

### **Экономическая антропология: взаимодействие экономики и культуры**

Экономическая антропология является одним из направлений исследований в культурной (социальной) антропологии. Ее можно квалифицировать как субдисциплину, одно из важнейших подразделений антропологического знания, изучающее особенности хозяйственной (экономической) жизнедеятельности в традиционных, доиндустриальных обществах.

Термин «экономическая антропология» стал использоваться с 1927 г., но первые фундаментальные исследования были опубликованы ранее. Речь идет о цикле работ Б. Малиновского «Аргонавты западной части Тихого океана» (1922), «Преступление и обычай в обществе дикарей» (1926) и «Сексуальная жизнь дикарей Северо-Западной Меланезии» (1929). Существенную роль в развитии экономической антропологии сыграл труд М. Мосса «Очерк о даре» (1925).

Безусловно, у названных исследователей были предшественники. Среди них Н.И. Зибер, автор труда «Очерки первобытной экономики» (1881) и К. Бюхер «Возникновение народного хозяйства» (1893)<sup>1</sup>.

Экономическая антропология во многом продолжила традиции немецкой исторической школы в политэкономии<sup>2</sup>. В центре внимания антропологов оказывались те же проблемы, которые интересовали экономистов исторического направления, — обусловленность экономических процессов особенностями культур, идея о специфическом, ином по сравнению с развитым товарным обществом типе хозяйства в первобытном обществе, в традиционных культурах охотников и собирателей и первых стадиях земледелия. Большинство антропологов отрицали возможность применения господствующих в то время в экономической науке концепций для изучения экономики традиционных культур.

### **Модель человека и характеристика его поведения в формальной экономической теории**

Обратимся к характеристике основных положений неоклассической экономической теории (маржинализма) и реконструируем содержание поведения и экономического сознания человека. Наибольшее влияние на развитие экономической науки оказала система механистического, атомистического материализма Т. Гоббса и экономическая концепция А. Смита. Выделим ключевые положения Т. Гоббса, которые до сих пор существуют в современной экономической теории.

1) человек стремится к выгоде, пользе, и только к ней.

- 2) человек обладает неизменной эгоистической природой и ведет войну против всех (конкуренцию) в погоне за прибылью.
- 3) разум, рациональность человека состоит в исчислении (вычислении) пользы (выгоды). Аналог рационального действия человека — счетная машинка (арифмометр).
- 4) в действительности объективно существуют только отдельные единичные объекты. Не существует классов, типов, видов, есть лишь скопление единичных индивидов (номинализм). Последнее положено в основу методологического индивидуализма — методологии современной экономической теории. Кроме этого в ней отрицается существование каких-либо целостностей, есть лишь своеобразие элементов, которое в механической сумме образует целое<sup>3</sup>.

В 1776 г. А. Смит опубликовал классический труд «Исследование о причинах и богатстве народов», в котором он, следуя Гоббсу, объявил эгоизм наиболее продуктивным способом поведения людей. Впоследствии в политэкономии сложилась формула, разделяемая многими экономистами по сей день. Она гласит, что эгоистические интересы отдельных индивидов посредством конкуренции послужат благу всех. Данное утверждение, как и многие другие положения маржинализма, есть предмет веры и до сих пор не подтверждено фактически. Неслучайно поэтому, что в середине XIX в. многие ученые экономисты разочаровались в классической политэкономии и обратились к социалистическим и коммунистическим идеям как основе экономического анализа.

Однако в 1870-е гг. произошла консолидация экономистов, поддерживающих идеи А. Смита? и была осуществлена так называемая маржиналистская революция. Она привела к существенному обновлению и трансформации классической экономической теории<sup>4</sup>.

В маржинализме произошли изменения в трактовке предмета исследований. Если в классической политэкономии А. Смита и других ученых объектом исследования была хозяйственная жизнь (страны или группы людей), то теперь предметом анализа становятся изолированные индивиды, выступающие на рынке как независимые субъекты. Если в предшествовавших концепциях изучение осуществлялось со стороны предложения (то есть со стороны предпринимателей, торговцев и т.д.), то в маржинализме анализ осуществлялся уже со стороны спроса (то есть объектами анализа становились потребители, или все люди). Таким образом, принцип рационально выгодного поведения людей был распространен уже на всех людей. Важную роль для понимания маржинализма в целом и мотивов поведения людей в соответствии с этой концепцией играют ключевые понятия данной доктрины и исходная методология познания.

Исходным принципом познания и основной теорией (можно сказать философией) экономического анализа стал методологический индивидуализм. Согласно Т. Гоббсу

определяющим положением такого подхода является утверждение, что существуют лишь единичные, отдельные предметы (или индивиды). Соответственно объектом рассмотрения в экономической науке становятся атомизированные, то есть ни с чем не связанные индивиды, которые не объединены ни во что устойчивое и целое. Они не образуют «молекул», а лишь некие агрегатные состояния, связанные с теми или иными обстоятельствами (некие механические суммативные «толпы» атомизированных индивидов, не имеющих связей друг с другом). Отрицание существования общностей и роли общих понятий в жизнедеятельности людей, понимаемой лишь как механическое перемещение материальных тел, привело Т. Гоббса к отвержению высших религиозно-теологических категорий добра и зла. Категория добра имеет смысл, по мнению Гоббса, только в конкретных ситуациях. «Добро обозначает то, что, полезно (выгодно) и нравится»<sup>5</sup>. Экономическая наука маржиналистов стремилась стать по ту сторону добра и зла, стать точной математической наукой, естественнонаучной дисциплиной.

Источниками методологического индивидуализма были атомистическая механика, претендовавшая в XVII в. на то, чтобы быть универсальным объяснительным принципом и представлением (во многом политическом) о свободе как важнейшем и неотъемлемом качестве и ценности индивида.

Подчеркивая фундаментальность этого принципа, российский ученый В.С. Автономов дает ему следующую характеристику: «Принцип методологического индивидуализма в экономической науке представляет собой нечто большее, чем рабочую гипотезу: отчасти это составная часть либерального символа веры, унаследованного от английской классической школы, в котором огромная ценность придается личной свободе и независимости от внешних воздействий»<sup>6</sup>. Отметим сразу, что предложенная маржиналистами методология есть в большей степени некое аксиоматическое установление, типа постулата или предмета конвенциональной веры, а не принцип, доказавший свою продуктивность в практических исследованиях.

С последовательным проведением этого положения связана трансформация предмета исследования экономической науки: от материалистического (как изучения хозяйственной жизни) к формальному (как анализу рационального использования ограниченных средств для достижения благ индивидами). Ввиду этого обстоятельства на первый план в маржинализме выходят такие категории, как рациональность, максимизация прибыли (выгоды), оптимизирующее поведение и, наконец, «экономический человек», который в зародыше был уже у Гоббса и Смита. Рациональность в общем виде состоит в том, «что поведение людей мотивируется желанием максимизировать чистый выигрыш, получаемый при осуществлении операций»<sup>7</sup>. В маржинализме «критерий рациональности

является формальным: рациональность в большинстве случаев означает максимизацию данной (любой) целевой функции при данных ограничениях, т.е. выбор оптимальных средств без каких-либо требований к содержанию (рациональности) самой цели»<sup>8</sup>.

Таким образом, индивид должен стремиться к максимальному выигрышу или «предельной полезности» получаемых благ при определенных ограничениях. Можно сформулировать это же положение иначе — максимум благ при ограниченных средствах (или получение максимальной прибыли). В формулировке рациональности обращает на себя внимание ее формальный характер, то есть она осуществляется безотносительно к цели, ее содержанию и рациональности. Другими словами, цель может быть абсурдна, бессмысленна, иррациональна, но это не играет никакой роли, лишь бы был максимальный выигрыш (прибыль). Экономика в целом (или определенная экономическая система) может быть подчинена бессмысленным, иррациональным целям (производство ради производства, бессмысленный рост), которые могут быть опасны для человечества, но будет считаться, что индивиды делают рациональный выбор, раз он приводит к оптимальному набору благ.

