Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
**«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
(Финансовый университет)**

Кафедра «Прикладная социология»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ:
КОНСПЕКТ СТУДЕНТА

(I часть)

(на материале выполненных студентами индивидуальных заданий, выданных доцентом кафедры «Прикладная социология» Назаренко С.В., кандидатом социологических наук, доцентом)

для студентов, обучающихся по направлению «Социология»
(программа подготовки бакалавра)

Москва – 2015

Оглавление

1. Методологические основы экономической социологии 8

1.1. Экономический и социологический подходы 8

1.2. Типы социологических теорий. Ковалев В.С. 8

1.3. Модель “экономического человека” и ее эволюция. Бушмина А.Э., Арсельгова М. 9

1.4. Этапы развития экономической социологии. Арсельгова М., Гусова Ж. 11

1.5. Классическая политическая экономия. 14

1.6. Маржиналистская и кейнсианская революции. 14

1.7. Новая австрийская школа. Тришина В.М. 14

1.8. Теории рационального выбора. Стулова Е.И. 15

1.9. Старая и новая институциональная экономическая теория. Арсельгова М. 16

1.10. Теории трансакционных издержек, агентских соглашений. Аношкина М.С. 17

1.11. Тенденции «экономического империализма». Новикова Ю.Б. 19

1.12. Модель “экономико-социологического человека” и ее эволюция. 20

1.13. Социологические элементы нелиберальных экономических теорий (социалисты, немецкая историческая школа, Ф. Лист). 20

1.14. Классики социологии (К. Маркс, Э. Дюркгейм, М. Вебер). Абрамкина М.О. 20

1.15. Антропологический подход (К. Поланьи). Коршунова А., Овечкин А. 22

1.16. Функционализм (Т. Парсонс, Н. Смелсер). Абрамкина М.О. 24

1.17. Социология рационального выбора (Дж. Коулман). 25

1.18. Новая экономическая социология и сетевой подход (М. Грановеттер). 25

1.19. Новый институционализм в социологии (Н. Флигстин и др.). 25

1.20. Сравнительная политическая экономия (П. Эванс и др.). 25

1.21. Социокультурные подходы (М. Аболафия, В. Зелизер и др.). Великжанина А.В. 25

1.22. Эволюция взаимоотношений экономической теории и экономической социологии. 26

1.23. Границы между экономическим и экономико-социологическим подходами. 26

1.24. Пересечение объектов исследования. 26

1.25. Сравнение методов сбора и анализа данных. Ковалев В.С. 26

1.26. Специфика постановки экономико-социологических задач. 27

1.27. Понятия “экономики” и “хозяйства” 27

1.28. Понятие экономического действия, его основные элементы. Новикова Ю.Б. 27

1.29. Экономически ориентированные и экономически обусловленные действия. Рязанцева Ю.Е 28

1.30. Структурная укорененность экономического действия. Рязанцева Ю.Е. 29

1.31. Предмет экономической социологии. Ариянц К.В. 30

1.32. Принципы построения модели экономико-социологического человека. Газарян А.Ю. 32

