

Российская модель экономики и бизнеса в сравнении западными и восточно-азиатскими («конфуцианскими») моделями

Свердликова Елена Альбертовна

кандидат философских наук

доцент, кафедра экономической социологии и менеджмента, Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

119991, Россия, г. Москва, ул. Ленинские Горы, 1

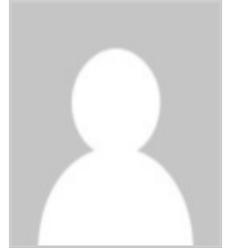
Sverdlikova Elena Al'bertovna

PhD in Philosophy

associate professor of the Department of Economic Sociology and Management at Lomonosov Moscow State University

119991, Russia, Moscow, str. Leninskie Gory, 1

✉ elena.sverdlikova@gmail.com



Тагибова Асият Ахмедовна

аспирант, кафедра социологии, МГИМО МИД России

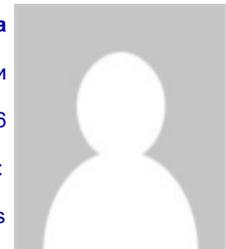
119454, Россия, г. Москва, ул. Проспект Вернадского, 76

Tagibova Asiyat

post-graduate student of the Social Studies Department at Moscow State Institute of International Relations

119454, Russia, Moscow, str. Vernadsky's prospect, 76

✉ asiyattagibova@gmail.com



[Статья из рубрики "Экономическая теория и история экономической мысли"](#)

Аннотация. предметом исследования являются современные модели экономики и бизнеса, реализованные в основных развитых странах, включая и Россию; исследуются модели прежде всего Японии, Китая и других Восточно-азиатских стран; российская модель исследуется в сравнении с типичными моделями стран Восточной Азии и Запада (наиболее детально — с современными моделями европейских стран); отдельное место уделено современным западным концепциям; целью исследования является общая типологизация этих моделей и локализация их в рамках единой общей типологии; в работе используются как общенаучные методы исследования (системный анализ и синтез, сравнительный анализ и типологизация исследуемых объектов, теоретический контекстный анализ существующих подходов к решению проблемы), так и специальные социально-экономические методологии (концепция хозяйственно-делового этоса М. Вебера, концепция национально-культурных типов, концепция «трех типов капитализма» Эспинг-Андерсена, концепция Welfare State и его типов); при этом критически оцениваются (ограниченные) возможности концепции корпоративной культуры и показывается плодотворность более широкого подхода, исходящего из признания определяющего значения национально культурных особенностей различных стран; полученные результаты представляют собой обоснованное общее представление об основных типах современных моделей экономики и бизнеса, их конкретное расположение на единой типологической шкале и локализацию на ней моделей экономики и бизнеса основных развитых стран Северной Америки, Европы (включая и Россию) и Восточной Азии; областью применения полученных результатов является как

исследование особенностей социально-экономического развития различных стран и их взаимоотношений, так и прогнозирование того и другого в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: типологизации национально-культурных моделей, модель экономики, восточно-азиатская модель экономики, западная модель экономики, европейские модели экономики, российская модель экономики, Welfare State, типология Эспинг-Андерсена, модели корпоративного бизнеса, экономика и бизнеса

DOI: 10.25136/2409-8647.2017.4.24303

Дата направления в редакцию: 12-10-2017

Дата рецензирования: 30-09-2017

Дата публикации: 17-10-2017

Abstract. The subject of this research is the modern models of economy and business that are being implemented in the main developed countries including Russia. The authors of the article focus on the models that are used in Japan, China and other East Asian countries. The Russian model is compared to typical models of the West and East Asia (and contemporary European models in a more detailed way). Particular attention is paid to modern Western concepts. The purpose of the research is to offer a general classification of these models as well as to define their place within a single classification system. The authors have used both general research methods such as systems analysis and synthesis, comparative analysis and classification of objects under research, theoretical contextual analysis of existing approaches to the matter) and special social and economic methods (Max Weber's economic business ethos theory, concept of national cultural types, 'three types of capitalism' theory by Esping-Anderson, concept of Welfare State and its types). Noteworthy, that the authors are critical about limited opportunities offered by the corporate culture concept and emphasize the need in a wider approach based on the idea of the importance of national cultural features of each country. The results of the research are given in a form of a classification of the main economy and business models and their particular location on a single classification chart as well as location of economy and business models of the main developed countries of North America, Europe (including Russia) and East Asia thereon. The scope of application for these results may involve both social and economic development of different countries and their relationships as well as prediction of both in a long-term prospect.

Keywords: economy and business, corporate business models, Esping-Andersen classification, Welfare State, Russian economy model, European economy model, Western economy model, East Asian economy model, economy model, classification of national cultural models

Постановка и актуальность проблемы

Известно, что развитие теоретической мысли в области социально-экономических наук находится под сильным (и даже определяющим) влиянием изменений, происходящих в самом объекте и предмете исследования этих наук и порождаемых ими практических проблем, требующих от общества своевременных решений. Применительно к теме нашего исследования эта связь особенно хорошо выявлена и подчеркнута в недавно вышедшей монографии А.В. Белова, посвященной исследованию «национальной модели

экономики и бизнеса» (понятие и термин предложены самим автором) Японии [\[1\]](#).

Обозревая процесс развития научных исследований в рассматриваемой области за последние сто лет, автор выделяет в нем следующие основные этапы, различаемые им по основным проблемам, привлекавшим внимание ученых в тот или иной период.

Исследования экономических систем в первой половине XX столетия были направлены на противопоставление капитализма и социализма (Я. Корнаи Ф. Хайек, О. Ланге, Я. Тинберген и др.) и исследование их особенностей, недостатков и преимуществ.

Во второй половине XX в. появляются концепции различных моделей капитализма («конкурентный», «регулируемый» и «социальный» (welfare)) и социализма («командный», «рыночный», «либеральный» и др.). В рамках подобной системы координат Япония, в частности, характеризовалась как страна «направляемой рыночной экономики» (guided market economy) и зачислялась чаще всего в одну группу с Францией или Германией (Angresano, 1995).

Сконца 1980-х годов сравнение двух мировых социально-экономических систем (капитализма и социализма) утратило смысл и данная область исследований впала в состояние депрессии и даже кризиса.

В течение 1990-2000-х годов значительная часть системных исследований сконцентрировалась в области анализу переходных процессов от социализма к капитализму (economics of transition), а после завершения этого периода стала расти популярность проблем, связанных с экономикой развития (development economics). В центре внимания оказались вопросы системной эволюции: вариации капитализма (Varieties of capitalism; Hall, Soskide, 2001) и причины появления различий среди стран с высоким уровнем доходов (Jackson, Deeg, 2006). Одновременно возрастала и важность исследований институциональных, культурных и социальных условий, необходимых для устойчивого развития (Gardner, 1998), а также важность исследований по определению национально-культурных факторов и традиций, влияющих на поведение участников экономической деятельности (Cohen, 2009). В рамках этого подхода Японию стали помещать уже в группу развитых стран, локализованных на шкале между США и европейскими государствами (Cohen, 2009, p. 49-51) [\[1, с. 12\]](#).