Индивид, выполняющий правила рационального поведения, — это и есть «человек экономический», который окончательно оформился в маржинализме, правда, не без помощи философии утилитаризма Й. Бентама. Она рассматривала человека в качестве существа, которое стремится к удовольствиям и избегает страданий. Такая простенькая схема поведения человека дополнила образ «человека экономического», который «произошел от бракосочетания классической политэкономии с утилитаризмом»<sup>9</sup>. В маржинализме индивид как субъект экономического действия становится более абстрактным, нежели в работах ученых предшествующих направлений. Согласно мнению В.С. Автономова, «субъект становится проще с точки зрения мотивации (отсекаются все его характеристики, кроме наслаждений и страданий, связанных с определенными благами, в том числе естественно классовая и национальная определенность; предполагается стабильность системы индивидуальных предпочтений и ее независимость от внешних воздействий) и рациональнее (он должен быть способен всегда достигать оптимума, иначе его состояние, а значит, и состояние всей экономики не будет равновесным)»<sup>10</sup>.

Предложенная модель поведения и содержание основных понятий, описывающих деятельность в сфере экономики, позволяют выделить норму поведения, которая обеспечивает функционирование хозяйственной жизни. Нормальным считается оптимизирующее поведение, ведущее к максимизации благ при данных ограничениях в ресурсах. Именно деятельность, направленная на получение максимальной прибыли,

является для индивида нормальной и рациональной. Существенным дополнением к особенностям поведения «экономического человека» будет выяснение того, что является аномальным и иррациональным, с точки зрения постулатов маржинализма. Это будет поведение, не максимизирующее прибыль (выгоду, пользу) либо «непоследовательное, либо то, которое не соответствует интересам индивида, причем ему это известно»<sup>11</sup>. Если отклонения от принципа максимизации носят не случайный, а систематический характер, то данное поведение считается аномальным для «человека экономического». Важным аспектом функционирования «экономического человека» является то, что его действия «определяются его собственными представлениями, а не принятыми в обществе нормами, традициями»<sup>12</sup>. (В процитированном положении внутренне содержится утверждение, что решения, принимаемые «экономическим человеком», могут не соответствовать нормам, принятым в обществе.)

Итак, согласно маржинализму, индивиды ориентируются только на свои личные предпочтения, игнорируя традиции и нормы, принятые в обществе, существуют только силы отталкивания или безличного безразличия. Таким образом, в обществе отсутствуют горизонтальные связи, игнорируется активное и тесное взаимодействие людей друг с другом. Что же притягивает всех изолированных индивидов? Выгода, польза, получаемая в результате операций на рынке, который «невидимой рукой» манипулирует ими. Притяжение же людей друг к другу исключается из модели человека маржиналистов. Его место занимает стремление к выгоде-прибыли.

Есть еще одна особенность «человека экономического». В отличие от Робинзона Д. Дефо он пассивен. Он лишь должен сделать выбор, предварительно просчитав максимальную выгоду. Внешняя действительность (рынок, политические выборы) предлагают ему явно или неявно набор вариантов будущих действий, а «экономический человек» лишь должен выбрать какой-то из предложенных. «Экономический человек» не формулирует проблему, задачу, исходя из сложившихся условий (это уже сделано за него), и не стремится ее решить. Он лишь выбирает тот или иной готовый ответ, часто случайно ввиду недостатка информации и времени.

И наконец, последнее качество «экономического человека» (и соответственно индивида вообще) — неуклонный рост потребностей как естественная черта человека. Данное положение весьма спорное, поскольку рост потребностей — это результат воздействия рынка, рекламы и общего давления товарного образа жизни.

Итак, еще раз отметим особенности «экономического сознания» и черты поведения «человека экономического»: он стремится к максимальной прибыли, максимально рационален в своем поведении (вычисляет, рассчитывает каждый шаг), относительно

пассивен (лишь высчитывает наиболее выгодный выбор), руководствуется такими чертами, как алчность и жажда наживы, жадность, страсть к накоплению. Он представляет собой рационалистично-эгоистического индивида, существующего безлично, вне связей с другими людьми. Аномальным (патологическим) для него являются систематические отступления от принципа предельной полезности. Следует иметь в виду, что проблема максимизации выгоды-пользы при ограниченных ресурсах существует в реальности индустриального общества (необходимость приобретения тех или иных благ при ограниченности доходов). Но существует ли такая ситуация в каких-либо аспектах в традиционном обществе? Применимы ли к описанию хозяйственной жизни в традиционном обществе категории формальной экономической науки?

### **Мир охотников и собирателей — общество изобилия**

В поисках ответов на эти вопросы обратимся к творчеству американского антрополога Маршала Салинза, посвященному детальному анализу особенностей ведения хозяйства в традиционном обществе охотников и собирателей, а также ранних форм земледелия. После Второй мировой войны он сам длительное время исследовал образ жизни и способы ведения хозяйства в Меланезии. Результаты его наблюдений и данные других экономических антропологов собраны в цикле работ, изданных под названием «Экономика каменного века» в 1973 г. На конкретных примерах жизнедеятельности различных народов рассматривается центральная проблема экономической антропологии — сравнительный анализ индустриальной бизнес-модели и реального поведения людей в процессе решения хозяйственных задач в традиционном обществе. Американский антрополог развеивает мифы, касающиеся жизни людей на ранних стадиях развития хозяйства.

Один из наиболее распространенных мифов об охотниках и собирателях состоял в том, что они живут на пределе физических возможностей, работают от зари до зари и, тем не менее, нередко остаются голодными. Другими словами, их система хозяйствования может регулярно давать сбой в обеспечении продуктами питания. В результате люди постоянно находятся в состоянии стресса, привыкли к жесткости в отношениях друг с другом, изнурены тяжелейшим трудом и подвержены болезням. Общая картина жизни почти как по Гоббсу — люди постоянно напряжены, агрессивны и почти ведут войну друг против друга, пытаясь как-то выжить. Примерно такая же картина рисовалась и для обществ ранних форм земледелия.

М. Салинз последовательно опровергает приведенные положения о жизни охотников и собирателей и сделал это на богатейшем конкретно-этнографическом материале. Он

противопоставил этому мрачному образу жизни «ранних людей» противоположный тезис об обществе ограниченного изобилия. М. Салинз отмечал, что изобилие возможно в двух случаях: «Потребности можно легко удовлетворить либо много производя, либо немного желая»<sup>13</sup>. Круг потребностей и желаний охотников предопределен природными условиями и традициями народа, к которому они принадлежат. В связи с этим М. Салинз приводит слова французского философа Д. де Траси о том, что «у бедных наций люди ощущают довольство» в то время как у богатых наций «они в большинстве своем бедны»<sup>14</sup>.

Результаты длительных исследований жизнедеятельности отдельных общин, наблюдений за каждодневным поведением отдельных людей в традиционном обществе позволили М. Салинзу сделать выводы. В обществе охотников и собирателей отсутствует погоня за ростом добываемых продуктов. В нем отсутствует даже идея такого поведения. Далее, что весьма существенно, аборигены тратят немного времени на деятельность по жизнеобеспечению. У них остается много времени на общение с соседями, уход за детьми и общение друг с другом. Обычно охотники и собиратели заняты 3-5 ч в день, 25 ч в неделю ( максимум 30 ч в неделю). В этом обществе практикуется дневной сон от 1 до 2 ч 45 мин. Дневной калорийный рацион 2200 калорий<sup>15</sup>. Конечно, круг потребностей аборигена узок, но ни один антрополог не наблюдал ни в какой форме его неуклонный рост у индивидов (как это провозглашает бизнес-модель).

Человек в традиционном обществе, согласно М. Салинзу, «относительно свободен от материального прессинга», проявляет «недостаточную заинтересованность в развитии технологической оснащенности»<sup>16</sup>. М. Салинз подчеркивает, что по отношению к охотникам и собирателям нельзя сказать, что они сдерживают свои потребности или подавляют свои желания. Он полагает, что подобный подход предполагает наличие «экономического человека», отсутствующего в культуре традиционных народов. Именно существование матрицы «экономического человека» «предполагает добровольный отказ от жадности наживы, способность к которой никогда не была развита, и подавлению желаний, о которых никогда не было речи. Это не означает, что охотники и собиратели обуздали свои материальные импульсы; они просто не сделали из них института»<sup>17</sup>.

Особым правилам подчиняются и процессы обмена в изучаемых антропологами обществах. Внутриобщинный обмен подчиняется традиции и исключает конкуренцию. Межобщинный обмен играет значительную роль в жизни аборигенов. Но главная задача этого типа обменов — коммуникационная, установление дружеских чувств между участниками обмена. Если этого не происходило, то задача обмена считалась невыполненной. «Мы имеем дело с обществом, — писал М. Салинз, — где в контексте отношений и форм обмена не предполагается получить выгоду за чужой счет»<sup>18</sup>.