1.33. Понятие стратегии действия. 33

1.34. Стратегический выбор. Ариянц К.В. 33

1.35. Понятие принципов действия. 34

1.36. Модельное и стратегическое действие. Рязанцева Ю.И. 34

1.37. Предпосылки модели экономико-социологического человека. Зайцева А.А. 35

2. Основные типы хозяйственных идеологий и систем 37
2.1. Понятие хозяйственной идеологии. Аношкина М.С., Абрамкина М.О., Лебедева А. 37
2.2. Три уровня хозяйственной идеологии. Бушмина А.Э. 40
2.3. Режимы экономической политики и их культурная обусловленность. 41
2.4. Основные типы идеологических систем: консерватизм. Абрамкина М.О., Аношкина М.С., Великжанина А.В., Ковалев В.С., Гусова Ж., Лебедева А. 41
2.5. Основные типы идеологических систем: либерализм. Аношкина М.С., Зайцева А.А., Абрамкина М.О., Ковалев В.С., Стулова Е.И., Лебедева А. 48
2.6. Основные типы идеологических систем: демократизм. Новикова Ю.Б., Бушмина А.Э., Абрамкина М.О., Газарян А.Ю. 54
2.7. Основные типы идеологических систем: социализм. Новикова Ю.Б., Абрамкина М.О., Ариянц К.В., Тришина В.М., Рязанцева Ю.Е., Овечкин А. 59
2.8. Идеологические гибриды и экономическая политика. Рязанцева Ю.Е. 66
2.9. Смена идеологических парадигм. Аношкина М.С. 66
2.10. Парадигмальные сдвиги в описании хозяйственной системы России. 68
3. Хозяйственная организация: понятие, основные признаки и формы 69
3.1. Общее понятие организации, ее ключевые признаки. Новикова Ю.Б., Аношкина М.С., Великжанина А.А., Абрамкина М.О., Лебедева А. 69
3.2. Основные черты хозяйственной организации. Аношкина М.С., Стулова Е.И. 74
3.3. Классическая (бюрократическая) организация (М. Вебер). Ковалев В.А., Тришина В.М. 77
3.4. Способы построения хозяйственных организаций. 79
3.5. Община как историческая форма хозяйственной организации. Газарян А.Ю. 80
3.6. Корпорация как историческая форма хозяйственной организации. Стулова Е.И. 80
3.7. Ассоциация как историческая форма хозяйственной организации. Новикова Ю.Б., Бушмина А.Э. 82
3.8. Стратегии утверждения внутрифирменного авторитета: бюрократизм. Ариянц К.В. 83
3.9. Стратегии утверждения внутрифирменного авторитета: патернализм. Зайцева А.А. 85
3.10. Стратегии утверждения внутрифирменного авторитета: фратернализм. Рязанцева Ю.Е. 86
3.11. Стратегии утверждения внутрифирменного авторитета: партнерство. Рязанцева Ю.Е. 88
3.12. Связь “традиционных” и “современных” организационных форм. 89
4. Социология рынка 90
4.1. Общее понятие рынка и его основные элементы. Аношкина М.С., Абрамкина М.О. 90
4.2. Рынок в политической экономии и неоклассической экономической теории. Аношкина М.С., Великжанина А.В., Абрамкина М.О. 93
4.3. Рынок как историческая форма интеграции хозяйства. Стулова Е.И. 96
4.4. Проблема фиктивных товаров. Новикова Ю.Б., Тришина В.М. 98
4.5. Сопротивление общества рыночным отношениям (К. Поланьи). Арсельгова М., Овечкин А. 100
4.6. Рынок как социальная конструкция. Тришина В.М., Лебедева А. 102
4.7. Сетевой подход к анализу рынка. Стулова Е.И. 104
4.8. Случайные и укорененные сетевые связи. 105
4.9. Неоинституциональный подход к анализу рынка. Бушмина А.Э., Арсельгова М. 105
4.10. Понятие правил рынка. 107
4.11. Формирование организационных полей. Ариянц К.В. 107
4.12. Выработка конвенций координации. 109

4.13. Социокультурный подход к анализу рынков. Газарян А.Ю. 109
4.14. Когнитивные аспекты рыночной культуры. Новикова Ю.Б. 109
4.15. Ценностные аспекты рыночной культуры. Коршунова А., Ариянц К.В., Рязанцева Ю.Е. 110
4.16. Символические аспекты рыночной культуры. Рязанцева Ю.Е. 115
4.17. Формирование новых рынков в современной России. 116
5. Формальная экономика. Государственное регулирование хозяйства 117
5.1. Общее понятие государства. Бушмина А.Э., Ковалев В.С., Гусова Ж. 117
5.2. Роль государства в формировании хозяйства. Стулова Е.И. 121
5.3. Государство как ночной сторож, рыночный агент и конфигуратор рынка. Новикова Ю.Б. 123
5.4. Встроенная автономия государства. Ариянц К.В. 125
5.5. Специфика торга на бюрократических рынках. 126
5.6. Сильное и слабое государство. 126
5.7. Хищническое государство и государство развития. Новикова Ю.Б., Великжанина А.В., Рязанцева Ю.Е. 128
5.8. Модели взаимодействия государства и рынка: модель “невидимой” руки. Тришина В.М. 131
5.9. Модели взаимодействия государства и рынка: модель “грабящей” руки. Аношкина М.С., Стулова Е.И. 133
5.10. Модели взаимодействия государства и рынка: модель “помогающей” руки. 135
5.11. Либеральная концепция государства благосостояния. Ариянц К.В. 135
5.12. Консервативная концепция государства благосостояния 137
5.13. Социал-демократическая концепции государства благосостояния. 137
5.14. Основные функции современного государства. Аношкина М.С., Абрамкина М.О. 137
5.15. Проблема коррупции. Абрамкина М.О., Тришина В.М. 140
5.16. Общее понятие коррупции и родственные ей понятия: волюнтаризм. 143
5.17. Общее понятие коррупции и родственные ей понятия: непотизм. Газарян А.Ю., Рязанцева Ю.Е., Овечкин А. 143
5.18. Общее понятие коррупции и родственные ей понятия: захват государства. Бушмина А.Э., Арсельгова М. 146
5.19. Способы измерения коррупции. Ковалев В.С., Коршунова А. 148
5.20. Основные способы борьбы с коррупцией в современной России. Абрамкина М.О. 152
6. Неформальная экономика как форма хозяйства 154
6.1. Структурный подход к анализу неформальной экономики. Ариянц К.В., Газарян А.Ю. 154
6.2. Институциональный подход к анализу неформальной экономики. Ариянц К.В. 156
6.3. Неформальная экономика как совокупность сегментов хозяйства. 157
6.4. Скрытая и неучтенная экономика. Рязанцева Ю.Е., Лебедева А. 157
6.5. Социальная и домохозяйственная экономика 159
6.6. Теневая и криминальная экономика. Аношкина М.С., Ковалев В.С., Абрамкина М.О., Тришина В.М., Лебедева А. 159
6.7. Фиктивная экономика. Стулова Е.И. 167
6.8. Предпринимательский подход к измерению масштабов неформальной экономики. 168
6.9. Трудовой подход к измерению масштабов неформальной экономики. 168
6.10. Потребительский подход к измерению масштабов неформальной экономики. 168