В целом соглашаясь с этим анализом и периодизацией, мы хотели бы однако внести в него и несколько принципиальных замечаний. Прежде всего, необходимо отметить и уточнить, на наш взгляд, тот факт, что в 1980-1990 годы научные исследования в рассматриваемой области стимулировались не только происходившими тогда процессами распада и трансформации социалистических систем, но и процессами *обострения конкуренции* среди самих капиталистических систем и их различных моделей, в частности, — между японскими и американскими (и шире — западными) корпорациями, что и определило уже тогда появление целого ряда исследований, посвященных особенностям японской (и шире — восточно-азиатской, или «конфуцианской») моделей экономики и бизнеса и корпоративной культуры этого региона планеты. В качестве примера можно указать на монографию известных американских ученых Дж.К. Грейсона и К. О'Делл, вышедшую в 1988 году [\[20\]](#). Русское название перевода этой книги [\[5\]](#) не передает ее сути и смысла, поскольку в оригинале оно выглядит следующим образом: «Американский бизнес: Двухминутное предупреждение о 10 шагах, которые необходимо сделать менеджерам для выживания в XXI веке» (American Business: A Two-Minute Warning Ten Changes Managers Must Make to Survive into the 21st Century). В работе предсказывалось (с тревогой), что, если не менять ничего в традиционной американской

модели экономики и бизнеса, то на рубеже веков Япония обгонит США по уровню и темпам своего экономического развития и захватит мировое лидерство в XXI веке. Предлагались необходимые меры по предотвращению такого развития событий; и эти меры исходили из той точки зрения, что японская культура экономики и бизнеса по многим параметрам превосходит американскую. Приводился достаточно подробный анализ особенностей японской модели экономики и бизнеса и отмечались ее сильные и слабые стороны. В тот же период вышло и множество других, столь же алармистских работ, посвященных особенностям и достоинствам японской (и восточно-азиатской вообще) модели экономического развития.

Однако эти опасения западных ученых, как известно, не оправдались. В 1990-х годах японская экономическая модель столкнулась с неожиданными трудностями и перестала показывать прежнюю блестящую динамику, которую она демонстрировала в предыдущие десятилетия. Замедление ее развития продолжилось и в следующее десятилетие, а во многом оно сохраняется и в настоящее время. Поэтому западная экономическая мысль в тот период постепенно утратила интерес к рассматриваемой проблематике и области исследований и переключилась на более узкую проблематику, связанную с особенностями корпоративной культуры.

Однако внимательное исследование этой литературы [18-28, 12] приводит нас к выводу о серьезных недостатках в существующих в настоящее время научных подходах к этой проблеме. Главные из этих недостатков состоят, на наш взгляд, в том, что, во-первых, получившие признание авторы обращают внимание не на существенные и основные, а на второстепенные и привходящие признаки рассматриваемого феномена, существенные в основном лишь в рамках *теории менеджмента*, а не более широкого, социально-экономического подхода; во-вторых, предлагаемые ими типологии не основаны на глубоком и последовательном проникновении в понятие предмета, а базируются в основном на интуитивных и вкусовых представлениях их авторов; и, в-третьих, декларируемая многими авторами существенная связь корпоративной и национальной культур, на самом деле не учитывается в их исследованиях по типологизации, а подавляющее большинство типологий строится на основе изучения исключительно западной модели экономики и бизнеса, и выводы авторов основаны на наблюдении преимущественно за западными (и даже еще уже — англо-американскими) корпорациями.

В самом деле, рассмотрим с этой точки зрения только самые популярные (то есть, наиболее признанные) из таких типологий.

Известная типология Т. Дила и А. Кеннеди^[18] в качестве определяющих выделяет два признака корпоративной культуры: 1) склонность к риску (низкая — высокая) и 2) ориентация на успех, или отдачу от сделанных усилий и принятых решений (быстрая — отсроченная). Комбинация этих двух признаков дает авторам возможность выделить четыре типа корпоративных культур: «Крутых парней», «Трудяг», «Играющих в долгую» и «Бюрократов, работающих ради самой работы».

Типология Ф. Тромпенаарса^[28] выделяет другие признаки: 1) ориентация поведения компании либо на личность и персонал, либо — на задачи и цель; и 2) преобладание в компании либо отношений иерархии, либо отношений равенства (эгалитарности). Комбинируя эти два признака, автор получает четыре основных типа корпоративных культур — «Семья», «Инкубатор», «Эйфелева башня» и «Управляемая ракета».

Одна из самых популярных типологий корпоративной культуры, разработанная

американскими учеными К. Камероном и Р. Куинном [7], основана на том, предпочитают ли корпорации, с одной стороны: 1) стабильность и гармонию отношений, либо склонность к переменам и движение вперед; а, с другой — 2) ориентацию корпораций либо на внутреннюю целостность и единство, либо на внешнюю дифференциацию и соперничество. Комбинация этих двух признаков приводит авторов к выделению следующих четырех типов корпоративных культур, — «Клан», «Иерархия», «Рынок» и «Адхократия». Несмотря туманный и преимущественно интуитивный подход этих авторов к пониманию феномена корпоративной культуры (а, может быть, в силу этого) именно их концепция получила сегодня на практике наибольшее приложение, и многие бизнес-консультанты уже взяли ее на вооружение и берутся даже измерять и конструировать на этой основе корпоративную культуру в реальных компаниях [9, с. 253-257].

Наконец, популярная концепция С. Хонди [12, с. 535] прямо отказывается от дискурсивного описания своих понятийных основ и обращается сразу к интуиции и мифологическим образам. На этой основе автор предлагает делить все корпоративные культуры на культуру «Зевса» (главное — личная власть лидера); культуру «Аполлона» (главное — бюрократические инструкции и регламенты); культуру «Афины» (главное — профессионализм и способность решать текущие задачи) и культуру «Диониса» (главное — творческие личности и их личные достижения).

Уже из одного этого краткого и схематичного описания наиболее популярных сегодня на Западе концепций хорошо видны, как их субъективность (произвольность) и интуитивность, так и полное отсутствие концептуальных связей с теориями, описывающими особенность национальных культур. Все эти типологии локализуются в рамках лишь одной — западной модели экономики и бизнеса, а выделяемые авторами типы культур основываются всего-навсего на особенностях рода деятельности (бизнеса) тех или иных компаний, а не национальных культур, лежащих в их основе. Степень риска, быстрота окупаемости, структура и жесткость управления и т.п. признаки задаются в основном той деятельностью, которой компании себя посвящают, а не какими-либо общими культурными принципами, нормами и традициями. Отсюда — и такое разнообразие этих произвольных подходов и их рассогласованность между собой. Каждый автор выбирает признаки по своему вкусу и ориентируется больше на свою интуицию, чем на логику, свойственную самому исследуемому предмету.

Справедливости ради, следует отметить, что и сами популярные сегодня на Западе концепции национальных культур, имеющие широкое хождение среди современных авторов, исследующих корпоративные культуры, страдают на наш взгляд, теми же недостатками. Так, наиболее популярная их них — типологическая концепция голландского социолога Г. Хофштеде [21-23], — в качестве наиболее существенных признаков национальной культуры выделяет следующие четыре: 1) индивидуализм — коллективизм; 2) «дистанция власти» (низкая — высокая); 3) «боязнь неопределенности» (низкая — высокая) и 4) «мужское» или «женское» начало, свойственные тем или иным национальным культурам. Очевидны, как произвольность и интуитивность данного подхода, так и слабая связь его с общей теорией социальной культуры вообще. Только первый признак (индивидуализм — коллективизм) можно считать в какой-то мере прочно установленным в качестве существенного отличия культур западных и восточных стран и народов.