Описывая межобщинный обмен, американский антрополог отмечал, используя слова А. Рэдклифф-Брауна, что «каждый мужчина и каждая женщина пытались превзойти друг друга щедростью. Там было своего рода дружелюбное соревнование: кому удастся раздать наибольшее количество ценных подарков»<sup>19</sup>. Важнейшей чертой обмена в традиционном обществе М. Салинз выделял взаимную обязанность быть щедрыми. Тех, кто не склонен к выполнению этой обязанности, постепенно «разлучали» с процессами обмена, вытесняли из круга участников. М. Салинз пришел к выводу: «Рынки в подлинном понимании этого названия в Меланезийских обществах отсутствуют. Скорее всего их нет и ни в каких архаических обществах вообще»<sup>20</sup>.

Таким образом, индивиды существуют в традиционных обществах неизолированно и небезлично. Их действия, в том числе в сфере хозяйственной жизни, вплетены в сложные сети социальных взаимодействий, в процессе обмена образуются партнерские отношения. У них нет проблемы рационалистического выбора, так же как и стремления к максимизации выгоды. Жадность, скупость, желание обогатиться за чужой счет, рациональное, а не эмоциональное отношение к людям не приветствуется среди меланезийцев, так же как и среди других дотехнологических народов. Экономическое сознание не содержит стремления к обогащению, слабо развито чувство собственности, а самое главное качество поведения — щедрость. Обмен служит в первую очередь налаживанию коммуникации, общению. Огромную часть свободного времени аборигены тратят на общение друг с другом и исполнение различных ритуалов, общая задача большинства которых — опять же коммуникация, поддержание чувства идентичности, мы-единства<sup>21</sup>.

Итак, если проводить сравнение с «экономическим человеком» на самом общем уровне, все равно различия с человеком традиционного общества, общим вектором его экономики будут огромны. В некоторых аспектах в традиционном обществе распространены противоположные модели поведения в экономической сфере. Это обстоятельство рельефно подчеркивал Н. Миллер, автор обобщающей работы об экономической антропологии, написанной в 1930-е гг. Описывая образ жизни в традиционном обществе, он отмечал, что «свокорыстные чувства или совсем отсутствуют, или быстро перевешиваются давлением коллективных требований через обращение к личному тщеславию индивида. Богатство, как думается, состоит не столько в обладании, сколько в даче и отдаче, в постоянном распределении или циркуляции ценностей от человека к человеку. Так как побуждение к активному распределению проистекает из социальных чувств личного достоинства и престижа, то отсюда следует, что экономическая жизнь не управляется простой, количественно рассчитанной выгодой. Этот тип обмена скорей



характеризуется этикетом и формализмом»<sup>22</sup>. Неслучайно, что абсолютное большинство экономических антропологов настаивали на существенных различиях экономики традиционных обществ и индустриальных стран. Основное отличие они видели в фундаментальном, часто определяющем значении социокультурных факторов для хозяйственной деятельности и в осознании этого процесса индивидами (экономического сознания).

Так, по мнению Р. Ферса<sup>23</sup>, в «примитивных общностях индивид как экономический фактор персонифицирован, а не анонимен. Он занимает определенное экономическое положение в силу определенного социального положения. Переместить его — экономически означает нарушить социальный порядок»<sup>24</sup>. Ферс большое значение придает фактору престижа в функционировании первобытной экономики и критически относится к прямому переносу положений маржинализма на экономику традиционного общества. Перечисляя формы обмена и распределения, существующие в традиционном обществе, он подводит итог: «Все это — экономическое поведение, ибо связано с выбором способа распоряжения богатством. Но оно не исчерпывается идеей, что максимизация удовлетворения материальных потребностей является экономической целью»<sup>25</sup>. Р. Ферс отлично осознает, что экономика есть средство, а не цель общества. Он уверен, что «экономическая деятельность подчинена социальным целям. Только путем изучения этих целей можно увидеть, как действует отдельная экономическая система»<sup>26</sup>.

По мнению более радикальных критиков универсальной экономической теории, именно особенности культуры и воздействие ее отдельных элементов обеспечивают функционирование экономической системы в традиционном обществе. «Обычай и закон, магия и религия кооперируются в побуждении индивида к подчинению правилам поведения, которые, в конечном счете, обеспечивают его функционирование в экономической системе»<sup>27</sup>. «Элементы экономики погружены в неэкономические институты, экономический процесс институализирован посредством родства, брака, возрастных групп, секретных обществ, туземных ассоциаций и публичных торжеств»<sup>28</sup>.

Культурные ценности, принятые в данном обществе, влияют на понимание смысла труда, значение хозяйственной деятельности и, что весьма существенно, во многом предопределяют функции обмена в дотехнологических культурах. М. Салинз показал в своих работах по крайней мере вторичность материальной<sup>29</sup> стороны обмена, иной общий смысл рынков в Меланезии. Но при этом в его исследованиях не всегда находил полноценное отражение всесторонний анализ, раскрытие всех особенных черт обмена в традиционном обществе. Одним из лучших, а может быть, и самым лучшим описанием обмена и смысла труда в традиционном общества является труд Б. Малиновского о жизни

аборигенов на Тробрианских островах. Общества, которые есть предмет анализа британского антрополога, находятся на стадии земледелия — садоводства — и представляют собой довольно развитые социальные организмы.

### **Что важнее для туземцев в процессе труда — качество или количество**

Итак, «Аргонавты западной части Тихого океана» (1922) Б. Малиновского посвящены описанию жизни туземцев на Тробрианских островах. В центре повествования обряд церемониального обмена «кула». Основные объекты дарообмена ваагу'а бывают двух видов: мвали (красивые браслеты из полированных раковин) и сулава (ожерелья из туго завитых красных раковин, отливающих перламутром). Каждый из видов ваагу'а движется в своем направлении: мвали — с запада на восток, а сулава — с востока на запад. Объекты кула, таким образом, совершают круговое движение и нередко возвращаются к своему владельцу. Временное обладание дарами кула приносит известность и позволяет показать эту вещь и рассказать историю ее получения. Кула осуществляется в благородной манере, внешне чисто бескорыстно и скромно и отличается от простого экономического обмена товарами. Кула может быть внутривременной и внешнеплеменной. Все действия, связанные с осуществлением кулы, носят магический характер. Система магических ритуалов охватывает все стадии подготовки и проведения межплеменной кулы (в которой обязательно морское путешествие) — от строительства и спуска лодки на воду до прибытия к намеченной цели и возвращения домой.

В чем заключается мотивация и источник движения, бесконечной циркуляции ценных даров (мвали и сулава) в куле? «Каковы же тогда те силы, которые заставляют партнеров подчиняться правилам обмена?» — задает вопрос Б. Малиновский. По его мнению, «социальный кодекс правил, регулирующий получение и отдавание, сдерживает естественную склонность к приобретательству»<sup>30</sup>. Он не раз отмечает, что в куле отражаются особенности образа жизни аборигенов. «Кула — это высшее и наиболее драматическое выражение туземного понимания ценности, и если мы хотим уяснить все обычаи и действия кула в их подлинном смысле, то мы прежде всего и в первую очередь должны понять ту психологию, на которой они основаны»<sup>31</sup>.

Согласно Б. Малиновскому, регулятивные нормы и традиции у туземцев кула не ослабляют стремление к обладанию. «Однако важным является то, что обладать для туземца — значит отдавать. В этом туземцы существенно отличаются от нас». Вообще от человека, обладающего чем-то, ожидают, что он поделится с другими. «Следовательно, — продолжает Б. Малиновский, — главным признаком могущества является богатство, а главным признаком богатства — щедрость»<sup>32</sup>. Естественно, что скупость остается наиболее презираемым пороком,

«тогда как щедрость — это для них сама суть добра»<sup>33</sup>. Временное же обладание дарами кула оказывает специфическое эстетически-психологическое воздействие, само по себе веселит, ободряет, утешает.

Ведущим моментом в организации труда и производства на Тробрианских островах является престиж, звание хорошего работника. Немаловажным также считается эстетический аспект хозяйственной деятельности. Естественно, что такой образ туземца не соответствовал экономической мифологии, распространенной во многих трудах западных ученых. Со страниц книги «Аргонавты западной части Тихого океана» неоднократно звучит призыв отказаться от лживого образа дикаря.