6.11. Макроэкономический подход к измерению масштабов неформальной экономики. Бушмина А.Э. 168
6.12. Факторы развития неформальной экономики. Абрамкина М.О. 170
6.13. Неформальная экономика как элемент формального сектора. Ковалев В.С., Тришина В.М., Стулова Е.И. 171
6.14. Взаимодействие формальных и неформальных правил. 174
6.15. Механизм деформализации хозяйственных правил, его основные элементы. 174
6.16. Легитимация действий в теневой экономике. 174
6.17. Механизм формализации хозяйственных правил. 181
6.18. Новые контуры неформальной экономики в современной России. 181
7. Эмпирическая и прикладная социология 182
7.1. Развитие эмпирической социологии в конце 19-го века в Англии. Бушмина А.Э., Габриелян А. 182
7.2. Развитие эмпирической социологии в конце 19-го века в Франции. 183
7.3. Развитие эмпирической социологии в конце 19-го века в Германии. Габриелян А. 183
7.4. Развитие эмпирической социологии на рубеже 20 века в США. Зайцева А.А. 184
7.5. Исследования Джона Синклера. 185
7.6. Исследования Джеймса Кей-Шаттлуорта. 185
7.7. Исследования Чарлза Бута. Ковалев В.А. 185
7.8. Исследования рабочих семей Фредерика Ле Пле. Тришина В.М. 186
7.9. Адольф Кетле и становление социологии как строгой, эмпирически обоснованной науки. 188
7.10. Основные направления развития эмпирической социологии: политическая арифметика - Уильям Петти. Арсельгова М. 188
7.11. Основные направления развития эмпирической социологии: политическая арифметика - Джон Граунт 188
7.12. Основные направления развития эмпирической социологии: социальная физика - Адольф Кетле. Арсельгова М., Коршунова А. 188
7.13. Основные направления развития эмпирической социологии: социальная гигиена - Луи Вилларме. 191
7.14. Основные направления развития эмпирической социологии: социальная гигиена - Александр Паран-Дюшатле. Арсельгова М. 191
7.15. Основные направления развития эмпирической социологии: моральная статистика - Анри Герри. Арсельгова М. 192
7.16. Основные направления развития эмпирической социологии: моральная статистика - Джеймс Кей-Шаттлуорт 194
7.17. Основные направления развития эмпирической социологии: социография - Фредерик Ле Пле. 194
7.18. Эмпирическое исследование (М. Вебер) аграрных отношений в Германии. Новикова Ю.Б. 194
7.19. Центральные принципы количественной методологии: операционализм, квантификация и бихевиоризм. Ариянц К.В. 196
7.20. Разработка математико-статистического и методико-методологического фундамента эмпирической социологии: Пауль Лазарсфельд. 197
7.21. Разработка математико-статистического и методико-методологического фундамента эмпирической социологии: Перси Бриджмен, ...197
7.22. Разработка математико-статистического и методико-методологического фундамента эмпирической социологии: Уильям Огборн. 197
7.23. Разработка математико-статистического и методико-методологического фундамента эмпирической социологии: Роберт Мертон. 197