К этому мы должны добавить и указание на то, что потребность в такого рода исследованиях в настоящее время вновь приобретает достаточно острый и актуальный характер. Хотя мировое лидерство Японии, которого так опасались западные ученые на

рубеже веков, так и не состоялось (хотя Япония вместе с тем продолжает прочно удерживать место одного из мировых лидеров), однако грядущее мировое первенство другой восточно-азиатской державы — Китая, рывок которого западные ученые просмотрели, — сегодня уже мало у кого вызывает сомнение. Но Китай, по своей национально-экономической культуре, относится к тому же самому типу восточно-азиатского, или «конфуцианского капитализма», что и Япония (все еще сохраняющая за собой 3 место) и многие другие экономические «драконы» и «тигры» восточно-азиатского (дальневосточного, Тихоокеанского) региона. Поэтому и актуальность исследований, к которым ослаб интерес в самом начале текущего века, вновь уже не вызывает сомнений.

Таким образом, с учетом возрастающей актуальности исследования указанной проблематики, в настоящее время, на наш взгляд, требуется не столько дальнейшее умножение числа вышеуказанных произвольных и интуитивных концепций (типологий), основанных на изучении преимущественно западных моделей, сколько перенесения внимания с подходов, свойственных теории менеджмента, к более широкому взгляду, характерному для социально-экономических теорий, что предполагает более углубленное исследование сущности самого предмета, с целью установления действительно существенных признаков национальной (в данном аспекте) и корпоративной культуры, на которых только и можно основывать действительно объективные и рациональные, а не произвольные и интуитивные типологии как корпоративных культур, так и национальных моделей экономики и бизнеса в целом.

Определение ключевых понятий

В этом отношении упомянутая выше монография А.В. Белова, посвященная национальной модели экономики и бизнеса Японии, выгодно отличается своей теоретико-методологической осмысленностью и проработанностью ключевых понятий. В частности, как уже отмечалось выше, автор предлагает и само понятие (и термин) «национальной модели экономики и бизнеса», которые нам представляются достаточно удачными.

«Мы хотим предложить, — пишет А.В. Белов, — ... наиболее широкое понятие, которое объединяет все перечисленные выше (в его описании развития экономических исследований, цитированном нами выше — А.Т.) элементы. Это понятие — национальная модель экономики и бизнеса, т. е. экономическая деятельность компаний, домохозяйств и государства, осуществляемая на макро-, микро- и международном уровне и существующая в конкретном историческом, географическом и культурном контексте. Разумеется, это открытое и гибкое определение ... Экономическая деятельность понимается максимально широко как любая активность, связанная с обеспечением условий для физического существования человека. А бизнес — это частный вид данной активности, направленный на получение прибыли. Строго говоря, экономическая деятельность включает в себя бизнес (а также еще и социальное обеспечение, бесплатное предоставление общественных услуг, семейное распределение доходов и многое другое). Однако в дальнейшем изложении бизнес-активность занимает настолько важное место, что мы специально выделяем ее в нашем определении» [\[1, 12-13\]](#).

В этом подходе (и определении) нам представляется чрезвычайно ценным и важным стремление (и попытка) автора различить и развести два важнейших феномена (и понятия), которые традиционно смешиваются друг с другом, порождая серьезную неопределенность и путаницу. Это — понятия «экономической деятельности» и «бизнеса». Однако та трактовка, которую дает этим понятиям А.В. Белов, и еще более —

их связи между собой, нам представляется неудовлетворительной.

Дело в том, что экономическая деятельность — совершенно необходимая для любого общества на любой стадии его развития — может реализоваться в действительности в совершенно разных ее социальных формах, одной из которых и является бизнес. Последний — не «часть» экономической деятельности, а ее особая форма, которой экономическая деятельность, в принципе, может и не иметь (не носить). В бывшем СССР, например, экономическая деятельность находилась на самом высоком, современном уровне ее развития, ни в чем не уступая по уровню развития западным экономикам, но социалистическая экономика не имела при этом формы бизнеса. Более того, она сознательно отвергала эту форму, и всякие попытки «делать бизнес» на экономике в СССР преследовались по закону. Производство и все предприятия в СССР работали только на обеспечение потребностей советских людей и их государства, и целей извлечения прибыли из ее работы никто не преследовал (ни руководство этих предприятий, ни государство), хотя сама категория прибыли и убытков советскими экономистами и учитывалась и даже отражалась в статистике и бухгалтерских расчетах. Более того, советские руководители экономикой не преследовали целей извлечения прибыли даже и в торговле страны с внешним миром (и даже — с капиталистическими странами). Как называть такую форму экономической деятельности — это вопрос открытый. Можно определить ее как «советскую» или «радикально-социалистическую», но вопрос этот в настоящее время утратил свою актуальность. Главное же для нас сейчас заключается лишь в констатации самого факта, — этот вид экономики не имел формы бизнеса и даже был полностью противоположен ему.

Разумеется, в настоящее время изучение этой формы экономической деятельности утратило свою актуальность, поскольку в современных условиях ее придерживаются достаточно строго только в КНДР и на Кубе, а во всех остальных странах уже совершен переход к тем моделям экономической деятельности, которые допускают и принимают такую форму ее, какой и является бизнес. Но из этого факта сразу же становится очевидным и то, что именно в степени притяжения-непритяжения этой деловой формы (бизнеса) и заключается разница (различие) тех конкретных экономических моделей, специфика которых определяется национальными культурами различных стран. Иначе говоря, национальные модели экономики и бизнеса существенно различаются между собой именно по их отношению к самому бизнесу, как особой форме реализации экономической деятельности.

При этом достаточно очевидно (и уже хорошо исследовано) и то главное различие, которое отделяет восточно-азиатскую модель от модели западной. Оно заключается в том, что в западной модели бизнес не только получает максимальную свободу от накладываемых на него ограничений со стороны государства и общества, но и возводится даже на степень своеобразного культа, в рамках которого он ставится выше даже и интересов самого общества и государства. На Западе государство должно служить бизнесу, а не наоборот. Именно последний определяет, со своей точки зрения, какое государство «хорошее», а какое — «плохое» и «недопустимое». Советское государство, с западной точки зрения, было «чудовищным» именно потому, что оно не только радикально ограничивало бизнес, но и признавало его чем-то асоциальным и даже аморальным. В категориях западного мировосприятия такое отношение к бизнесу квалифицируется как вопиющее нарушение одного из важнейших «прав человека» — права накапливать частную собственность и свободно распоряжаться ею в личных интересах. Однако не только полное отрицание за частными лицами этого права, но и серьезные ограничения бизнеса тоже предосудительны, с точки зрения западного

хозяйственно-делового этоса (М. Вебер). Идеальной же моделью поведения в западном обществе представляется та этика, которая проистекает из протестантской пуританской религиозно-хозяйственной парадигмы. Поэтому самой лучшей моделью, с этой точки зрения, является та, которая реализована в настоящее время в англо-саксонских странах и, в особенности — в США.

Но по отношению к этим моделям восточно-азиатская (конфуцианская) модель находится в позиции полной противоположности. Хотя бизнес и не отвергается полностью в рамках этой культуры, но его существование мыслится все же подчиненным интересам общества и государства. Не государство должно служить бизнесу, а, наоборот, бизнес должен служить средством обеспечения национальных государственных целей и интересов. Никакой «суверенности» бизнеса (как и суверенности личности) в рамках такого (конфуцианского) государства и общества не допускается. Бизнес — часть и подсистема общества, которая, как и все другие его части и подсистемы, должна работать на общество, а не против него.