В чем не согласен Б. Малиновский с авторами экономических трактатов о предельной полезности? Прежде всего он показывает сложнейшую систему обменов. Это совершенно не соответствовало положениям о простейших формах обмена, которые приписывали представителям архаического общества создатели универсальной экономической теории. Малиновский развенчал миф о дикаре-лентяе, беспечном и избегающем всяких усилий, ожидающем щедрых плодов тропической природы, которые сами упадут ему в рот. «Истина, наоборот, такова, что туземец может и упорно трудиться, <...> работая систематически, стойко и целенаправленно, не ожидая, что настоятельные потребности вынудят его трудиться»<sup>34</sup>. В земледелии туземцы производят больше, чем могут потребить. Много времени и труда затрачивается в эстетических целях. Огороды и местность вокруг них должны быть опрятны и красивы.

В свете новых фактов, а также других обстоятельств естественно, что Б. Малиновский называет фикцией представление о «первобытном экономическом человеке», который во всех своих действиях руководствуется рационалистическими, индивидуалистическими интересами достигать своих целей с минимальными затратами. Мотивы деятельности туземцев имеют комплексную социальную (коллективную) и традиционную природу. «Работа и затрачиваемые усилия не только не являются просто средствами достижения цели, но в определенном смысле сами по себе являются целью»<sup>35</sup>. Самое главное для туземца — показать, что он хороший работник, и получить титул токвайбагула. Кроме этого работник не получает личной выгоды от урожая, так как большая часть его достается родственникам жены. «Тробрианец добивается результата своей деятельности ради нее самой и кружным путем во многом необычайно заботится об эстетичности внешнего вида огорода. В первую очередь им руководит не желание удовлетворить свои потребности, а сложное сочетание требований традиции, долга и обязательств, веры в силу магии, а также общественных притязаний и честолюбивых устремлений»<sup>36</sup>.

Таким образом, тробрианец способен работать хорошо, производительно и систематически при наличии эффективного для него (и предопределенного культурой) стимула, будь то престиж, традиция или обычаи племенной жизни. Прибыль не является для него стимулом, поэтому туземец нередко плохо работает под руководством миссионеров. В связи с этим Б. Малиновский делает очень важное объяснение таких случаев. Туземец адекватно осуществляет жизнедеятельность в привычных для него культурных условиях. «Если вы вырвите человека из его социальной среды, то тем самым лишите его почти всех стимулов моральной устойчивости, экономической производительности, даже интереса к жизни»<sup>37</sup>. (Сейчас подобное явление называется культурным или модернизационным шоком.)

Важнейшей культурной особенностью исследуемых обществ является постоянный процесс получения и отдавания, сопровождающий всякую церемонию и являющийся «одним из основных инструментов социальной организации, власти вождя и связей родства и свойства»<sup>38</sup>. Б. Малиновский показал, что «цепь обменов поддерживает связь между различными частями общества и осуществляет коммуникацию между различными племенами. Более того, если отвлечься от всех соображений о необходимости или хотя бы полезности даримых вещей, можно сказать, что отдавание ради отдавания является одной из существеннейших черт тробрианской социологии, а если учесть очень общую и основополагающую природу этого явления, я склонен утверждать, что это универсальная черта всех первобытных обществ»<sup>39</sup>.

Исследование Б. Малиновского вносит дополнительные штрихи в особенности экономического сознания и поведения в традиционном обществе.

- 1) Он показывает сложную систему взаимодействий, образующих целостный организм — культуру (социум). В дополнение к положениям Салинза о влиянии культурных особенностей на хозяйственную сферу Б. Малиновский отстаивает тезис о включенности экономических процессов в социокультурную структуру.
- 2) В его работах появляется положение об экспрессивном характере труда (труд сам есть цель) наряду с инструментальным аспектом его функционирования (труд есть средство жизнеобеспечения общности).
- 3) Б. Малиновский выделяет эмоционально-психологический и эстетический аспекты труда и обмена.
- 4) Он выдвигает на первый план престижно-статусное значение труда и экономической активности в целом.
- 5) Английский антрополог подчеркивает доминантность щедрости как принципа экономического поведения и нормы для традиционного общества, тогда как скупость, своекорыстность есть патология для тробрианцев.

- 6) В рассмотренной работе отмечается приоритет сотрудничества, социальных связей среди аборигенов по сравнению с эгоистическим индивидуализмом.
- 7) На основе анализа образа жизни тробрианцев отрицается эквивалентность разумного, исчисляемого рационального и, соответственно, выгодного (так как разумно и выгодно здесь быть щедрым). В связи с этим различаются и представления о норме и аномальности поведения.
- 8) В жизнедеятельности тробрианцев, как и охотников и собирателей, описанных Салинзом, приоритет имеет личностное общение друг с другом внутри общности, с детьми и соседями. Основная задача межобщинного обмена — налаживание коммуникации.
- 9) Основное содержание экономического сознания связано с культурной интерпретацией значения труда и обмена.

### **Изучение разнообразия хозяйственной жизни и безграничный универсализм формальной теории**

Итак, в предыдущем анализе были выделены ключевые положения касающиеся экономического сознания и поведения в традиционных обществах. За период 1925-1970 гг. было опубликовано огромное число работ, посвященных хозяйственной жизни в традиционных обществах, находящихся в различных уголках Земли. Практически все они в той или иной форме подтверждают выводы ученых, рассмотренные в этой статье. Самый главный из них — существенное влияние на хозяйственную жизнь социально-структурных и культурных особенностей. Вполне закономерен в связи с этим вопрос о возможном влиянии разнообразия культур на экономическое поведение и экономическое сознание в индустриальных странах. В начале XX в. ответить на него было очень трудно, так как развитые индустриальные страны были достаточно близки по культуре и их экономическое развитие различалось деталями. Но уже после Второй мировой войны появляются существенные различия для того, чтобы разделить все развитые индустриальные страны на два типа экономических систем: более жесткую англо-американскую экономическую форму организации труда и более социально ориентированную континентальную систему развитого товарного производства, существующую в Европе. В 1950-70 гг. большая группа стран из Азии и Ближнего Востока вовлекается в систему индустриализма, в них происходит бурное развитие капитализма. В 1960-70 гг. многие экономические антропологи перешли от изучения традиционных обществ Океании, Австралии, Африки и Южной Америки к изучению крестьянских хозяйств в странах, вставших на путь индустриального развития. Предметом экономической антропологии становится разнообразие индустриализма в новых

капиталистических странах, которые стремились не потерять свое культурное разнообразие и специфику. У антропологов расширяется предмет исследования. С одной стороны, становятся объектом анализа влияние процессов модернизации на культуру, а с другой — не менее существенное влияние культурных особенностей на своеобразие экономических процессов. Появляется широкая сфера исследований экономики и культуры. В 1990-е гг. публикуется вначале статья, а затем монография С. Хантингтона «Столкновение цивилизаций» (1996), основной тезис которой — фундаментальность и первичность культурных различий по сравнению с политическими и даже экономическими.

Экономическая теория маржинализма, возродившись в 1970-е гг. и превратившись в единственно верную теорию, не претерпела значительных изменений в трактовке основных понятий и особенностей поведения человека. Правда, существенным изменениям был подвергнут предмет экономической науки. Еще в начале XX в. значительное влияние в маржинализме приобрело универсалистское направление, получившее затем широкое распространение. Особая заслуга в этом принадлежит Л. фон Мизессу, представителю новоавстрийской школы экономики. В чем была основная направленность изменений в предмете экономического анализа? В расширении его сферы и в распространении на нее все тех же принципов исследования (образца XVII в.). От рационального выбора в условиях ограничений универсалисты перешли к анализу любого рационального выбора человека. Не все экономисты согласны с выведением понятий этой науки за ее границы, но они констатируют данную объективную тенденцию. Например, с принципами универсализма не согласен российский ученый В.С. Автономов. Тем не менее он вынужден признать претензии новой экономики на все сферы деятельности человека. «Эта готовность исходить из предпочтений любого содержания как данности позволяет применять экономический анализ к любому человеческому поведению и дает экономической теории основания претендовать на статус универсальной социальной науки»<sup>40</sup>. Дальнейшая эволюция сферы применения экономической теории состояла в анализе деятельности человека вообще (поскольку любая деятельность содержит выбор). У Л. фон Мизеса это выглядело в виде цепочки высказываний: «Всякая деятельность человека рациональна. Вся рациональная деятельность есть предмет экономического анализа. Вся деятельность человека предмет экономического анализа». Последний этап экспансии теории экономики состоялся в конце XX в., когда на основе маржиналистской теории было выдвинуто положение о новой общечеловеческой культуре — консьюмеризме, которая в результате глобализации должна распространиться по всему миру (культурный империализм и цивилизационное насилие). В соответствии с этим в мире должна быть лишь одна модель экономики и одна монетарно-либеральная теория экономики. Таким образом, из абстрактной теории (пусть даже универсальной для социальных наук)

маргинализм вместе с «человеком экономическим» превратился в модель практического поведения, внедряемой по всему миру. Содержание консьюмеризма было адекватно отражено на рекламном плакате, висевшем в течение нескольких месяцев на Садовом кольце в Москве: «Три доллара лучше, чем два — вот и все принципы».