7.24. Качественные методы и case study (исследование случая) в массовых опросах. Тришина В.М., Стулова Е.И. 197
7.25. Понятия «социальное исследование» и «социологическое исследование». Новикова Ю.Б., Стулова Е.И. 200
7.26. Виды социологического анализа (исследования): разведывательное, описательное и аналитическое. Аношкина М.С., Абрамкина М.О. 201
7.27. Методы сбора эмпирических данных: опрос, наблюдение и анализ документов. Аношкина М.С., Абрамкина М.О. 204
7.28. Понятия точечного, повторного, панельного исследования. Аношкина М.С., Ариянц К.В. 206
7.29. Зарождение социальной статистики в России. 209
7.30. Земская статистика. Ковалев В.С., Рязанцева Ю.Е., Лебедева А. 209
7.31. Основные направления развития современной статистики. 214
7.32. Федеральная служба государственной статистики. 214
7.33. ВЦИОМ. Газарян А.Ю., Овечкин А. 214
8. Социальная занятость 216
8.1. Труд как экономическая категория. Ариянц К.В., Аношкина М.С., Стулова Е.И., Лебедева А. 216
8.2. Понятие социальной занятости, элементы социальных отношений занятости. 222
8.3. Неоднородность, сегментация, подверженность влиянию рынка труда. 222
8.4. Внешний и внутренний рынки труда. Тришина В.М. 222
8.5. Модель сегментированного рынка труда Дж. Аткинсона, факторы сегментации. Газарян А.Ю., Рязанцева Ю.Е. 224
8.6. Модель сегментированного рынка труда Ч. Лидбитера, факторы сегментации. Рязанцева Ю.Е. 226
8.7. Социальные механизмы трудового найма на рынке труда. Ариянц К.В. 226
8.8. Человеческий капитал: понятие, концептуальные предпосылки создания. Тришина В.М. 227
8.9. Человеческий капитал: функциональные зависимости, сегментация работодателей. Бушмина А.Э. 229
8.10. Человеческий капитал: формальные и неформальные подходы к заполнению рабочих мест 231
8.11. Человеческий капитал: трудовая культура. Рязанцева Ю.Е. 231
8.12. Человеческий капитал: создание этнических секторов хозяйства, утрата рабочего места. Ариянц К.В. 232
8.13. Особенности российского рынка труда. Абрамкина М.О., Стулова Е.И., Зайцева А.А. 233
8.14. Понятие безработицы, естественный уровень безработицы. Великжанина А.В., Аношкина М.С., Абрамкина М.О. 237
8.15. Учет занятого населения и безработных в России. Ковалев В.С. 240
8.16. Виды и издержки безработицы. Аношкина М.С. 242
8.17. Страхование рисков безработицы. 243
8.18. Домашнее хозяйство и труд: основные понятия, виды, структура. 243
8.19. Стратегии выживания и воспроизводства в домашнем хозяйстве. 243
8.20. Проблематика измерения и оценки домашнего труда. 243
8.21. Неформальная этика социально – экономических отношений в домашнем хозяйстве. 243
8.22. Семейная и гендерная экономика домашнего хозяйства, модели социального порядка в локальной семейной сфере. 243
9. Потребление: экономико-социологический подход 244
9.1. Потребление как часть хозяйственного процесса, понятие, основные признаки потребления. 244

9.2. «Homo economicus» как «суверенный потребитель». Арсельгова М. 244
9.3. Новая теория потребления (Г. Беккер). Аношкина М.С., Ариянц К.В., Рязанцева Ю.Е., Бушмина А.Э. 245
9.4. Потребительский выбор, правила институционального оформления выбора потребления. Ковалев В.С., Ариянц К.В. 250
9.5. Потребление и социальная дифференциация. Аношкина М.С. 252
9.6. Эффект «присоединения к большинству» Стулова Е.И., Рязанцева Ю.Е. 253
9.7. Эффект «сноба». Газарян А.Ю., Рязанцева Ю.Е., Лебедева А. 255
9.8. Эффект Веблена (Х. Лейбенстайн). Тришина В.М., Рязанцева Ю.Е. 257
9.9. Стратегии «демонстративной праздности» и «демонстративного потребления» (Т. Веблен). Новикова Ю.Б. 259
9.10. Сообщества потребления (Дж. Бурстин). Тришина В.М. 260
9.11. Постоянство потребительских практик по П. Бурдье (габитус, классы, культурный капитал, стили жизни). 262
9.12. Потребление символов (знаков) по Ж. Бодрийару. Новикова Ю.Б., Великжанина А.В., Стулова Е.И. 262
9.13. Трансформация экономических и культурных символов 265
9.14. Характеристики «общества потребления». Абрамкина М.О. 265
9.15. Контроль над покупательским спросом. АриянцК.В., Лебедева А. 266
9.16. Инновации в процессах потребления. Ковалев В.С. 269

Тема 1. Методологические основы экономической социологии

По материалам выполненных студентами индивидуальных заданий, выданных доцентом кафедры «Прикладная социология» Назаренко С.В., кандидатом социологических наук, доцентом

1. Методологические основы экономической социологии

1.1. Экономический и социологический подходы.

1.2. Типы социологических теорий. Ковалев В.С.

Если говорить о социологических теориях, то возможно их деление на различные типы.

Прежде всего следует выделять **общие социологические теории**, претендующие на описание и объяснение жизни общества в целом. В социологии, как и в других науках, например, в физике, биологии, психологии, существует множество конкурирующих между собой общих теорий. Это — теория общественных формаций Маркса, теория социального действия Вебера, структурно-функциональная теория Парсонса, теория обмена Блау. По своему статусу они близки к той или иной социологической парадигме. Общая социологическая теория направлена на выяснение общих закономерностей функционирования и развития социума. На этом уровне осуществляется анализ основных категорий, понятий и законов социологии.

После общих идут **специальные социологические теории,** изучающие социальные законы и закономерности функционирования и развития социальных общностей, т. е. то, что образует непосредственно предмет социологии и связано с категориями «социальное», «социальные отношения», «социальное взаимодействие», «социальная сфера». **Дополняющие** их теории формируются на стыке социологии с другими науками — экономикой, политологией и прочими. Их называют **отраслевыми**. Эти теории изучают формы проявлений и механизмы действия социальных законов и закономерностей в различных сферах жизни общества.

