследования проблем честности и доверия в экономике, организованного международным научным институтом «Коллегиум Будапешт» (23), состоит в важности воспитания. «Члены общества должны быть достаточно социализированными, чтобы их поведение соответствовало нормам морали» (12, с. 14). Нельзя, отмечает Я. Корнаи, «просто ждать, пока время не расставит все по своим местам, и пассивно смотреть на то, как в обществе распространяются бесчестность и угнетающая неуверенность. Главные задачи – воспитание и образование населения – надо решать в семьях,

школах и институтах. Много пользы (но и вреда) могут принести пресса и телевидение. На поведение людей влияют слова и поступки любой публичной фигуры и руководителя на работе» (12, с. 17).

Свобода как категория этической экономики

Значение этики, свободы, демократии для эффективности экономической деятельности было известно давно, может быть еще с древних Афин. От них выигрывают и люди, и организации. «Когда люди вовлечены в разрешение проблем, затрагивающих их лично и как коллективное целое, высвобождаются энергии, повышающие вероятность создания изобретательных решений и успешных стратегий. ... Участие в политической и общественной жизни подрывает пассивность и повышает всеобщее благоденствие», – писал Дж.С. Милль в XIX в. Он был убежден, что именно соединение свободы и демократии создает наилучшие возможности для «человеческого совершенства» (цит. по: 5, с. 51). В организации, поддерживающей демократические принципы, каждый ее член приобретает важнейшие стимулы, смысл своей деятельности, возможность отдавать свои способности и получать достойное вознаграждение. В атмосфере свободы он чувствует себя более заинтересованным, более воодушевленным и энергичным. «Заинтересованные и преданные делу служащие чрезвычайно важны для успешной работы и долговечности организации. Эти сотрудники подготовлены к тому, чтобы показывать результаты, превышающие норму» (5, с. 40).

Таким образом, рассматривая с позиций этической экономики категорию свободы (и, что важно, в качестве противовеса либеральной трактовке этой категории), нужно показать, что более свободный человек, т.е. человек, имеющий более широкий выбор решений и больше возможностей для их реализации, будет более продуктивным (при прочих равных условиях). Так, как показывают опросы предпринимателей на Западе, главный мотив их предпринимательской инициативы составляет возможность самореализации. Это – одна сторона вопроса. Другая заключается в том, что свобода – источник и воспитатель ответственности, а значит и нравственности, т.е. этических принципов, позволяющих человеку жить в обществе, делающих из него «общественное животное».

Свобода – непременное условие формирования в обществе ответственности, честности и добросовестности и на их основе свойства саморегулирования (самоуправления), без которого, как

известно, любая система нежизнеспособна. Надо переболеть безответственностью и вседозволенностью, чтобы получить иммунитет, а вакцины против них нет¹. Это, безусловно, болезненная процедура. Но результат *выкристаллизуется*, поскольку общество обладает свойством самоорганизации подобно тому, как кристаллическое вещество формирует собственную структуру. Значит сначала свобода, а потом ответственность. Так создается ответственное и саморегулируемое гражданское общество.

Ответственность возникает при двух условиях: во-первых, когда налицо индивидуальная склонность брать на себя ответственность, и такое поведение соответствует сложившимся нормам и ценностным установкам; во-вторых, когда внешняя среда, организация, членом которой является индивид, общество ценят такое поведение, поддерживают потребность в независимости, создают необходимую информационную обеспеченность, альтернативы, позволяющие сделать разумный выбор, условия, благоприятные для проявления заинтересованности и ответственности. Наличие этих условий и, следовательно, факторов мотивации эффективности связано с социокультурной средой, в которой присутствуют неотъемлемые элементы свободы и ответственности.

Речь идет не о свободе экономического поведения в трактовке доктрины либерализма, а о свободе как мотиваторе человеческого поведения в той мере, в какой человек свободен принимать всякие решения и определять свое поведение. В трактовке Локка и Монтескье – идейных вдохновителей всех деклараций прав человека, свобода есть возможность делать то, что нужно делать (т.е. то, что соответствует личным и общественным интересам), и отсутствие принуждения делать то, что делать не нужно (т.е. то, что противоречит тем или другим). Свобода, тем самым, связывается с общественной необходимостью и целесообразностью.