Такова хозяйственно-этическая установка в конфуцианской культуре. Именно из нее следуют и партнерские отношения между бизнесом и государством в странах Восточной Азии, и партнерские отношения между владельцами корпораций и их менеджмента с наемными работниками и профсоюзами, и партнерские отношения между самими национальными корпорациями, которые, хотя и конкурируют друг с другом, но никогда не доводят этой конкуренции до такого накала, который предполагает полное уничтожение конкурента. Конкурируя, японские корпорации в то же время и сотрудничают друг с другом в рамках единых национальных интересов, целей и государственных программ. При этом государство не диктует этим корпорациям линию их поведения, а всего лишь «мягко направляет» их, как то и отмечает большинство исследователей. Однако сама возможность такого мягкого воздействия государства на бизнес в рамках этого общества определяется общей им (конфуцианской) культурой, фундаментальной нормой которой как раз и является уважение и даже почтение всех членов общества (в том числе и бизнесменов) к своему государству. В западной же культуре такая норма полностью отсутствует и действует даже противоположный принцип — «Что хорошо для «Дженерал моторс», то хорошо и для Америки». Точно так же японский большой бизнес не только не стремится уничтожить малый и средний бизнес (как то приемлемо в рамках западных систем), но и сотрудничает с ним и поддерживает его, в рамках все той же единой национальной солидарности (знаменитые японские кэйрэцу). Не случайно такое поведение всех участников экономической деятельности в этой стране на Западе рассматривается как «Джапан инкорпорейтед» (все общество — единая корпорация).

Чаще всего эту противоположность восточно-азиатской и западной моделей поведения выражают с помощью понятий «индивидуализма» и «коллективизма». Однако эти психологизированные понятия не совсем адекватно передают суть рассматриваемого феномена. Более точным было бы применение здесь понятий «холизма» и «редукционизма», используемых в современной социологии для характеристики различных социально-философских концепций. Методология холизма исходит из того, что именно целое (общество) определяет поведение всех его частей и элементов (индивидов), а не наоборот. Так, например, концепции Маркса и Дюркгейма холистичны. Редукционизм же исходит из противоположных принципов, а именно, — поведение частей и элементов системы определяет ее саму. С этой точки зрения, целое само по себе как бы вовсе и не существует, а есть только множество элементов (в социологии — людей, «акторов»), суверенное поведение которых и составляет то, что мы называем

поведением целого. В основе этой концепции лежит суверенитет человека (личности) по отношению к обществу.

Редукционистской, в частности, является социологическая концепция М. Вебера, особенно хорошо отражающая особенности именно современного западного общества. «Для него, — отмечал в этой связи немецкий социолог Р. Бендикс, — социология была изучением понятного поведения людей в обществе, а коллективы, такие как государство, нация или семья, не могли «действовать» или «функционировать» как таковые. Разумеется, существуют важные узлы между людьми, которые могут способствовать стабильности общества; действия каждого человека ориентированы на действия других, и все люди придают особую ценность коллективным образованиям, в которых они участвуют. Принято связывать такую субъективную ориентацию и ценности с условиями социального бытия, в котором они рождаются. Однако, с точки зрения Вебера, неуместно относить как эти условия существования, так и субъективные реакции на них к какому-то коллективному образованию, как, например, «обществу», «государству» или «нации», как будто эти наблюдаемые явления были своего рода проявлением высших сущностей» [\[2, с. 570\]](#).

Но именно в таком противопоставлении и заключается самая суть различий между западной (индивидуалистической) и восточно-азиатской, конфуцианской (холистической) национальными культурами. Известный французский исследователь основных правовых систем современности Р. Давид подчеркивает принципиальное отличие восточно-азиатского («конфуцианского») и западного национально-культурного отношения к личности (индивиду) и самой идее права как нормативной системы, призванной регулировать отношения индивидов в обществе. «Идея права, — подчеркивает он, — не проникла в повседневную жизнь японцев. Абстрактный характер норм права, его логический характер по-прежнему чужды в стране, которая до недавнего времени не знала трудов Аристотеля. Главное для японцев нормы поведения (гири), установленные для каждого вида человеческих отношений традицией и основанные, по крайней мере внешне, на чувстве привязанности (нинхо), которое объединяет индивидуумов в их отношениях. Тот, кто не соблюдает эти нормы, действует лишь в своих интересах, вместо того чтобы подчиняться благородным порывам своей души; при этом и он сам, и его семья вызывают презрение. Если отбросить отношения между крупными предприятиями, то никто не обращается в суд для осуществления своих прав, как это предусматривается кодексами. ... Обращение в суд для удовлетворения претензии, которую право объявляет законной, мало отличается в Японии от вымогательства. По мнению японцев, понятие субъективного права обезличивает человеческие отношения, оно ставит всех людей в положение равенства вопреки иерархическому порядку, который, согласно доктрине конфуцианства, являющейся основой японской традиции, существует в природе. Это понятие чуждо чувствам японцев, а они предпочитают руководствоваться чувствами, а не разумом. Суды Японии довольно активны, но большую часть их деятельности в области отношений между частными лицами составляет их примирение, а не решение дел по существу» [\[6, с. 458-459\]](#). С точки зрения конфуцианской культуры, существует прежде всего целое — семья, коллектив, компания, общество и государство, а индивид, личность — всего лишь часть, элемент этого целого, и этот элемент не может претендовать ни на какой суверенитет по отношению к целому. Целое — выше и первичнее своих частей.

В западной же (современной) культуре все наоборот. Существует в собственном смысле слова только человек, личности, которые первичны по отношению к любому коллективу. И эти коллективы, включая и само государство, нисколько не выше и не ценнее самих

личностей. Именно на этой основе в западном обществе развивается и доминирует феномен права вообще, и прав человека, в частности. В конфуцианском же обществе право находится в подчиненном положении по отношению к морали. В нем доминирует именно мораль, а не право. Достаточно указать в этом отношении только на то, что, в США, например, количество юристов на душу населения в 12 раз выше, чем и в самой вестернизированной конфуцианской стране — Японии. Но и те юристы, которые в ней есть, не пользуются и десятой долей того престижа и не играют той социальной роли, которые характерны для них в рамках общества западного, в котором, наоборот, право доминирует над моралью.

Обращаясь теперь, с этой точки зрения, к России, мы приходим к выводу, что традиционная российская национальная культура занимает в рассматриваемом отношении некоторое среднее (промежуточное) положение между культурами западными и восточно-азиатскими (конфуцианскими). Она не является ни ярко выраженной холистской, как конфуцианская, ни ярко выраженной индивидуалистической, как западная, но совмещает в себе черты и той, и другой. Подтверждением тому является и специфически российское отношение к правам человека и к самому праву как регулятору поведения членов российского общества.

Эту особенность, сближающую во многом российское, в основе своей европейское, общество с конфуцианскими системами (Япония, Китай), давно уже отметили западные историки государства и права. «Что следует подчеркнуть, — писал о ней Р. Давид, — это слабость юридических традиций и чувства права в России. Важна не юридико-техническая отсталость русского права и не тот факт, что русское право не было полностью кодифицировано. Важно порожденное различием исторического развития разное отношение к праву в России и в других европейских странах. Во всей континентальной Европе, так же как и в Англии, право рассматривается как естественное дополнение морали и как одна из основ общества. Этого нельзя сказать о России. ... Единство русского народа основывалось не на праве. Авторы западных стран могут сколько угодно насмехаться над юстицией и судьями, высмеивать их слабости; но ни один из этих авторов не представляет себе общества, которое может жить без судов и без права: *ubi societas ibi jus* (нет общества без права). Такое представление мало кого шокировало в России. Подобно святому Августину, Лев Толстой желал исчезновения права и создания общества, основанного на христианском милосердии и любви. В этом плане марксистский идеал будущего общества и нашел благодатную почву в моральных и религиозных чувствах русского народа» [\[6, с. 157-158\]](#).