В конце XX-начале XXI в. в экономической науке явно проявляется тенденция исследовать значение культуры для функционирования экономики. Наиболее интересны в этом плане страны, где доминирует буддизм (Таиланд, Ньянма, Шри Ланка, Камбоджа и Лаос) и учение Конфуция (Китай, Япония, Корея и Вьетнам). Чем же отличается организация хозяйственной жизни в связи с доминированием той или иной религии? Отношением к труду, собственности, богатству и нищете, соотношением человека и продукта труда, мотивацией к труду и т.д. Но, видимо, наиболее существенным отличием образа жизни во всех указанных странах будет совершенно иное, в отличие от западной модели, понимание функционирования индивида. Безусловно, что в буддийских странах понимание индивида и его роли отличается от конфуцианского, но они близки друг к другу. Их близость определяется непринятием доктрины атомизированных, независимых друг от друга индивидов с их эгоистическими, корыстными интересами.

### **Особенности азиатской экономики (буддизм и конфуцинство)**

#### *Буддийская экономика*

В странах существует образ жизни, который предполагает включенность человека в сложную сеть социальных отношений. Не составляет исключения и хозяйственная, экономическая активность жителей стран, подчиненных принципам массового буддизма, существенно отличающимся от канонического буддизма. В массовом буддизме «социальные связи становятся источником и смыслом религиозной благодати; социальная связь сама по себе считается благом, ибо она — канал для потоков заслуг (харизмы)»<sup>41</sup>. Своеобразие индивидов, их специфическая автономность существует в контексте социальных контактов. «Индивид тем завершеннее, чем он более прочно вовлечен в социум, ибо он собственно и складывается из своих связей с другими; то, что для западного человека является распылением индивидуальности в других, для буддийского индивида есть, наоборот сгущение, сосредоточение индивидуальности из отношений с другими»<sup>42</sup>. Западное материалистическое общество существенно отличается от духовного буддийского. Материальное богатство в буддийских странах лишено собственного содержания. «Значение богатства (собственности) не вещное, а социальное. <...>, измеряемое обилием связей, в конечном счете — способностью оказывать покровительство, влиять, властвовать»<sup>43</sup>. Таким образом, экономика является

сферой несамостоятельной и во многом подчиненной культуре. Вообще основная идея буддийского образа жизни — «обмен материального на духовное, в чем и состоит смысл дара; так материальное имущество превращается в заслуги — моральное имущество»<sup>44</sup>. В последствии этот моральный капитал может быть подвержен дальнейшим трансформациям, конечный итог которых — социальные связи, влияние, иногда власть. В повседневной жизни, особенно в сельской местности, идея обмена материального на духовное означает пожертвование монастырю, помощь бедным, особенно в пору стихийных бедствий или каких-либо исторических катаклизмов<sup>45</sup>. При этом многие жители буддийских стран искренне верят в накопление заслуг перед судьбой (в улучшение кармы) в результате их праведных действий.

Все сказанное не означает, что в рассматриваемых странах существует запрет на богатство. Есть понятие «праведное богатство», содержание которого расширено в последние десятилетия. Но при этом в буддийских странах не воспринимается исключающий эгоистический индивидуализм как всеобщая модель поведения, так же как безразличие к цели и ценностям экономического развития. Стихия западной экономики — количество, к моральному качеству она безразлична. Тайский философ С. Сиваракса сравнивает мотив прибыли с главными пороками согласно буддизму (жадность, злоба и глупость), но при этом считает, что ценности буддизма могут одухотворить любое экономическое стремление<sup>46</sup>.

Итак, в буддийских странах экономическое сознание существенно отличается от западного, предлагаемого современной формальной экономикой. Важным моментом является мотив умеренного потребления. Все это позволяет говорить о буддийской экономике как об особой форме хозяйствования и об определенном идеальном типе. Разработкой буддийской экономики в экономической науке долгое время занимался Э. Шумахер, автор книги «Малое прекрасно: экономика для людей» (1978)<sup>47</sup>. Его исследование представляет интерес еще и потому, что он в Бирме стремился осуществить на практике идеи буддийской экономики. В исследовании он показывает различие подходов западного и буддийского экономиста к пониманию категорий хозяйственной жизни, например, к назначению труда. «С точки зрения буддизма, назначение труда по крайней мере тройко. Во-первых, предоставить человеку возможность использовать и развивать свои способности. Во-вторых, помочь ему преодолеть свой эгоизм через работу над общей задачей с другими людьми. В-третьих, производство необходимых для достойной жизни товаров и услуг. Как и в случае с западной экономикой, последствия буддийского подхода также всеобъемлющи. Если



работодатель организовал труд таким образом, что он становится бессмысленным, скучным, никчемным или раздражающим, он чуть ли не совершает преступление. Его действия означают, что он больше печется о производстве материальных благ, чем о людях, а значит, он черств и его душа погрязла в пагубной привязанности к самой примитивной стороне бытия». Большое значение для буддийской экономики играет минимизация воздействия производственной активности на природу, с точки зрения ухудшения экологических условий. В буддистских странах существует понимание ограниченности ресурсов. В них нет цели в максимизации потребления. Но западному экономисту понять это очень трудно: он привык мерить уровень жизни количеством потребленных за год товаров и услуг, полагая, что человек, потребляющий больше, живет лучше того, кто потребляет меньше. «Для буддийского экономиста такой подход абсурден: потребление не цель, а средство, а показателем уровня жизни является максимальное благополучие при минимальном потреблении». Поэтому «буддийская экономика старается максимально удовлетворить потребности путем оптимального потребления, в то время как западная наука ориентирована на максимальное потребление с помощью оптимального производства. Очевидно, что нескончаемая гонка за максимальным потреблением требует огромных усилий и средств, в то время как поддержание образа жизни, нацеленного на оптимальное потребление, куда менее затратно»<sup>48</sup>. Таким образом, мы видим, что буддистская экономика связана с иным образом жизни и потребления, нежели тот, который сложился на Западе и который можно обозначить как перепотребление.

И еще одно замечание. Страны Азии часто характеризуются как деспотические, где человек буквально раздавлен гнетом тяжелой работы и тысячелетней традиции. Но что интересно: в центре экономической теории человек, а не рост ВВП или производство на душу населения. В буддизме важна именно душа человека, реализация его способностей. Поэтому «с буддийской точки зрения, ставить товар выше человека, а потребление выше творческой деятельности — значит перевернуть все с ног на голову. Ведь тогда получается, что продукту труда (то есть низшему предмету) уделяется больше внимания, чем самому работнику (высшему существу, человеку), а это капитуляция перед силами зла. Для буддийского экономического планирования на первом плане должно стоять обеспечение полной занятости не для достижения наибольшего объема производства, а лишь ради обеспечения работой тех, кто нуждается в ней на стороне, за пределами домашнего хозяйства». Трудиться необходимо, так как «труд питает и возвышает человека. Труд направляет его свободную волю правильным курсом, дисциплинирует в человеке животное начало...

Труд предоставляет человеку удивительные возможности демонстрировать свою систему ценностей и развивать себя как личность»<sup>49</sup>. Безработица означает исчезновение живительного влияния труда.

Конечно, в буддийской экономике и соответствующем образе жизни мы видим иную модель рационального хозяйствования, отличную от универсалистской. Образ жизни в буддийских странах характеризуется энергосберегающим способом поведения. Поскольку позволяет технология, это касается и производства, и потребления. В заключение проведенного анализа Э. Шумахер размышляет о важности выбора правильного пути развития в экономике в целом. Он полагает, что феномен буддийской экономики может способствовать изменению экономики развитых стран. Немецкий исследователь высоко оценил «серединый путь между безрассудством материализма и неподвижностью традиционного общества», свойственный буддизму, и в качестве важнейшей задачи (в том числе для западного общества) видит необходимость найти «правильный образ жизни»<sup>50</sup>.