Их объект, в отличие от общих теорий, — не общество в целом, а отдельные его «части»: экономика, политика, право и т. д. Они опосредуют связь социологии с другими науками. Основой их различения служит объект исследования, что и отражается в названии той социологической дисциплины, к которой они относятся: «экономическая социология», «политическая социология», «правовая социология». Эти теории изучают различные сферы общественной жизни с точки зрения существующих в них социальных отношений, используя специфические социологические категории: «социальная группа», «социальный институт», «социальная организация» и др. Термин «социология» в названии указанных дисциплин отражает особый подход к изучению соответствующих сфер жизни общества, обусловленный предметом и методом социологии. На мой взгляд, главное различие между специальными и отраслевыми социологическими теориями состоит в том, что специальные социологические теории характеризуются более высоким уровнем абстракции, чем отраслевые, и позволяют рассмотреть один и тот же объект, ту или иную социальную общность под определенным углом зрения, выделить ту или иную интересующий социолога сторону изучаемого объекта.

Различные ученые и исследователи выделяют фундаментальные и прикладные теории, если рассматривать социологические теории по их преимущественной ориентации. **Первые** ориентированы на решение научных проблем, связаны с формированием социологического знания, концептуального аппарата социологии, методов социологического исследования. Они отвечают на два вопроса: «Что познается?» (объект) и «Как познается?» (метод), т. е. связаны с решением познавательных задач. **Вторые** ориентированы на решение актуальных социальных проблем, связаны с преобразованием изучаемого объекта и отвечают на вопрос: «Для чего познается?». Теории здесь различаются не по объекту или методу, а по той цели, которую ставит себе социолог, решает он познавательные задачи или практические. Важно отметить тот факт, что прикладные теории ориентированы на поиски средств для достижения намечаемых обществом практических целей, путей и способов использования познанных фундаментальными теориями законов и закономерностей. Прикладные теории непосредственно касаются определенных практических отраслей человеческой деятельности и прямо отвечают на вопрос: «Для чего?» (для социального развития, совершенствования социальных отношений и т. д.).

Прикладной (практический) характер социологических теорий определяется тем вкладом, который они вносят в теории, прямо связанные с решением задач социального развития. Важно знать, что термины «фундаментальные» и «прикладные» обозначают направленность социологических теорий.

Следует также отметить динамические и стохастические теории. Различия между ними состоят в характере тех законов и процессов, которые лежат в их основе. Динамические теории характеризуют поведение системы или объекта строго однозначно (если А, то В). Стохастические теории дают альтернативные объяснения: если А, то, скорее всего, В, но возможно и С.

1.3. Модель “экономического человека” и ее эволюция. Бушмина А.Э., Арсельгова М.

С момента возникновения экономической теории (XVI – XVII вв.) существовали различные экономические школы со своими взглядами и убеждениями. И всегда главное место в их деятельности занимала модель человека. Модель экономического человека складывалась в ходе более чем двухвековой эволюции экономической науки. За это время некоторые признаки экономического человека, ране считавшиеся основополагающими, отпали как необязательные. К таким признакам относятся непременный эгоизм, полнота информации, мгновенная реакция.

Экономический человек характеризуется относительной неизменностью своих предпочтений, способа обработки окружающей информации и способа формирования ожиданий. Эти фиксированные параметры экономист считает экзогенно заданными, что позволяет ему определить оптимальную реакцию индивидов на возможные изменения ограничений. Различные направления психологии сходятся в том, что предпочтения человека и когнитивные структуры, употребляемые им для объяснения и прогнозирования окружающего его мира, не являются фиксированными — они подвергаются адаптации в процессе взаимодействия человека и окружающего мира. Этот процесс напоминает научное исследование, в ходе которого ученый проверяет и отбрасывает различные гипотезы.

Этапы эволюции:

А.Смит в своем труде «Богатсво народов» подчеркивает, что поведение человека направляется «симпатией», т. е. умением поставить себя на место другого (в современной психологии это качество называется эмпатией) и желанием заслужить одобрение «беспристрастного наблюдателя». Этика у Смита невозможна без учета собственного интереса, тогда как политическая экономия вполне может обойтись без учета чувства симпатии. С другой стороны, и в «Богатстве народов» Смит отнюдь не идеализирует эгоизм владельцев капитала: он хорошо понимает, что собственный интерес капиталистов может заключаться не только в производстве выгодных продуктов, но и в ограничении аналогичной деятельности конкурентов. Он даже отмечает, что норма прибыли, как правило, находится в обратной зависимости от общественного благосостояния и поэтому интересы купцов и промышленников в меньшей степени связаны с интересами общества, чем интересы рабочих и землевладельцев. Более того, этот класс «обычно заинтересован в том, чтобы вводить общество в заблуждение и даже угнетать его», пытаясь ограничить конкуренцию. Смит утверждает, что даже при самых худших предположениях относительно человеческой природы рыночная экономика, основанная на свободной конкуренции, все равно дает лучший результат, чем принудительная регламентация экономической деятельности. Смит не сводит собственный интерес людей к получению денежных доходов наподобие максимизации прибыли: на выбор занятий помимо заработка влияют также приятность или неприятность занятия, легкость или трудность обучения, постоянство или непостоянство занятий, больший или меньший престиж в обществе и, наконец, большая или меньшая вероятность успеха.