Таким образом, можно сделать вывод, что свобода через свободное развитие человека, его этических начал, и применение этических принципов ведет к снижению соответствующих издержек, т.е. выгодна обществу. В этой связи представляется, что свободу применительно к набору факторов мотивации и возможности самореализации и ее обратную сторону – ответственность можно также рассматривать как элементы социального капитала.

¹ М. Горький, а он, очевидно, знал, о чем писал: «...Следовало бы помнить о том, как слабо развито в русском народе чувство личной ответственности» (4, с. 26).

К сожалению, в России слишком часто, в том числе в периоды реформ, народ не имел свободы и не мог действовать в соответствии с собственными интересами. И наоборот, возможно именно в отсутствии свободы, воспитавшем инертность, непривычку к инициативе, лежит причина того, что все реформы проводились «сверху». Историк Г.П. Федотов отмечал, что «свобода для москвитянина – понятие отрицательное: синоним распущенности, “наказанности”, безобразия… Воля есть прежде всего возможность жить, или пожить, по своей воле, не стесняясь никакими социальными узами, не только цепями… Воля торжествует или в уходе из общества, на степном просторе, или во власти над обществом, в насилии над людьми… Так как воля, подобно анархии, невозможна в культурном общежитии, то русский идеал воли находит себе выражение в культуре пустыни, дикой природы, кочевого быта, цыганщины…» (19, с. 286; цит. по: 13, с. 176). «Такое представление о свободе помимо всего присуще и отроческому сознанию вообще, в этом смысле каждый человек так или иначе проходит через понимание свободы как воли, в смысле оторванности от внешнего контроля, предоставленности самому себе» (13, с. 178). Следует лишь добавить, что подобный извращенный феномен свободы характерен для тиранического общества, где подлинная свобода отсутствует во всей его иерархической пирамиде.

Один из главных вопросов состоит в том, какое место занимает свобода в системе культурных ценностей. Несмотря на то, что на протяжении веков после Августина Блаженного в Европе господствовала церковная доктрина предопределенности, т.е. отсутствия свободы воли, последующая вековая дискуссия, составившая один из основных предметов философской мысли, не могла не оставить свой след на культуре поколений.

Дело здесь не в последнюю очередь в том, что, по всей видимости, как показывает исторический опыт, развитие принципов морали невыгодно, противоречит интересам не только тиранической и авторитарной власти, но и всякой власти в той мере, в какой она противостоит обществу¹. В условиях авторитаризма нет

¹ Гельвеций следующим образом объяснял неразвитость этики: «...злодеи различного рода, принужденные своей личной выгодой устанавливать законы, противные общему благу, прекрасно понимали, что их могущество основывалось только на невежестве и тупости людей; поэтому они всегда заставляли молчать тех, кто, раскрыв людям истинные принципы этики, тем самым указал бы им на все страдания и все их права и вооружил бы их против несправедливости» (3, с. 128).

места как для свободы, так и для нравственности. Авторитарный режим, требуя подчинения, уничтожает человеческое достоинство, ответственность, следовательно, нравственность и творческий потенциал (креативность). Но вместе с тем власть, ищущая себе опору в низших с этой точки зрения слоях, и игнорирующая интересы интеллектуальной элиты, творческой интеллигенции, отдаляет последнюю, углубляет пропасть и лишает себя истинной опоры.

Еще раз подчеркнем, что для максимизации конечного результата нужно лишь, чтобы каждый человек на своем месте хотел и умел работать. Причем второй фактор, в общем, сводится к первому. Иначе говоря, главный фактор производительности – внутренняя мотивация, которая зависит от трех факторов: творческий потенциал (желание, самореализация), вознаграждение за труд, в том числе моральное, и свобода. Творчество в широком смысле, не только в художественном, творение (или то, что называют challenge, вызов) – самый мощный драйвер. Мотивация лежит в основе всякой инновации, которая, безусловно, представляет собой творческий процесс. Свободу же можно представить как необходимое условие любой самореализации, любого творчества, а также и морального удовлетворения от результата.

Сегодня ни для кого, в том числе для сторонников экономического либерализма, не секрет, что свободная экономика с частным рынком не является гарантом гражданской, личной и политической свободы. Поэтому правомерной является постановка вопроса не об экономической, а, прежде всего, о личной свободе.