#### *Конфуцианская экономика*

Не менее интересна другая азиатская модель хозяйствования — конфуцианская экономика. Она также существенно отличается от классического духа капитализма. «Этико-политические идеи Конфуция обычно характеризуют как теорию управления при помощи добродетели, то есть управление на основе человеческих отношений <...>. В отличие от классического западного протестантского конфуцианский, рационализм, в основе которого лежат личностные патримониальные отношения, отставал уже с древних времен сложившейся в Китае обряд справедливости»<sup>51</sup>. Для китайца важно было иметь статус благородного человека — быть трудолюбивым и усердным в работе. За праведную жизнь ему не обещали рая, но за правильный образ жизни полагались здоровье и длинная жизнь, иногда богатство, а после смерти — добрая память. Безусловно, в Китае традиционное отношение к труду складывалось на протяжении многих веков. На его формирование наложили отпечаток исторические особенности условий хозяйствования и стабильная социальная структура. В последние 1,5 тысячи лет в Китае не было крупных собственников земли, крестьяне не были в зависимости от какого-либо класса, так как не было феодализма; допускалась вертикальная мобильность, в том числе для высших чиновников — мандаринов, которые не передавали свой пост по наследству, и еще многое другое<sup>52</sup>. Определяющим фактором была государственная религия — конфуцианство, которое до сих пор регламентирует поведение китайцев, включая процесс производственной активности. До сих пор

доминирует дух коллектива, который обеспечивает целостный подход к решению общей задачи. С этим связано системное (целостное) мышление, применяющееся для решения разного рода проблем. Если на Западе индивид саморегулируется, то на Востоке он регулируется другими. Строго говоря, даже само понятие «человек» мыслится в связи с другими людьми. Важную роль в бизнесе играет дискуссия о долге и выгоде, которая продолжается в Китае последние 2 тыс. лет. С помощью долга ограничивают прибыль. Кроме этого есть большая выгода — выгода государства и нации, а также малая выгода — выгода предприятия и владельца<sup>53</sup>. Важнейшие черты личности, необходимые на производстве, — искренность, преданность, саморефлексия и самоконтроль.

В каждой стране конфуцианская экономика имеет специфические черты. Например, если в Китае стержневым качеством является человеколюбие, то в Японии — преданность. Как образец высшей мудрости Кун Фу-Цзы (Конфуций) характеризовал свое поведение в преклонном возрасте: «В 70 лет я стал следовать желаниям своего сердца и не нарушал ритуал»<sup>54</sup>. Видимо, в сохранении верности желаниям сердца (души) и следованию конфуцианским правилам — одна из важнейших причин успехов Китая, Кореи и Японии.

Итак, мы видим, в чем отличия перечисленных моделей экономики от абстрактно-формальной модели маржиналистов:

- 1) взаимосвязанность всех участников хозяйственной деятельности, наличие горизонтальных связей и чувства солидарности, мы-идентичности;
- 2) иная мотивация трудового процесса и деятельности индивида, несводимость ее только к исчислению выгоды-прибыли;
- 3) неприятие только количественного показателя потребления благ (чем больше, тем лучше) в роли показателя качества жизни;
- 4) наличие представления о хозяйственной жизни как целостности и цели экономической системы;
- 5) отражение в экономике духа культуры.

Содержание экономического сознания в большинстве случаев, описанных в данной статье, приближается к принципам нормальной социальной жизни, предложенных М. Моссом. Что означают данные принципы для поведения отдельного человека? «Ему необходимо чувствовать самого себя, но чувствовать также и других, и социальную

реальность. <...> Ему необходимо действовать с учетом самого себя, подгрупп и общества в целом»<sup>55</sup>.

\* \* \*

Исходя из изложенного материала и из реалий развития экономической науки в начале XXI в., необходимо сделать вывод о существенном влиянии культурных факторов на экономическое сознание и поведение людей. Со времени выхода работ Д. Макклелланда, и особенно его книги «Мотивация экономических достижений» (1969), несовершенство экономических моделей формальной экономики вполне очевидно. Признание роли институтов, в том числе культурных, в экономических моделях получило распространение, по крайней мере начиная с работ нобелевского лауреата (1993) Дугласа Норта.

Естественно, что в связи с этим напрашивается вывод об учете культурно-исторических особенностей той или иной страны, особенно во время экономических реформ. Практический провал либеральных реформ в России часто объясняют необходимостью изменить менталитет, перейти на какое-то новое мышление. А не логичнее было бы просто учесть культурные особенности нашей страны при развитии экономических преобразований, как это делалось в Японии, Корее, Таиланде? Необязательно при этом говорить о цивилизационных особенностях России. Достаточно проанализировать культурные особенности бытия народов, живущих в нашей стране, во всем их многообразии. «Невидимая рука» рынка ничего не может сама по себе. Более того, по мнению Д. Норта, «как именно рука рынка будет себя вести и появится ли вообще, зависит от институтов конкретного общества, всей совокупности формальных и неформальных правил поведения, ментальных моделей»<sup>56</sup>. Поэтому имеет смысл разработать модель развития для России, исходя из специфики ее истории, культуры, природных особенностей.

### **Экономическая антропология и ситуация в индустриальных странах**

Какова же ситуация, сложившаяся в экономике индустриального мира в 2007-2011 гг., с точки зрения положений, развиваемых в экономической антропологии и в более широкой области исследований — экономике и культуре? В общем виде нынешняя кризисная ситуация есть необходимость найти некоторое более или менее органическое соотношение, или баланс, между современной (по преимуществу западной) культурой и традиционно ориентированными типами культур. Не лишено оснований утверждение, что неумеренное насаждение рационалистической модели поведения «человека экономического», насильственное

продавливание «новых общечеловеческих ценностей» в виде квазикультуры консьюмеризма (общества «купи-продай», общества потребления), обязательной для всех культур и народов, является одной из причин кризиса индустриализма в целом. Это касается хозяйственной жизни (экономики) и ценностных ориентиров в жизнедеятельности людей. Что стало причиной нынешнего состояния экономики? Жадность, обман и неудержимая патологическая страсть к наживе, при этом для самых богатых — совершенно бессмысленная, так как на состояние миллиардеров уже нечего купить, они превышают стоимость всего, что произведено на Земле. По-новому зазвучала тема дара, которая является одной из центральной в экономической антропологии. Инициатором действий по модели «щедрость и отдавание» выступил один из богатейших людей планеты, Билл Гейтс (будем надеется, что он искренен в своих побуждениях). Необходим отказ от модели перепотребления, существующей в развитых странах, которая давно стала не столько экономической, сколько индустриально-культурной формой жизнедеятельности. Именно опережающее потребление остается источником кризисных явлений в культуре индустриальных стран.

Таким образом, сложность современного момента в том, что в будущем необходимо переориентировать систему ценностей индустриального мира с безличной прибыли на реального человека, удовлетворение его потребностей и развитие его способностей (Лоренц, Фромм, Маслоу, Печчеи)<sup>57</sup>. Необходимо пересмотреть и отказаться от показателя роста как приоритетной цели для всей экономической системы<sup>58</sup>, от истерического поклонения росту и другими мифологемам индустриализма-монетаризма. «Быть может, теперь человечеству после драматических времен роста и перемен предстоит одуматься и успокоиться»,<sup>59</sup> — так заканчивает весьма интересное исследование С.П. Капица. Он выступает ярким противником количественного накопления знаний и ратует за понимание уже накопленных данных и технологических изменений. Именно понимание должно оставаться сутью образования и отношения человека к окружающему миру людей. Человечество, по его мнению, должно вмешиваться в процессы стихийных экономических процессов, а не ждать, пока гигантское цунами кризиса захлестнет весь мир. Ученый приводит интереснейший отрывок из послания Дж.М. Кейнса внукам, который имеет прямое отношение и актуален для современной ситуации в мире.