Таким образом, по указанному существенному признаку национальных культур, определяющих, в том числе, и поведение бизнеса в государстве, мы можем выстроить все их на некоторой единой шкале, в которой самую левую (холистскую) позицию будут занимать культуры конфуцианского типа, самую же правую (индивидуалистическую) позицию будут занимать культуры западного типа, а российская (традиционная) национальная культура займет место где-то в промежутке между ними.

Но поскольку в ходе радикальных социально-экономических реформ 1990-х годов в России произошел не только переход к системе, допускающей и даже приветствующей бизнес как социальную форму реализации экономической деятельности, но была сделана и попытка насадить в стране именно западную модель экономики и бизнеса, причем, в самой крайней ее — американской — форме, мы должны рассмотреть дифференциацию и самих западных моделей экономики и бизнеса, поскольку они тоже достаточно разнородны в рамках своего типа.

Три модели западного капитализма

В 1990 году была опубликована работа немецко-датского ученого Г Эспинга-Андерсена «Три мира капитализма благосостояния» [\[19\]](#), признанная со временем классической. Обобщив накопленный к тому времени значительный исторический и эмпирический материал и опираясь на работы британского социолога Р.М Титмасса, Эспинг-Андерсен выделил и описал три типа или, как он называл их, три «режима капитализма всеобщего благосостояния». Рассматривая современный западный капитализм, регулируемый социальным законодательством государства, как систему, призванную (или способную) обеспечивать «всеобщее благосостояние» (Welfare State), ученый показал, что в реальности разные западные страны стремятся обеспечить это благосостояние в разной степени и разными методами.

При этом самое важное значение он придавал феномену, названному им «декоммодификацией» («растовариванием») труда. Смысл этого понятия заключается в том, что в современных условиях предоставление социальных благ в западных капиталистических обществах больше уже не связывается (или связывается уже не таким жестким образом) с востребованностью этого труда бизнесом и основывается уже на некоторых социально-гуманистических нормах и принципах. Иначе говоря, в современном западном обществе рынок уже перестает быть главным механизмом, обеспечивающим его гражданам доступ к средствам существования и социальным благам. Государство ограничивает и исправляет в этом отношении действие рынка и берет на себя значительную часть функций по обеспечению «достойного» существования всех членов общества. И на этой основе Эспинг-Андерсен и выделил три типа западных государств, из которых крайние положения на его шкале занимают типы «либеральный» (крайне правый) и «социал-демократический» (крайне левый), а среднее (промежуточное) положение занимает тип, названный им «консервативным», или «корпоративистским».

Либеральный тип характеризуется относительно низким уровнем декоммодификации труда, относительно высоким уровнем социального расслоения населения и таким государственным вмешательством, для которого более характерно регулирование самого рынка, чем предоставление прямого социального обеспечения гражданам. В либеральной модели социальная помощь носит исключительно адресный характер, оказывается по остаточному принципу и достается только самым бедным и малообеспеченным слоям населения, неспособным самостоятельно добыть средства к существованию. Все же остальные должны самостоятельно добывать себе социальные блага, выставляя свою рабочую силу на рынке труда. К государствам этого типа Эспинг-Андерсен отнес в основном англо-саксонские страны — прежде всего США, а также Великобританию, Канаду, Австралию и Новую Зеландию.

Социал-демократический тип капитализма, наоборот, характеризуется у него высоким уровнем декоммодификации труда, низкой степенью социального расслоения и универсальным принципом государственного обеспечения, поддерживаемого, при этом, не на минимальном, а на достаточно высоком уровне. Всех граждан государство обеспечивает одинаково высоким уровнем социальных благ (образование, медицинские услуги, пенсии и пособия), независимо от степени нуждаемости в них и от трудового вклада каждого. Одновременно государство стремится обеспечивать и максимальную (в идеале — полную) занятость, не допуская в обществе безработицы. К государствам этого типа Эспинг-Андерсен отнес в основном скандинавские страны и прежде всего — Швецию, а также Норвегию, Данию, Финляндию.

Корпоративистский же (или консервативный) тип отличается некоторым соединением тех и других принципов и потому занимает по отношению к двум крайним типам некоторое среднее положение. В нем, в частности, допускается достаточно высокое социальное расслоение при значительной степени декоммодификации труда, которая обеспечивается однако не столько прямым государственным обеспечением социальными благами, сколько жесткими нормами, ограничивающими эксплуатацию труда и высокими требованиями к обеспечению «социальных пакетов» работающим гражданам [\[11, с. 90-98\]](#). К государствам этого типа Эспинг-Андерсен отнес в основном континентальные европейские страны — прежде всего Германию и Австрию, а также Францию, Бельгию, Нидерланды, Италию.

Интуитивная очевидность такой типологии не избавила, впрочем, типологию Эспинг-Андерсена (хотя она и получила быстро статус классической) от множества критических замечаний, главные из которых сводились: 1) к указанию на то, что в эту типологию плохо укладываются страны Южной Европы (Греция, Испания, Португалия), 2) к указанию на то, что в типологию плохо укладываются «посткоммунистические» страны центральной и Восточной Европы и 3) к указанию на то, что в его подходе не учитывается гендерный фактор (неравноправное распределение социальных благ между представителями разных полов).

С последним критическим замечанием Эспинг-Андерсен в конце концов согласился, и в 1999 году внес в свою концепцию соответствующие коррективы. Первые же два замечания он так и не принял, мотивируя это тем, что указанные страны по своей социально-экономической конституции находятся в настоящее время в некотором «переходном» состоянии, и со временем окончательно трансформируются в один из трех выделенных им типов. Свою типологию Эспинг-Андерсен считал логически безупречной, охватывающей весь предмет, потому внесение любых изменений в принципы его типологизации он полагал логически некорректным, в чем, на наш взгляд, с ним следует согласиться.

И действительно, приведенная выше критика его деления не имеет принципиального значения, так как в рамках самой типологии Эспинг-Андерсена для указанных критиками стран (то есть — стран Южной Европы и «посткоммунистических») вполне можно найти место на его шкале где-то между «либеральным» и «корпоративистским» типами, что в самой его концепции принципиально ничего не изменит. Ведь главное в ней — это выделение и описание *двух крайних типов* западного капитализма — «либерального» (американского) и «социал-демократического» (шведского), а все остальное — это уже детали, которые рано или поздно будут скрупулезно выявлены и описаны узкими специалистами.

Другое дело, что и описание крайних типов самим Эспинг-Андерсеном не отличается, на наш взгляд, достаточной четкостью и определенностью. Даже и самое главное понятие его — «декоммодификация труда» — страдает некоторой расплывчатостью, что сильно затрудняет эмпирическую проверку и измерение этого феномена в реальных западных условиях.

Среди известных нам попыток произвести такую эмпирическую проверку мы можем указать как на достаточно удачную на исследование шведского ученого Й. Фогеля, результаты которого были впервые опубликованы в 2000 году [\[15\]](#). Ученый сравнил большинство стран ЕС по конкретным, *количественно определенным* показателям, представляющим собой некую операционализацию понятий, предложенных в концепции Эспинг-Андерсена. В результате Й. Фогель установил, что все страны ЕС четко делятся

по этим показателям на три основных группы. А именно, в Европе существует: 1) *северо-европейская* модель (Швеция, Норвегия, Финляндия, Дания); 2) *южно-европейская* модель (Греция, Италия, Испания, Португалия и Ирландия); и 3) *центрально-европейская* модель (Германия, Австрия, Франция, Бельгия, Нидерланды). Как видим, Италия, при точном измерении показателей, попала совсем не в ту группу, к которой ее относил Эспинг-Андерсен.