Общество имеет палитру интересов, оно социально неоднородно. Каждый человек имеет палитру интересов и может входить в различные группы интересов: как производитель, потребитель, инвестор, собственник, работник, автомобилист, демократ или любитель пива и т.д., т.е. является «мультистекхолдером» – одновременным участником различных социальных сетей и носителем различных социальных интересов. Мультистекхолдером является каждый экономический агент, т.е. каждый член общества, который вступает в тысячи связей, или сетей, становится участником тысяч интересов.

Сетевой характер моральных издержек означает ухудшение морального состояния, уровня доверия в обществе, снижение мотивационного потенциала, что в конечном счете приводит к мотивационно-психологическому обеднению общества, в результате производственный потенциал общества также снижается. В этом

взаимодействии также проявляется характер социального капитала как фактора экономической эффективности. «В результате накопления коллективного опыта выясняется, что действия каждого с учетом интересов остальных приносят выгоду всем» (22, с. 63).

Если по параметрам социального капитала и моральных издержек Россия отстает от передовых стран, в чем, по всей видимости, не приходится сомневаться, это обстоятельство неизбежно будет являться крупнейшим препятствием для необходимого подъема инновационности экономики, ее эффективности и конкурентоспособности.

С точки зрения осмысления XX в. нашей истории со всеми его взлетами и падениями можно заметить, что успехи связаны с мощным подключением нематериальных факторов мотивации, провалы – с мощным тормозом отрицательной (консервативной и «крепостнической») культуры, уничтожающей свободу и мотивацию.

Задача власти, очевидно, не в том, чтобы править «как надо» по собственному усмотрению и исходя из собственных (идеологических) представлений и целей, пусть даже обосновываемых интересами народа, общества, а в том, чтобы находить компромиссы между множественными интересами, имеющими место в обществе. В этом суть демократии и принципа представительства. Представлены ли определенные интересы в соответствующих ветвях власти или нет? Человек, знающий, что его интересы, так или иначе, представлены, по-другому относится и к самой власти. Представительство и свобода выражения интереса – это мощнейший фактор мотивации человека.

Как отмечает Я. Корнаи, государственные и общественные институты должны быть устроены таким образом, чтобы реалистично учитывать негативные стороны поведения политиков и бюрократов. «Самое важное, чтобы институт представительной демократии – парламент – работал эффективно и между партиями, поддерживающими правительство и находящимися в оппозиции, существовало политическое соперничество. ... В постсоциалистических странах нет специальных законов, обеспечивающих участие общественности в процессе подготовки законодательства. Здесь все отдается на усмотрение правительства и соответствующих ведомств. Поэтому требуется принятие закона, направленного на учет общественного мнения (хотя бы в минимальной степени), определяющего формы такого учета и устанавливающего обязан-

ность информирования представителей групп специальных интересов и обсуждения их позиций» (12, с. 9, 10).

Существует мнение, что государству нельзя доверять некоторые функции, так как оно не умеет их выполнять эффективно. Доверять эти функции частному сектору при отсутствии необходимых институциональных условий не менее опасно.

Посмотрим на дискуссию о путях экономического развития России. Да, говорят люди, склоняющиеся к государственнической позиции, восстановление в полную силу и рост ключевых отраслей, выход на мировой уровень невозможны без государственной поддержки, усиления роли госсектора, без целенаправленной научно-технической и промышленной политики. Так было в свое время в Японии, Южной Корее, в азиатских «тиграх», совершивших экономический скачок, в странах, которые нельзя заподозрить в отсутствии рыночной экономики и конкурентного подхода. Это тем более необходимо в странах с формирующимся рынком. Но, говорят международные финансовые организации и представители либеральной позиции, госсектор неэффективен, неповоротлив, он представляет собой главную кормушку, рассадник коррупции, объект хищений и т.п. Проблема в том, что верно и то, и другое. Что же делать – отказаться от государственной политики по причине отсутствия честности у государственных чиновников или расширять ее масштабы, игнорируя одновременное разрастание потерь? Значит, проблема экономического роста – это не в последнюю очередь нравственная проблема. Где взять людей, которые будут делать дело, проводить государственную политику без коррупции и воровства? Значит инновационность, характер и темпы экономического роста имеют связь с нравственным состоянием общества, развитием этических норм и принципов. А они не возникают и не развиваются сами по себе, или этот процесс растягивается на века.