В послании потомкам — «Экономические возможности для наших внуков» (1929) — Дж.М. Кейнс рассматривал время, когда будет относительное изобилие товаров и появится возможность жить мудро и в согласии с миром. По его прогнозу, это время наступит примерно через 100 лет, т.е. примерно в 2020-х гг. Именно «когда накопление богатства перестанет быть общественно значимым, глубокие изменения произойдут и в моральных установках. Мы сможем отбросить многие псевдоморальные принципы, которые преследовали нас в течение

200 лет, когда мы возвели некоторые наиболее отвратительные свойства человеческой природы в ранг наивысших добродетелей. Жажда денег как средства накопления, в отличие от способа достижения радостей и целей жизни, будет рассматриваться как то, чем она в действительности является, — как болезненная страсть». Правда, в конце послания Кейнс предупреждал: «Однако не спешите! Время еще не пришло. Еще 100 лет мы должны притворяться, что черное — это белое, а белое — это черное, ведь в подлости есть польза, а в благородстве — нет. Так что ростовщичество, алчность пока еще остаются нашими божествами»<sup>60</sup>. Поэтому необходимы изменения в ценностных ориентациях наряду с экономическо-финансовыми мерами, трансформация в экономическом сознании вместе с реформами в хозяйственной жизни развитых индустриальных стран. Нужно менять символы веры с либерального монетаризма на действительный гуманизм, тем более что либеральные мифы в очередной раз потерпели крах. Безусловно, это дело будущего. Какого именно — покажет ход глобальных процессов в ближайшие годы.

Правда, пока за два года (2009 и 2010) практически ничего не изменилось для преодоления причин сложившейся ситуации. Нет также внятного объяснения причин произошедшего и среди официальных, придворных либерал-монетаристов, которые в 2006-2007 гг. обещали бесконечное процветание. Есть только высказывания о том, что, с точки зрения господствующей экономической теории и математических расчетов такой ситуации, которая сложилась в экономике, не должно и не может быть. Интересно, что депрессия 1929 г. тоже была «непредсказуема» с точки зрения методов анализа экономической теории.

Весьма медленное и неповоротливое принятие каких-либо решений со стороны международной финансовой бюрократии и финансовых элит позволяет предположить, что ближайшие 7-8 (а может быть, и 10) лет будет продолжаться депрессивное развитие в развитых странах (если не случится какого-нибудь обвала). Может быть, это наилучший сценарий будущих событий. Но рано или поздно придется реформировать мировую финансовую систему и экономику в целом. Данное положение вроде бы никто не оспаривает, но действия по изменениям должны быть совместными со стороны США и Европы, а этого как раз пока не видно. Идет бесконечная война против евро, приносящая многомиллионные прибыли американским финансовым группам, и требования ужесточить финансовую дисциплину в странах Европы, следствием которой будет ухудшение экономического положения этих стран. Несмотря на все разговоры о разгуле спекуляций и необходимости борьбы с оффшорными зонами, ничего и в этом аспекте не было сделано.

В ближайшие 10 лет существенно возрастет доля азиатских стран в мировой экономике. Все большую роль по объему в мировых финансах играет исламский мир. Между тем, как мы видели, и в исламских, и в азиатских странах, существует другая модель человека и

межличностных отношений в экономике по сравнению с «хомо экономикусом». Содержание экономического сознания и ведение хозяйственной жизни во многом определяется особенностью культуры, традициями и историей того или иного народа, а не абстрактными построениями формальной экономической теории. Поэтому изменения в системе ценностей и в экономическом сознании будут происходить явочным путем с растущей ролью стран с буддийской, конфуцианской, исламской экономиками.

В той или иной форме мировой экономике придется решать задачи, сформулированные на рубеже 1970-1980-х гг. основателем Римского клуба, «лучшим менеджером» в мире А. Печчеи. Первое: *«Частный сектор мировой экономики должен быть систематизирован, и при этом должны быть пересмотрены его масштабы, сфера его компетенции и принципы функционирования».*

Второе: *«Необходимо «переосмысление всей человеческой производственной структуры в глобальных масштабах».*

Третье: *«Мирное сосуществование необходимо не только на всех уровнях, во всех областях деятельности человеческого сообщества, но и в отношениях Человека и Природы...»<sup>61</sup>.*

## Примечания

<sup>1</sup> Наиболее полный список работ по экономической антропологии см.: *Семенов Ю.И.* Экономическая антропология // *Этнология в США и Канаде.* М., 1989. С. 81-163. Примечания — 6, 19, 21, 22. О работах французских экономических антропологов см.: *Гофман А.Б.* Социальная антропология М. Мосса // *Мосс М.* Общества. Обмен. Личность. М., 1996. С. 351. Из отечественных отметим работы: *Семенов Ю.И.* Экономическая этнология. М., 1993; *Очерки экономической антропологии.* М., 1999; *Автономов В.С.* Модель человека в экономической науке. СПб., 1998. Последнее по времени и, пожалуй, наиболее фундаментальное исследование *Сусоколов А.А.* Культура и обмен: введение в экономическую антропологию. М., 2006. Особенности обмена в традиционном обществе посвящена книга французского антрополога *Годелье М.* Загадка дара. М., 2007. Об экономической антропологии см.: *Белик А.А.* Культурная (социальная) антропология. М., 2009.

<sup>2</sup> См.: *Историческая школа в политической экономии // История экономических учений.* М., 2009.

<sup>3</sup> См.: *Гоббс Т.* Основы философии // *Соч.* в 2 т. Т.1 М., 1989. С. 285, 287-289.

<sup>4</sup> См.: *Маржиналистская революция. Общая характеристика // История экономических учений.* М., 2009. С.176-185.

<sup>5</sup> *Соколов В.В.* Бытие, познание, человек и общество в философской доктрине Томаса Гоббса.

<sup>6</sup> *Автономов В.С.* Модель человека в экономической науке. СПб., 1998. С.16.

<sup>7</sup> *Хайман Д.Н.* Современная микроэкономика: анализ и применение: в 2 т. М., 1992. Т.1. С.14.

<sup>8</sup> *Автономов В.С.* Указ. соч. С.13.

<sup>9</sup> Цит. по: Указ. соч. *В.С. Автономов.* С. 87.

<sup>10</sup> Там же. С. 92-93.

<sup>11</sup> Там же. С. 14.

<sup>12</sup> Там же. С. 10.

<sup>13</sup> *Салинз М.* Экономика каменного века. М., 1999. С. 19.

<sup>14</sup> Там же. С. 20.

<sup>15</sup> Там же. С. 34, 36-38.

<sup>16</sup> Там же. С.30.

<sup>17</sup> Там же.

<sup>18</sup> Там же. С.152.

<sup>19</sup> Там же. С. 265.

- <sup>20</sup> Указ. соч. С. 262.
- <sup>21</sup> Eibl-Eibesfeldt I Aggression in the Ko-Bushmen // Psychological Anthropology. Paris, 1975. P. 330.
- <sup>22</sup> Цит. по: Семенов Ю.И. Теоретические проблемы экономической антропологии // Этнологические исследования за рубежом. М., 1973. С.44.
- <sup>23</sup> Раймонд Ферс — ученик и последователь Б. Малиновского, автор фундаментальных эмпирических исследований, посвященных хозяйству традиционных обществ, — «Примитивная экономика новозеландских маори» (1929); «Примитивная полинезийская экономика» (1939); «Малайские рыбаки: их крестьянская экономика» (1947).
- <sup>24</sup> Firth R. Elements of social organization. L., 1951. P.157.
- <sup>25</sup> Firth R. Human types: An introduction to social anthropology. L., 1956. P.157.
- <sup>26</sup> Firth R. Elements ... P. 153.
- <sup>27</sup> Primitive, archaic and modern economics. Essays of K. Polanyi. N.Y., 1968. P. 99.
- <sup>28</sup> Op. cit. P. 84.
- <sup>29</sup> См.: Sahlins M. Culture and practical reasons. N.Y., 1976.
- <sup>30</sup> Малиновский Б. Аргонавты западной части Тихого океана // Избранное. М., 2004. С.112.
- <sup>31</sup> Там же. С. 186.
- <sup>32</sup> Там же. С. 112.
- <sup>33</sup> Там же.
- <sup>34</sup> Там же. С. 76.
- <sup>35</sup> Там же. С. 79.
- <sup>36</sup> Там же.
- <sup>37</sup> Там же. С. 170.
- <sup>38</sup> Там же. С. 178.
- <sup>39</sup> Там же. С. 185.
- <sup>40</sup> Автономов В.С. Указ соч. С. 15.
- <sup>41</sup> Агаджанян А.С. Буддийский путь в XX веке. М., 1993. С. 131.
- <sup>42</sup> Там же. С. 131-132.
- <sup>43</sup> Там же. С. 216.
- <sup>44</sup> Там же. С. 215.
- <sup>45</sup> Ссылаясь на подсчеты зарубежных исследователей, А.С. Агаджанян приводит следующие размеры пожертвований: богатая семья жертвует 14% своих расходов, среднезажиточная — 4, бедная — 2%. См.: Указ. соч. С.262.
- <sup>46</sup> См. там же. С. 227.
- <sup>47</sup> Шумахер Э.Ф. Малое прекрасно: экономика для людей. <http://www.samorodok.org>
- <sup>48</sup> Там же.
- <sup>49</sup> Там же.
- <sup>50</sup> Там же.
- <sup>51</sup> Латицкий М.И. Религиозные основы хозяйственной жизни // Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. 2002. С.281- 282.
- <sup>52</sup> Подробнее см.: Сусоколов А.А. Культура и обмен: Введение в экономическую антропологию.
- <sup>53</sup> Чэнь Кайкэ. Конфуцианство и культура предприятия в современной Восточной Азии. Автореф. дис. ... канд. ист. наук. М., 2001. С.21; Бергер Р. Китайская модель развития // Мировая экономика и международные отношения. 2009, № 2.
- <sup>54</sup> Кун-Цзы Лунь Юй // Древнекитайская философия: в 2 т. М., 1972. Т.1. С.143.
- <sup>55</sup> Мосс М. Общества. Обмен. Личность. М., 1996. С. 206.
- <sup>56</sup> Восканян М., Кобяков А. Собери свою модель // Однако. 2010, № 9. С. 45.
- <sup>57</sup> См.: Виханский О. Ното есопотісис должен умереть //Эксперт. 2008. № 17-18.
- <sup>58</sup> См.: Маккиббен Б. Отказаться от роста // В мире науки. 2010, № 7.
- <sup>59</sup> Капица С.П. Парадоксы роста. М., 2010. С.166.
- <sup>60</sup> Цит. по: Капица С.П. Указ. соч. С. 161.
- <sup>61</sup> Печчеи А. Человеческие качества. М., 1985. С. 33, 96, 99.