Итак, в произведениях английских классиков — в явном виде у Смита и в неявном у Рикардо — использовалась модель человека, которая характеризуется:

1) определяющей ролью собственного интереса в мотивации экономического поведения;

2) компетентностью (информированностью + сообразительностью) экономического субъекта в собственных делах;

3) конкретностью анализа — учитываются классовые различия в поведении и различные, в том числе неденежные, факторы благосостояния.

Значение этой модели человека для истории экономической мысли состоит прежде всего в том, что с ее помощью политическая экономия выделилась из моральной философии как наука, имеющая свой предмет — деятельность экономического человека.

Смит и Рикардо не предприняли попыток объяснить свой метод, видимо потому, что он казался им очевидно правильным и не нуждавшимся в обосновании. Однако так представлялось далеко не всем, и новая наука политическая экономия подверглась суровой критике, главным образом с позиций морали, за чрезмерно узкий взгляд на человеческую природу, сведенную к приобретательским, эгоистическим мотивам. Такая критика потребовала от экономистов более глубокого обоснования своих теорий. Естественно, внимание методологов было обращено исключительно на проблему мотивации, поскольку другие компоненты модели человека классической школы вопросов не вызывали.

Н. У. Сениор, английский экономист, считал, что экономический человек существует в действительности: в естественности и распространенности эгоистической мотивации (собственного интереса) можно легко убедиться с помощью наблюдений и интроспекции. Он включал в число основных общих положений экономической науки «желание каждого человека получить как можно больше предметов, составляющих богатство, с наименьшими возможными жертвами», хотя Сениор отмечал, что разные люди испытывают это желание с разной интенсивностью, а также признавал наличие у людей других мотивов помимо стремления к богатству. Но выводы, сделанные из этих положений, подчеркивал Сениор, справедливы лишь в отсутствие искажающего воздействия других факторов.

Маржиналисты. Центральное место в маржиналистской экономической теории занимала проблема ценности хозяйственных благ, ключ к которой маржиналисты искали не со стороны предложения, через издержки, как это делала классическая школа, а со стороны спроса, через отношение человека к вещи, проявляющееся в области личного потребления и обмена. Таким образом, в основе экономической теории маржиналистов неизбежно должна была лежать та или

иная модель рационального, максимизирующего полезность потребителя. Целью хозяйственной деятельности для каждого из ее участников у маржиналистов остается получение максимальных наслаждений или наибольшее удовлетворение потребностей. Однако сам характер потребностей конкретизируется в соответствии с законом убывающей предельной полезности (первый закон Госсена). Описывал многообразие человеческих мотивов и потребностей, **Маршалл** называет в их числе стремление к разнообразию, «жажду привлечь к себе внимание», потребности, удовлетворяемые той или иной деятельностью (спортом, путешествиями, научным и художественным творчеством, стремлением к признанию и совершенству). Однако в то же время он делает вывод, что экономическая теория должна главным образом заниматься мотивами, «которые наиболее сильно и устойчиво воздействуют на поведение человека а хозяйственной сфере его жизни». Самым устойчивым стимулом к ведению хозяйственной деятельности служит желание получить за нее плату... Она может быть затем израсходована на эгоистичные или альтруистические, благородные или низменные цели, и здесь находит свое проявление многосторонность человеческой натуры. Однако побудительным мотивом выступает определенное количество денег. Деньгам у Маршалла принадлежит и роль реального измерителя интенсивности потребностей.

Таким образом, в отличие от других маржиналистов Маршалл предпочитает, чтобы экономическая теория имела дело не с первичными человеческими потребностями, а с их денежным выражением. Однако в своей книге он уделяет большое место описанию исторического, эволюционирующего характера потребностей человека и отмечает решающее влияние производства на развитие потребностей: «Каждый новый шаг вперед следует считать результатом того, что развитие новых видов деятельности порождает новые потребности, а не того, что новые потребности вызывают к жизни новые виды деятельности». В связи с этим Маршалл полемизирует с выводом Джевонса о том, что потребление составляет научную основу экономической науки.

Особо следует рассмотреть модель человеческого поведения, которая легла в основу кейнсианской революции в макроэкономической теории. идеология кейнсианства заключалась, как известно, в том, что рыночная система, не способная самостоятельно поддерживать оптимальное макроэкономическое равновесие, нуждается в помощи со стороны государства. Теоретическая система у Кейнса имела прямой выход на экономическую политику, а это обусловило менее абстрактный уровень анализа по сравнению с неоклассической теорией. Правительственные регулирующие меры должны были ориентироваться на более конкретное представление о реальных хозяйственных субъектах: предприниматель, потребителях и биржевых спекулянтах (сыгравших не последнюю роль в Великой депрессии), их действительных мотивах, психологических свойствах, а следовательно, и возможных реакциях на ту или иную государственную политику.