И государство вынуждено заботиться о соблюдении честности, зачастую с помощью весьма жестких административных и законодательных мер. На это, например, направлены меры, принятые в США вслед за вскрытием скандальных фактов мошенничества в ряде крупных корпораций, выразившиеся в совершенствовании отчетности и ужесточении санкций (закон Сарбейнса–Оксли). Международное банковское сообщество предпринимает энергичные меры, также направленные на повышение качества, полноты раскрытия, достоверности информации и прозрачности функционирования кредитных учреждений.

Другой пример. Можно спорить о том, какая форма организации сельскохозяйственного производства эффективнее – индивидуальная (фермерство) или коллективная (колхозы). Можно согласиться с теми, кто утверждает преимущество коллективного хозяйства (и не только в условиях России), но с одним важным дополнением: при условии свободы выбора. В Испании кооператив «Мондрагон» превратился из сельскохозяйственного в крупнейшее многоотраслевое предприятие. Кооперативы (снабженческая и сбытовая кооперация) играют значительную роль в сельскохозяйственном производстве европейских стран (Великобритания, Италия, Испания и др.). В ряде стран с развитой финансовой системой получили распространение также кооперативные формы учреждений банковского обслуживания. Можно с достаточной уверенностью утверждать, что человек, желающий работать в частном хозяйстве (фермер) и реализующий такую возможность будет эффективнее, чем тот, кого заставили работать в коллективе. И наоборот, люди, *добровольно* создавшие коллективное хозяйство, будут эффективнее, чем вынужденный частник. Свобода рождает возможность выбора¹, совпадение желаний и возможностей рождает результат.

Л. Грэттон утверждает, что Дж.С. Милль и К. Маркс имели в высшей степени оптимистический взгляд на человеческую историю, связанный с прогрессом, способностью людей расширять свои возможности, сотрудничать и развивать формы саморегулирования. В отличие от них многие исследователи индустриальных обществ конца XIX – начала XX в. придерживались более скептического взгляда. М. Вебер и Дж. Шумпетер дали ограничительное определение демократии с центральными демократическими принципами избрания лиц, принимающих решения. Вебер выделил ключевую роль разраставшейся бюрократии, Шумпетер – политических элит в партиях и государственных учреждениях. Иерархия и бюрократия, четкие роли руководителя как начальника и надзирателя и работника как подчиненного, которые продолжают определять облик многих современных компаний, в том числе на Западе, уходят корнями в этот взгляд на демократию. Как отмечает Л. Грэттон, опираясь на работу Д. Макгрегора, с точки зрения современной терминологии эта позиция следует теории X, утверждающей механистическую концепцию власти, в противоположность теории

¹ Интересно, что, как отмечает В.А. Канке, подобный вывод вытекает из так называемой теоремы невозможности К. Эрроу (9, с. 280–282).

Y, утверждающей демократические принципы управления и подчеркивающей значение человеческих отношений (5, с. 54; 32). Конец XX – начало XXI в. все же предоставили основания для большего оптимизма, можно утверждать, что демократия, свобода и права человека (в том числе демократия на производстве, свобода инициативы и предпринимательства, право участия в принятии экономических решений) существуют.

* * *

Таким образом, исследования показывают, что культура это не только существенный фактор экономики, но и фундаментальный фактор, определяющий характер гражданского общества, правовой системы, отношений экономических агентов и т.д. Учет социокультурных и социоэтических факторов, следовательно, указывает на возможные будущие траектории развития и особенности политики, необходимой для коррекции этих траекторий.

Можно отметить следующие аспекты взаимного переплетения культуры (этики) и экономики:

- культура оказывает воздействие на процессы, определяющие динамику экономического роста, присутствует в анализе его неравномерности, ее параметры (элементы) являются реальными факторами ускорения или замедления экономического развития;
- экономическое, деловое поведение связано с моралью и деловой этикой, компоненты культуры, обычаи, традиции, ценности, целевые установки и т.д. определяют мотивацию, отношение к труду и, в конечном счете, наряду с другими факторами, его продуктивность;
- приемлемы и оправданы лишь такие действия и формы поведения экономических агентов (деловые операции, коммерческие сделки и т.д.), которые направлены исключительно на этически непротиворечивый и морально полезный результат (этическая экология).