- 1 Naibolee polnyj spisok rabot po jekonomicheskoj antropologii sm.: Semenov Ju.I. Jekonomicheskaja antropologija // Jetnologija v SShA i Kanade. M., 1989. S. 81-163. Primehanija — 6, 19, 21, 22. O rabotah francuzskih jekonomicheskikh antropologov sm.: Gofman A.B. Social'naja antropologija M. Mossa // Moss M. Obwestva. Obmen. Lichnost'. M., 1996. S. 351. Iz otechestvennyh otmetim raboty: Semenov Ju.I. Jekonomicheskaja jetnologija. M., 1993; Ocherki jekonomicheskoj antropologii. M., 1999; Avtonomov V.S. Model' cheloveka v jekonomicheskoj nauke. SPb., 1998. Poslednee po vremeni i, pozhaluj, naibolee fundamental'noe issledovanie Susokolov A.A. Kul'tura i obmen: vvedenie v jekonomicheskiju antropologiju. M., 2006. Osobnostjam obmena v tradicionnom obwestve posvjawena kniga francuzskogo antropologa Godel'e M. Zagadka dara. M., 2007. Ob jekonomicheskoj antropologii sm.: Belik A.A. Kul'turnaja (social'naja) antropologija. M., 2009.
- 2 Sm.: Istoricheskaja shkola v politicheskoj jekonomii // Istorija jekonomicheskikh uchenij. M., 2009.
- 3 Sm.: Gobbs T. Osnovy filosofii // Soch. v 2 t. T.1 M., 1989. S. 285, 287-289.
- 4 Sm.: Marzhinalistskaja revoljucija. Obwaja harakteristika // Istorija jekonomicheskikh uchenij. M., 2009. S.176-185.
- 5 Sokolov V.V. Bytie, poznanie, chelovek i obwestvo v filosofskoj doktrine Tomasa Gobbsa.
- 6 Avtonomov V.S. Model' cheloveka v jekonomicheskoj nauke. SPb., 1998. S.16.
- 7 Hajman D.N. Sovremennaja mikrojekonomika: analiz i primenenie: v 2 t. M., 1992. T.1. S.14.
- 8 Avtonomov V.S. Ukaz. soch. S.13.
- 9 Cit. po: Ukaz. soch. V.S. Avtonomov. S. 87.
- 10 Tam zhe. S. 92-93.
- 11 Tam zhe. S. 14.
- 12 Tam zhe. S. 10.
- 13 Salinz M. Jekonomika kamennogo veka. M., 1999. S. 19.
- 14 Tam zhe. S. 20.
- 15 Tam zhe. S. 34, 36-38.
- 16 Tam zhe. S.30.
- 17 Tam zhe.
- 18 Tam zhe. S.152.
- 19 Tam zhe. S. 265.

- 20 Ukaz. soch. S. 262.
- 21 Eibl-Eibesfeldt I Aggression in the Ko-Bushmen // Psychological Anthropology. Paris, 1975. P. 330.
- 22 Cit. po: Semenov Ju.I. Teoreticheskie problemy jekonomicheskoy antropologii // Jetnologicheskie issledovanija za rubezhom. M., 1973. S.44.
- 23 Rajmond Fers — uchenik i posledovatel' B. Malinovskogo, avtor fundamental'nyh jempiricheskikh issledovanij, posvjawennyh hozjajstvu tradicionnyh obwestv, — «Primitivnaja jekonomika novozelandskih maori» (1929); «Primitivnaja polinezijskaja jekonomika» (1939); «Malajskie rybaki: ih krest'janskaja jekonomika» (1947).
- 24 Firth R. Elements of social organization. L., 1951. P.157.
- 25 Firth R. Human types: An introduction to social anthropology. L., 1956. P.157.
- 26 Firth R. Elements ... P. 153.
- 27 Primitive, archaic and modern economics. Essays of K. Polanyi. N.Y.,1968. P. 99.
- 28 Op. cit. P. 84.
- 29 Sm.: Sahlins M. Culture and practical reasons. N.Y., 1976.
30. Malinovskij B. Argonavty zapadnoj chasti Tihogo okeana // Izbrannoe. M., 2004. S.112.
- 31 Tam zhe. S. 186.
- 32 Tam zhe. S. 112.
- 33 Tam zhe.
- 34 Tam zhe. S. 76.
- 35 Tam zhe. S. 79.
- 36 Tam zhe.
- 37 Tam zhe. S. 170.
- 38 Tam zhe. S. 178.
- 39 Tam zhe. S. 185
- 40 Avtonomov V.S. Ukaz soch. S. 15.
- 41 Agadzhanjan A.S. Buddijskij put' v HH veke. M., 1993. S. 131.
- 42 Tam zhe. S. 131-132.

- 43 Tam zhe. S. 216.
- 44 Tam zhe. S. 215.
- 45 Ssylajas' na podsčety zarubezhnyh issledovatelej, A.S. Agadzhanjan privodit sledujuwie razmery pozhertvovanij: bogataja sem'ja zhertvuet 14% svoih rashodov, srednezazhitohnaja — 4, bednaja — 2%. Sm.: Ukaz. soch. S.262.
- 46 Sm. tam zhe. S. 227.
- 47 Shumaher Je.F. Maloe prekrasno: jekonomika dlja ljudej. [http: www samorodok. org\](http://www.samorodok.org/)
- 48 Tam zhe.
- 49 Tam zhe.
- 50 Tam zhe.
- 51 Lapickij M.I. Religioznye osnovy hozjajstvennoj zhizni // Veber M. Protestantskaja jetika i duh kapitalizma. 2002. S.281- 282.
- 52 Podrobnее sm.: Susosokolov A.A. Kul'tura i obmen: Vvedenie v jekonomicheskiju antropologiju.
- 53 Chjen' Kajkje. Konfucianstvo i kul'tura predprijatija v sovremennoj Vostočnoj Azii. Avtoref. dis. ... kand. ist. nauk. M., 2001. S.21; Berger R. Kitajskaja model' razvitija // Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija. 2009, № 2.
- 54 Kun-Czy Lun' Juj // Drevnekitajskaja filosofija: v 2 t. M., 1972. T.1. S.143.
- 55 Moss M. Obwestva. Obmen. Lichnost'. M., 1996. S. 206.
- 56 Voskanjan M., Kobjakov A. Soberi svoju model' // Odnako. 2010, № 9. S. 45.
- 57 Sm.: Vihanskij O. Homo economicus dolzhen umeret' //Jekspert. 2008. № 17-18.
- 58 Sm.: Makkibben B. Otkazat'sja ot rosta // V mire nauki. 2010, № 7.
- 59 Kapica S.P. Paradoksy rosta. M., 2010. S.166.
- 60 Cit. po: Kapica S.P. Ukaz. soch. S. 161.
- 61 Pechchei A. Chelovecheskie kachestva. M., 1985. S. 33, 96, 99.