Вместе с тем, исследование Й. Фогеля показало, что и Великобританию нельзя четко соотнести ни с одной европейской моделью, и что она представляет собой в Европе особый случай (не этот ли фактор послужил одной из причин так называемого Brexit — выхода Британии из ЕС?).

Прежде всего, Й. Фогель измерял два основных показателя: 1) уровень налогов (включая и отчисления на социальное страхование), и 2) уровень расходов госбюджета на социальное обеспечение (оба показателя измерялись в процентах от ВВП).

По первому показателю северные страны ЕС (более 50% ВВП) превосходят страны южной группы (менее 35% ВВП) практически в полтора раза. Страны же центральной группы занимают по этому показателю некоторое среднее положение — около 43% ВВП.

По второму показателю страны северной группы, тратящие на социальные нужды 30-35% ВВП, также значительно превосходят страны южной группы, тратящие на эти цели лишь около 20% ВВП. Страны же центральной группы, тратящие на социальные нужды около 28-30% ВВП, и тут занимают промежуточное положение.

В этом измерении Великобритания, по уровню налогов попадает в компанию к странам южной группы (около 33% ВВП), однако по уровню социальных расходов приближается к странам центральной группы (28% ВВП). Последнее, в частности, является выражением того факта, что в этой стране существует система бесплатной медицинской помощи, свойственная, скорее, странам северной (скандинавской) группы.

Третий показатель, принимаемый Й. Фогелем, — уровень бедности, допускаемый в той или иной стране. В странах Европейского Союза в качестве уровня бедности используется минимальный потребительский бюджет равный 50% медианного дохода населения [\[14\]](#). Этот показатель в странах северной группы составляет 4-6% (минимум), в странах южной группы — 18-26% (максимум), а в странах центральной группы — 10-13% (среднее между двумя первыми группами). Великобритания же и по этому показателю ближе к странам южной группы (20,6% бедных, что приближает ее к Греции, у которой этот показатель — 21,8%). Самый высокий показатель бедности у Португалии (26,8%).

Четвертый показатель в анализе Й. Фогеля — коэффициент Джини (степень неравенства в распределении доходов в обществе). В группе северных стран этот показатель минимален и составляет 0,18-0,24 (лидирует Финляндия), в группе южных стран этот показатель максимален и составляет от 0,35 (Италия, Греция, Испания) до 0,47 (Португалия). Великобритания и здесь оказывается в группе южных стран (0,36). В группе же центральных стран этот коэффициент достигает некоторых средних значений — от 0,28 у Германии, до 0,30 у Франции и Нидерландов.

Исследование Й. Фогеля показало вместе с тем, что в Европе нет ни одной страны, принадлежащей к собственно либеральному типу (по шкале Эспинг-Андерсена). Что позволяет, на наш взгляд, говорить о реальном существовании особой — чисто европейской — модели капитализма в рамках системы экономики и бизнеса западного

типа.

Если же мы обратимся к классической стране либеральной модели — США, — то обнаружим, что она характеризуется самыми низкими расходами на социальные нужды населения (17,9% ВВП), самым высоким (среди западных стран коэффициентом Джини — 0,45 (2004 год), и самым высоким уровнем бедности — в настоящее время «около 37 млн. американцев живут за чертой бедности и еще около 60 млн. еле-еле сводят концы с концами» [10]. Причем, тенденция развития бедности в этой стране уже длительное время сохраняет свой негативный характер. Так, в 1970 году «бедными» (по американской квалификации) считались лишь 8,9% семей; В 1999 году этот показатель составил уже 26,7%, а в 2006 году он достиг уже уровня в 34,5% [13].

Следует отметить при этом, что указанные реальные эмпирические показатели Японии (и других развитых стран Восточной Азии) фактически сближают эти страны со странами западной либеральной модели. Однако это сближение реализуется в них на основании совершенно другой национально-культурной модели экономики и бизнеса, как это показано в предыдущем разделе нашей работы. Основа эта не индивидуалистическая, а коллективистская, чем и объясняется разное отношение самих граждан к наличному распределению материальных и социальных благ в рамках этих двух разных систем.

Российская модель капитализма

Пытаясь локализовать теперь, в рамках рассмотренных выше моделей, современную российскую ситуацию в области экономики и бизнеса, мы должны принять во внимание тот факт, что Россия за последние 25 лет претерпела ряд стремительных и радикальных изменений, источник которых, по-видимому, еще не иссяк. И поэтому говорить о какой-то окончательной национальной форме, которую приняли у нас экономика и бизнес к настоящему времени, на наш взгляд, все еще преждевременно. С уверенностью пока можно говорить лишь о том, что крайняя либеральная (американская) модель экономики и бизнеса, которую пытались насадить у нас радикальные реформаторы 1990-х годов, потерпела провал. По нашему мнению, одной из причин тому явилась и полная несовместимость этой модели с традиционным российским хозяйственно деловым этосом (и с нашей национальной культурой в целом). Поэтому, с приходом к управлению страной новой команды во главе с В.В. Путиным, эта либеральная модель начала быстро трансформироваться у нас в сторону более левых — европейских — моделей. Как далеко пойдет эта трансформация — предсказать сейчас, на наш взгляд, невозможно.

Если же оценивать пока лишь то, что уже есть, то нынешнюю нашу модель можно локализовать на шкале Эспинг-Андерсена где-то между южноевропейской и консервативно-корпоративистской (центрально-европейской) моделями.

Уровень бедности, допускаемый в России, пока, — самый высокий в Европе — он даже выше, чем у Португалии (если рассчитать его по европейской методике). По данным Госкомстата, применяющего другую методику, в 2003 году он составил около 23,3% от численности всего населения [14]. В последующие годы этот показатель у нас неуклонно сокращался и достиг минимума к 2010 году, когда он составил 12,5% бедных. Однако затем этот показатель вновь стал расти и в I квартале 2017 г. доля бедных в РФ составила 15,0%. Это ниже уровня I квартала 2015 г. и 2016 г., однако выше уровня аналогичного периода 2012-2014 гг. [16]. Однако этот показатель рассчитывается по официальной методике, принятой в России, которая сильно занижает критерии отнесения к этой категории населения. Поскольку в работе Й. Фогеля принята европейская

методика определения уровня бедности, согласно которой к бедным причисляются все граждане, доход которых составляет менее среднего (медианного) дохода по стране, то по этой методике уровень бедности в России должен быть определен как существенно более высокий. С учетом того, что средняя заработная плата в России в 2016 году составила около 36 тыс. рублей, то уровень бедности у нас (по европейской методике) должен быть определен не на уровне ниже 10 тыс. рублей (прожиточный минимум, который определяет уровень бедности по российской методике), а на уровне ниже 18 тыс. рублей. В таком случае за чертой бедности в России оказывается уже не менее 30% процентов населения.

Коэффициент Джини в настоящее время в России превышает уровень 0,40 (то есть, разрыв в доходах достигает порядка 40 раз и выше [14]. По этому показателю Россия попадает также в группу южно-европейского типа. При этом доля труда в ВВП России составляет всего 23%, что в 2 раза ниже, чем в развитых европейских странах [14].

Размер налогов, собираемых в России, также серьезно превышает показатели, характерные для стран центрально-европейской группы. с учетом лицензионных и регистрационных сборов, налоговых доходов от внешнеэкономической деятельности, госпошлин, отчислений в ФСЗН уровень налогов в стране в 2006 году достиг уровня в 45,7 процентов [16], что сопоставимо с уровнем налогов, характерного для скандинавских стран.