Эффективность, в конечном счете, зависит от отдачи от каждой единицы затраченной каждым человеком умственной и физической энергии, от его отношения к своему делу, т.е. от культуры – культуры честности, культуры добросовестности, культуры компетентности и т.д. Моральные издержки – это не фигура речи, а реальная величина, замедляющая экономический рост, снижающая производительность труда и конечный продукт, т.е. оказывающая

негативное влияние по многим направлениям. Вероятно, одна из задач состоит в том, чтобы с помощью экономико-математических методов (возможно, корреляционного анализа, производственной функции) попытаться определить эту величину.

Приходится признать, что состояние культуры в России, несмотря на все положительные изменения, во многих ее аспектах (в отношении к переменам, внешнему влиянию, предпримчивости, доверия) и высокий уровень моральных издержек являются факторами, в перспективе неблагоприятными для инновационности экономики и, следовательно, для экономического роста. Современное состояние морали и деградация социального капитала объясняются не только историческим наследием и уничтожением лучших носителей морали в результате всех потрясений XX в., но и сравнительно недавними событиями: реформами, вызвавшими резкое расслоение общества и ставшими тяжелым испытанием для большинства, коррупцией и т.п. С точки зрения перспектив экономической эффективности и инновационности, вывод однозначен: чтобы исправить сложившееся положение нужно приложить громадные усилия в области образования и науки. Между тем ни для кого не секрет, что сами эти сферы нуждаются в коренном улучшении, что в свою очередь должно стать важным источником формирования новой нравственности.

Т. Веблен полагал, пишет Ч. Кларк, что материальные условия, создавшие и поддержавшие этику капитализма, перестают существовать, и если «идеалы соперничества и статуса» не возьмут верх, то «христианский принцип братства должен логически продолжать завоевывать позиции за счет преследующей материальные интересы морали конкурентного бизнеса» (24, с. 273). Сегодня ясно, что доминируют, безусловно, именно «идеалы соперничества и статуса». Причиной этого является рынок как социальный институт, стимулирующий этику личной выгоды за счет иных этических ценностей. Рынки не формируют индивидов, обладающих качествами самоконтроля, необходимых для эффективного функционирования этих рынков, что требует все большего вмешательства и регулирования для достижения требуемого результата.

Современная капиталистическая экономика приводится в движение не только мотивом личной выгоды, большинство успешных бизнесов основано на принципах обслуживания, а не наживы. Рынки являются социальными институтами и поддаются воздействию. Возможно и необходимо, чтобы социальная этика способствовала

вовала выработке принципов организации рынков, воздействовала и на средства, и на цели экономики (24, с. 273).

«Приведенные факты, – заканчивает свою брошюру И. Янжул, – вместе с отзывами и мнениями авторитетных ученых, как иностранных, так и наших, русских, убеждают в том, что в интересах чисто материального благосостояния народов необходимо возможно широкое развитие нравственности и специально – честности во всеобъемлющем значении этого слова. И тот народ, который честен, тем самым силен *не только нравственно, но и экономически*. ... Таким образом, лишь единовременное воздействие *развития образования и улучшения нравственности* и специально честности может значительно поднять и поставить всю настоящую культуру на твердые основания и сделать ее прочной и долговечной. В этом будут заключаться цель и назначение будущей науки народного хозяйства в истинном смысле этого слова» (курсив автора. – И.М.) (21, с. 25, 27).

Дальнейшее развитие по пути подъема эффективности и инновационности экономики требует не только существенных институциональных изменений, но и изменений в сфере культуры и этики. Необходимо укрепление доверия, улучшение общественного климата, формирование отношений а главное направление решения этой задачи – честность в ее тотальном смысле – между людьми, между экономическими агентами, между обществом и государством. Отсюда еще раз следует, что ключевой источник экономического роста и благосостояния заключен в фундаментальных ценностях и мотивации каждого человека и общества в целом при активной роли общественных институтов и государства.

Список литературы

1. Вебер М. Избранные произведения. – М., 1990. – 808 с.
2. Веблен Т. Теория делового предприятия. – М.: Дело, 2007. – 288 с.
3. Гельвеций К.А. Об уме. – М.: Соцэкиз, 1938. – IV, 395 с.
4. Горький М. Несвоевременные мысли // Хронограф-90: Сб. – М., Моск. рабочий, 1991. – С. 25–44.
5. Грэттон Л. Демократическое предприятие. – СПб.: Стокгольм. шк. экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 282 с.
6. Достоевский Ф.М. Дневник писателя: Избранные страницы. – М.: Современник, 1989. – 557 с.

7. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. – М. и др.: Вильямс, 2007. – 276 с.
8. Друкер П. Управление в обществе будущего. – М. и др.: Вильямс, 2007. – 306 с.
9. Канке В.А. Современная этика: Учебник. – М.: Омега-Л, 2007. – 394 с.
10. Козловски П. Принципы этической экономики. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – 344 с.
11. Корациари Г. Этика и экономика: Вопрос открыт // Вопросы экономики. – М., 1993. – № 8. – С. 17–27.
12. Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике // Вопросы экономики. – М., 2003. – № 9. – С. 4–17. – Режим доступа: <http://rusref.nm.ru/kornai1.htm>
13. Культурология: Учеб. для вузов / Под ред. Эренгресс Б.А. – М.: Оникс, 2007. – 479 с.
14. Макашева Н. Этика и экономическая теория // Общественные науки и современность. – М., 1992. – № 3. – С. 12–26.
15. Олсон М. Роль нравственности и побудительных мотивов в обществе // Вопросы экономики. – М., 1993. – № 8. – С. 28–31.
16. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
17. Смит А. Теория нравственных чувств. – М.: Республика, 1997. – 351 с.
18. Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? // Вопр. экономики. – М., 1999. – № 7. – С. 4–30.
19. Федотов Г.П. Судьба и грехи России. – СПб.: София, 1992. – Т. 2. – 349 с.
20. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию. – М.: ACT, Ермак, 2004. – 733 с.
21. Янжул И. Экономическое значение честности. – М., 1912. – 27 с.
22. Ясин Е.Г. Модернизация и общество: К VIII Междунар. науч. конф. «Модернизация экономики и обществ. развитие», 3–5 апр. 2007 г., Москва / Гос. ун-т – Высш. шк. экономики. – М., 2007. – 114 с.
23. Building a trustworthy state in post-socialist transition; Creating social trust in post-socialist transition. – N.Y.: Palgrave Macmillan, 2004. – Режим доступа: www.colbud.hu/honcsty-trust
24. Clark Ch.M.A. Christian morals and the competitive system revisited // JEI: J. of econ. iss. – Lincoln (Neb.), 2006. – Vol. 40, N 2. – P. 261–275.
25. Coleman J.S. Social capital in the creation of human capital // American j. of sociology. – Chicago, 1988. – Vol. 94, N 395. – P. 95–120.
26. Galavielle J.-P. De l'éthique économique à l'éthique des affaires // Problèmes économ. – P., 2003. – № 2811. – P. 6–15.
27. Kautonen T. Trust as a governance mechanism in inter-firm relations: Conceptual considerations // Evolutionary a. institutional economics rev. – Tokyo, 2006. – Vol. 3, N 1. – P. 89–108.

28. Kieling S., Kieling H. Das Gerechtigkeitsphänomen: Fair fuhren // Bank. – Köln, 2005. – N 8. – S. 76–81.
29. Leibenstein H. X-efficiency: From concept to theory // Challenge. – Armonk, 1979. – Vol. 22, N 4. – P. 13–22.
30. Leibenstein H. Allocative efficiency vs. «X-efficiency» // American econ. rev. – Nashville, 1966. – Vol. 56, N 3. – P. 392–415.
31. Lewis A., Pescetto G. EU and US banking in the 1990s. – L.: Academic press, 1996. – XIV, 213 p.
32. McGregor D. The human side of enterprise. – N.Y.: McGraw-Hill, 1985. – 256 p.
33. Putnam R. Bowling alone: The collapse and revival of American community. – N.Y.: Simon and Schuster, 2000. – 384 p.
34. Putnam R., Gross K.A. Democracies in flux: The evolution of social capital in contemporary society. – Oxford: Oxford univ. press, 2002. – 516 p.
35. Sen A.K. On ethics and economics. – Oxford: Basil Blackwell, 1987. – 131 p.
36. Wielens H. Ethik – Elixier für Unternehmung und Industriegesellschaft // Bank. – Köln, 2004. – N 3. – S. 168–175.