Теория Кейнса была намного более конкретна, чем доминировавшая в его время маржиналистско-неоклассическая парадигма, хотя на страницах «Общей теории» легко можно проследить за колебаниями уровня конкретности анализа, которые Кейнс никогда не оговаривал. Он старался оперировать переменными, имеющими статистические аналоги, и успех его теории способствовал быстрому развитию статистики и эконометрических методов.

В целом есть основания сделать вывод, что в своей теории Кейнс отошел от методологического индивидуализма. Он безусловно отвергал атомистический взгляд на экономику и понимал ее как органическое единство, причем в силу недостаточной разработки макропроблем в современной ему экономической литературе уделил основное внимание именно им. Это и дало основание некоторым исследователям утверждать, что Кейнс принимал маржиналистскую микроэкономику как данность и лишь достраивал над ней второй этаж в виде своей макроэкономической теории.

* * *

Модель человека в экономической науке претерпела значительные изменения вместе с развитием самой науки.

Некоторые ее элементы подверглись уточнению, от других экономисты отказались, сочтя их излишними. Рассмотрим основные этапы эволюции.

Классический этап. Фигура “экономического человека”, этого “компетентного эгоиста”, ведомого “невидимой рукой” к личному и общественному благу, впервые встает в полный рост в трудах классиков английской и французской политической экономии в конце XVIII столетия. Родоначальником положенных в ее основу идей заслуженно считается “великий шотландец” А. Смит (1723–1790). Человек в его труде “Богатство народов” — это автономный индивид, движимый двумя природными мотивами, — своекорыстным интересом и склонностью к обмену.

Важную роль во взращивании homo economicus сыграл радикальный утилитаризм Дж. Бентама (1748–1832) — последовательного и убедительного проповедника гедонистических принципов. В его “моральной арифметике” основу всех действий человека образует принцип пользы, означающий достижение наибольшего удовольствия и стремление всячески избегать страдания. Вдохновленная идеями А. Смита, классическая политическая экономия приступает к последовательной рационализации понимания хозяйственной жизни. Эта рационализация связана с упрощением рассматриваемых связей, уменьшением количества вовлекаемых переменных.

Дж.С. Милль (1806–1873) разводит законы производства и законы распределения, уподобляя первые законам природы и представляя вторые как продукт общественного устройства. Но человек все более превращается в свод абстрактных принципов, из которых затем непосредственно выводятся все общественно-экономические отношения.

Человек в учении К. Маркса (1818–1883) тоже вполне соответствует канонам “экономического человека”. К. Маркс в значительной степени заимствует и экономический детерминизм Д. Рикардо, и раскритикованные им утилитаристские принципы Дж. Бентама. Выступает ли у К. Маркса человек непосредственно в качестве субъекта хозяйственных действий? Нет, индивиду приходится отойти на задний план, а производственные отношения становятся все более бессубъектными, обезличенными. По собственному признанию К. Маркса, фигуры экономических субъектов для него “являются олицетворением экономических категорий, носителями определенных классовых отношений и интересов” (к учению К. Маркса мы далее будем обращаться неоднократно).

Неоклассический этап. Модель “экономического человека” в собственном смысле слова появилась именно на этом этапе. В основе поведения человека лежит уже не столько эгоизм, сколько в возрастающей степени экономическая рациональность. “Нормальный” человек уподобляется профессору экономики. Зато его нравственные качества, по-

хоже, перестают интересовать исследователей этого направления. Существенно и то, что полезность представляется маржиналистами как функция. Это предполагает введение дополнительных экономических предпосылок относительно характера индивидуальных предпочтений: предусматриваются их устойчивость, транзитивность, монотонность насыщения. В результате открывается путь к использованию математического аппарата К. Менгер ставил под сомнение непогрешимость "экономического человека", нередко принимающего воображаемые блага за действительные, и пробовал ввести в его действия фактор времени. Продолжая эту линию, Ф. Хайек критикует утвердившуюся концепцию равновесия, которая исходит из действия одного человека, имеющего план и не отклоняющегося от этого плана. Трудности, по его мнению, начинаются с появлением нескольких независимых индивидов. Их ожидания могут вступать во взаимный конфликт.