Что же касается расходов на социальные нужды и трансферты, то их величина в 2007 году достигла крайне низкого уровня в 15,5% ВВП [4]. Этот показатель у нас ниже, чем даже и в самой неблагополучной, с этой точки зрения, европейской стране — Греции (около 17%) [8].

В то же время, необходимо отметить, что в сегодняшней России, в отличие от многих европейских стран, все еще сохраняются такие важные социальные завоевания предыдущего исторического периода развития страны, как бесплатное образование и медицинская помощь (чего нет в странах южной группы Европы), а также — поддержание относительно низкого уровня безработицы, достигаемого за счет государственной политики «социальной ответственности» бизнеса (чего также нет не только в южной, но и в центральной европейских моделях экономики и бизнеса). Все это позволяет, на наш взгляд, сдвинуть нашу страну по шкале Эспинг-Андерсена несколько влево — в сторону центрально-европейской и даже социал-демократической (скандинавской) европейских моделей. Однако к этому необходимо добавить и учет того фактора, что традиционная российская национальная модель экономики и бизнеса не совпадает полностью, ни с западной, ни с восточно-азиатской их моделями, что не позволяет, на наш взгляд, полностью вписывать отечественную модель в рамки даже и европейской шкалы Эспинга-Андерсена. К тому же трансформация российской модели, по-видимому, все еще продолжается. К каким последствиям приведет, например, нынешняя политика экономических санкций, предпринятых в отношении нашей страны странами НАТО, и попыток адаптации к ним со стороны России, в настоящее время предсказать невозможно.

Выводы

В целом же основные выводы из нашего исследования кратко можно сформулировать следующим образом.

1. В настоящее время двумя самыми крайними (противоположными) моделями экономики

и бизнеса являются *социалистическая* (или «советская» модель), в которой бизнес как таковой полностью отвергается и даже возводится в статус преступления перед обществом и государством, и модель западная, *капиталистическая*, в которой, наоборот, бизнес не только допускается, но и даже возводится в некий приоритетный род деятельности, которому должны подчиняться (или, по меньшей мере, подстраиваться под него) все остальные общественные отношения и сама экономика. Однако в современных условиях ареал распространения первой — социалистической — модели предельно сузился (фактически, она принята только в КНДР и на Кубе). Все же остальные страны восприняли в той или иной мере капиталистическую модель.

2. При этом в рамках распространения капиталистической модели крайне *левое* положение (граничащее с социалистической моделью) занимает в настоящее время восточно-азиатская, или «*конфуцианская*» модель, отличительной особенностью которой является полная подчиненность бизнеса интересам общества и государства («не государство должно служить бизнесу, а наоборот, бизнес — государству»). При этом *самое левое* положение занимает модель, принятая сегодня в Китае (КНР) и Вьетнаме, сохраняющая еще некоторые черты и признаки социалистической модели, а модель принятая в Японии, Южной Корее, Тайване и других восточно-азиатских странах, локализуется *справа* от нее. Крайне же *правое* положение занимает *либеральная*, или *американская* модель экономики и бизнеса, в которой принципом является не только полная свобода бизнеса от всякого государственного вмешательства в его деятельность, но даже и известное подчинение самого государства целям и интересам бизнеса («государство должно служить бизнесу»). Для общества с такой моделью характерен крайний индивидуализм и чисто юридическое регулирование всех отношений между его членами (и институтами).

3. Европейская же модель экономики и бизнеса дистанцируется от обеих крайностей — «конфуцианской» и американской либеральной моделей — и занимает некоторое промежуточное (*среднее*) положение между ними. При этом сама европейская модель представлена в настоящее время в виде нескольких (минимум трех) ее разновидностей, а именно — северно-европейской, или *скандинавской* модели, занимающей в европейских рамках *крайне левое* положение; южно-европейская модель, занимающая *крайне правое* положение; и центрально-европейская модель, занимающее промежуточное (*среднее*) положение между ними. Первая модель характерна для Швеции, Норвегии, Дании, Финляндии; вторая — для Греции, Испании, Португалии; а третья — для Австрии, Германии, Франции и (отчасти) Италии, которая имеет также и некоторые черты южно-европейской модели (особенно в своих южных областях). Последнее обстоятельство характерно также и для Великобритании, которую невозможно полностью причислить к европейскому типу. Она занимает некоторое промежуточное положение между американской либеральной и европейской «социальной» моделью.

4. Что же касается локализации в предлагаемой нами типологии *российской* модели экономики и бизнеса, то мы приходим к выводу о том, что и ее пока невозможно с точностью локализовать на этой шкале. Эта модель сохраняет в себе как некоторые восточно-азиатские черты, так и черты европейской и даже американской либеральной модели, что объясняется, на наш взгляд, переходным характером развития нашей страны за последние 25 лет. Для более же точного определения той модели экономики и бизнеса, которая формируется в настоящее время в России, необходимо, во-первых, дальнейшее уточнение теоретических основ такой типологизации, чему и посвящена была в основном настоящая работа; во-вторых, — разработка более точного и полного социологического инструментария для таких оценок, и, в-третьих, — *определенное*

время, поскольку формирование особой российской модели экономики и бизнеса, на наш взгляд, все еще не завершилось, и в этом отношении в России все еще сохраняется возможность осуществления и самых радикальных изменений (реформ).

Библиография

1. Белов А.В. Япония: экономика и бизнес: учеб. пособие. — СПб.: Изд-во С.-Петерб. Ун-та, 2017. — 383 с.
2. Бендикс Р. Образ общества у Макса Вебера // Вебер М. Избранное. Образ общества. — М., 1994. — С. 567-583.
3. Вебер М. Избранное. Образ общества. — М., 1994. — 704 с.
4. Глазьев С.Ю. В госрезерве — избыток алмазов? [Электронный ресурс] Режим доступа: // <http://preobrazhenie.narod.ru/glazev.html>.
5. Грейсон Дж. К. мл., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века; Пер. с англ. / Авт. предисл. Б.З. Мильнер. — М.: Экономика, 1991. — 319 с.
6. Давид Р. Основные правовые системы современности. — М.: Юридическая литература, 1989. — 496 с.
7. Камерон К, Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры / пер. с англ. А. Токарева; под науч. ред. И. В. Андреевой. СПб.: Питер, 2001.— 320 с.
8. Лайкам К.Э. Социальные модели общества в период перехода к социально-ориентированной рыночной экономике (к вопросу о разработке социальной модели России XXI века) // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 1999. № 24(112). С. 32-46.
9. Михненко П.А. Теория организации: учебник. — М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2013. — 336 с.
10. Откровения либерала // Washington ProFile (Независимая информация и аналитика из США) [Электронный ресурс] Режим доступа: // <http://www.washprofile.org/ru/node/7439>.
11. Сидорина Т.Ю. Государство всеобщего благосостояния: от утопии к кризису. — М.: РГГУ, 2013. — 349 с.
12. Теория организации: хрестоматия / пер. с англ. под ред. Т.Н. Клеминой, ВШМ СПбГУ. СПб.: Высшая школа менеджмента, 2009. — 605 с.
13. Уровень жизни: в поисках критериев // Washington ProFile (Независимая информация и аналитика из США) [Электронный ресурс] Режим доступа: // <http://www.washprofile.org/ru/node/7041>.
14. Овчарова Л.Н. и др. Уровень и профиль бедности в России: от 1990-х годов до наших дней / Л.Н. Овчарова, С.С. Бирюкова, Д.О. Попова, Е.Г. Варданян. М.: НИУ ВШЭ, 2014. — 35 с.
15. Фогель Й. Европейский welfare mix Перераспределение общественного продукта в странах ЕС и Швеции: эволюция и перспективы // *politeconom*. Российско-германский журнал по экономической теории и практике. 2000. № 2 (13). — С. 74-93.
16. Гришина Е. Доходы и уровень бедности: осторожный оптимизм // Мониторинг экономической ситуации в России. Тенденции и вызовы социально-экономического развития. РАНХиГС. № 14(52) Июль 2017. с. 19-23.
17. Чанько А.Д. Опыт диагностики организационной культуры российских компаний // Российский журнал менеджмента. 2005. Т. 3. № 4. — С. 29-54.
18. Dial T., Kennedy A. Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Organizational Life.

- Reading Mass: Addison-Wesley, 1982.
19. Esping-Andersen G. The Three Worlds of Welfare Capitalism. Cambridge: Polity Press, 1990.
 20. Grayson J.C., Jr., O'Dell C. American Business: A Two-Minute Warning. Ten Changes Managers Must Make to Survive into the 21st Century. — N.Y.: The Free Press, 1988.
 21. Hofstede G. Culture and Organizations (Intercultural Cooperation and its Importance for Survival) Software of the Mind. London; Me Iraw-Hill, 1991.
 22. Hofstede G. Cultures Consequences: International Differences in Work-Related Values. Beverly Hills: Sage Publications, 1984.
 23. Hofstede G. Motivation, Leadership and Organization: Do American Theories Apply Abroad? // Organizational Dynamic. 1980. Summer.
 24. Kotler J.P., Heskett J.L. Corporate Culture and Performance. — N. Y.: The Free Press, 1992.
 25. Oden X.W. Managing Corporate Culture, Innovation and Intrapreneurship Westport, Conn.: Quorum Books, 1997.
 26. Schein E.N. Organization Culture and Leadership. — San Francisco: Jossey Bass Publishers, 1991. — Vol. 45.
 27. Trice H.M., Byer J.M. Studying organizational Cultures Through Rites and Rituals // Academy of Management Review, 1984. — Vol. 9.
 28. Trompenaars F. Riding the Waves of Culture. London: The Economist Books, 1993.

References (transliterated)

1. Belov A.V. Yaponiya: ekonomika i biznes: ucheb. posobie. — SPb.: Izd-vo S.-Peterb. Un-ta, 2017. — 383 s.
2. Bendiks R. Obraz obshchestva u Maksa Vebera // Veber M. Izbrannoe. Obraz obshchestva. — M., 1994. — S. 567-583.
3. Veber M. Izbrannoe. Obraz obshchestva. — M., 1994. — 704 s.
4. Glaz'ev S.Yu. V gosrezerve — izbytokalmazov? [Elektronnyi resurs] Rezhim dostupa: // <http://preobrazhenie.narod.ru/glazev.html>.
5. Greison Dzh. K. ml., O'Dell K. Amerikanskii menedzhment na poroge XXI veka; Per. s angl. / Avt. predisl. B.Z. Mil'ner. — M.: Ekonomika, 1991. — 319 s.
6. David R. Osnovnye pravovye sistemy sovremennosti. — M.: Yuridicheskaya literatura, 1989. — 496 s.
7. Kameron K, Kuinn R. Diagnostika i izmenenie organizatsionnoi kul'tury / per. s angl. A. Tokareva; pod nauch. red. I. V. Andreevoi. SPb.: Piter, 2001.— 320 s.
8. Laikam K.E. Sotsial'nye modeli obshchestva v period perekhoda k sotsial'no-orientirovannoi rynochnoi ekonomike (k voprosu o razrabotke sotsial'noi modeli Rossii XXI veka) // Analiticheskii vestnik Soveta Federatsii FS RF. 1999. № 24(112). S. 32-46.
9. Mikhnenko P.A. Teoriya organizatsii: uchebnik. — M.: Moskovskii finansovo-promyshlennyi universitet «Sinergiya», 2013. — 336 s.
10. Otkroveniye liberala // Washington ProFile (Nezavisimaya informatsiya i analitika iz SShA) [Elektronnyi resurs] Rezhim dostupa: // <http://www.washprofile.org/ru/node/7439>.
11. Sidorina T.Yu Gosudarstvo vseobshchego blagosostoyaniya: ot utopii k krizisu. — M.: RGGU, 2013. — 349 s.
12. Teoriya organizatsii: khrestomatiya / per. s angl. pod red. T.N. Kleminoi, VShM SPbGU. SPb.: Vysshaya shkola menedzhmenta, 2009. — 605 s.

13. Uroven' zhizni: v poiskakh kriteriev // Washington ProFile (Nezavisimaya informatsiya i analitika iz SShA) [Elektronnyi resurs] Rezhim dostupa: // <http://www.washprofile.org/ru/node/7041>.
14. Ovcharova L.N. i dr. Uroven' i profil' bednosti v Rossii: ot 1990-kh godov do nashikh dnei / L.N. Ovcharova, S.S. Biryukova, D.O. Popova, E.G. Vardanyan. M.: NIU VShE, 2014. — 35 s.
15. Fogel' I. Evropeiskii welfare mix Pereraspredelenie obshchestvennogo produkta v stranakh ES i Shvetsii: evolyutsiya i perspektivy // politeconom. Rossiisko-germanskii zhurnal po ekonomicheskoi teorii i praktike. 2000. № 2 (13). — S. 74-93.
16. Grishina E. Dokhody i uroven' bednosti: ostorozhnyi optimizm // Monitoring ekonomicheskoi situatsii v Rossii. Tendentsii i vyzovy sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya. RANKhiGS. № 14(52) Iyul' 2017. s. 19-23.
17. Chan'ko A.D. Opyt diagnostiki organizatsionnoi kul'tury rossiiskikh kompanii // Rossiiskii zhurnal menedzhmenta. 2005. T. 3. № 4. — S. 29-54.
18. Dial T., Kennedy A. Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Organizational Life. — Reading Mass: Addison-Wesley, 1982.
19. Esping-Andersen G. The Three Worlds of Welfare Capitalism. Cambridge: Polity Press, 1990.
20. Grayson J.C., Jr., O'Dell C. American Business: A Two-Minute Warning. Ten Changes Managers Must Make to Survive into the 21st Century. — N.Y.: The Free Press, 1988.
21. Hofstede G. Culture and Organizations (Intercultural Cooperation and its Importance for Survival) Software of the Mind. London; Me Iraw-Hill, 1991.
22. Hofstede G. Cultures Consequences: International Differences in Work-Related Values. Beverly Hills: Sage Publications, 1984.
23. Hofstede G. Motivation, Leadership and Organization: Do American Theories Apply Abroad? // Organizational Dynamic. 1980. Summer.
24. Kotler J.P., Heskett J.L. Corporate Culture and Performance. — N. Y.: The Free Press, 1992.
25. Oden X.W. Managing Corporate Culture, Innovation and Intrapreneurship Westport, Conn.: Quorum Books, 1997.
26. Schein E.N. Organization Culture and Leadership. — San Francisco: Jossey Bass Publishers, 1991. — Vol. 45.
27. Trice H.M., Byer J.M. Studying organizational Cultures Through Rites and Rituals // Academy of Management Review, 1984. — Vol. 9.
28. Trompenaars F. Riding the Waves of Culture. London: The Economist Books, 1993.