Этап кризиса и экспансии. Постепенное обособление экономико-математической элиты в послевоенный период неизбежно ведет к серьезному кризису эконометрических моделей. Нарастает понимание невозможности обходиться без анализа внеэкономических факторов. В этой ситуации одни экономисты, подобно М. Фридмену (р. 1912), открыто заявляют о своем безразличии к предпосылкам теории при условии ее хороших предсказательных возможностей. Другие, осознавая теоретическую слабость и неполноту концептуальных предпосылок, пытаются их достроить. И развитие экономической теории во многом идет по пути уточнения и ограничения ее допущений (что означает также расширение поля действия экономического субъекта). Под сомнение ставятся то эгоизм поведения, то независимость индивида, то степень его информированности. На этой волне утверждаются очень разные направления экономической теории, которые можно считать "мягкими альтернативами" традиционной неоклассики.

Новая институциональная экономика. Ее основателем по праву считается Р. Коуз (р. 1910), основные работы которого публиковались еще с 30-х годов, но нашли признание только в 70-х.

Традиционная экономическая теория исходит, во-первых, из наличия у субъектов полной информации и, во-вторых, из того, что издержки обмена, связанные с подготовкой, заключением контрактов и обеспечением контроля за их выполнением, равны нулю. Новая институциональная теория вводит в качестве ключевого понятия трансакционные издержки, которые складываются из затрат на поиск и приобретение информации, переговоры и принятие решений, проверку и обеспечение их выполнения.

Экономический империализм. Изучение эволюции экономической теории подводит нас к следующему выводу: Если классическая политическая экономия XIX в. была теорией материального благосостояния, а неоклассическая теория преобразовалась в теорию распределения ограниченных ресурсов, то современная экономическая теория все более превращается в теорию оптимального принятия решений. Последнее обстоятельство освобождает ее от непременной связи с хозяйственным процессом как таковым. Не случайно крепнет стремление утвердить экономический подход в качестве общезначимого объясняющего подхода для всей социальной теории, которое в 70-х годах привело к явлению "экономического империализма" (термин введен в 30-х годах Р. Саутером), т.е. к систематическим попыткам экспансии экономической теории в смежные социальные области.

В качестве заключения можно сказать, что в большинстве упомянутых выше теорий, при множестве отступлений от исходной модели и разносторонней критике "экономического человека", все же сохраняется приверженность усредненному подходу к человеку, действия которого заданы сетью безличных обменных или контрактных отношений. В конечном счете, социальные институты выводятся из некой "натуры человека", или из того, что Ф. Найт (1885–1972) называл "человеческой природой, как она нам известна" ("Human nature as we know it"). В рассмотрении этой человеческой природы ударение делается, как правило, на индивидуально-психологические факторы (А. Маршалл даже объявлял экономическую теорию "психологической наукой"). Действия, подчиненные складывающимся социальным нормам, остаются на обочине без особого внимания. Общая логика в конечном счете такова: если что-то не поддается рациональному логическому объяснению, оно относится к области социальных, политических и психологических факторов. Люди не ведут себя рационально? Виной тому их "психология", "эмоции". Что же касается периодических рейдов в зоны социологических проблем, то они совершаются, как правило, без особого знания социологических традиций.

1.4. Этапы развития экономической социологии. Арсельгова М., Гусова Ж.

История развития экономической социологии неразрывно связана с историей формирования социологической науки в целом. Существенное влияние на ее становление оказали также представители различных направлений экономической теоретической мысли. Выделяют три основных этапа формирования и развития экономической социологии как науки:

• этап зарождения и возникновения социологического знания;
• классический этап формирования экономической социологии;
• современный этап развития экономической социологии.

К непосредственным предшественникам социологического знания относят французских мыслителей Шарля Монтескье (1689-1755), Жан Жака Руссо (1712-1778), Клода Анри Сен-Симона (1760-1825), Огюста Конта (1798-1857).

В развитии человечества Конт выделяет три стадии:

1. Теологическая, или воображаемая стадия. По мнению Конта, теологическая стадия соответствует младенческому состоянию человеческого разума, который ещё не способен к решению даже простых научных проблем. Человек, находясь на первой стадии своего развития, стремится приобрести знание о сущности мира (в действительности для него недоступное), объяснить все явления, отыскать начала всех вещей. Подобная «примитивная потребность» удовлетворяется довольно простым способом: люди рассматривают явления внешнего мира, объясняя их по аналогии с собственными действиями. Таким путём наблюдаемые явления облекаются в человеческие образы, и возникает иллюзия того, что сущность мироздания вполне постижима и даже известна. Происходящие в природном мире события человек связывает с деятельностью особых сверхъестественных существ, во многом подобных людям, но неизмеримо превосходящих их. Согласно Конту теологическая стадия -необходимый этап в развитии человечества. Теологический способ

мышления совершенно неизбежен в качестве исходной точки познавательного процесса. Чтобы убедиться в нелепости «теологических принципов», человеческий ум должен собрать достаточно фактов и познать реальный объем своих возможностей.

2. Метафизическая, или абстрактная стадия.

Так же как и теологическая, характеризуется стремлением человеческого ума к достижению абсолютного знания о первопричинах. Различие этих двух первых стадий состоит в том, что меняются сами принципы объяснения мироздания: место сверхъестественных сущностей теперь занимают абстрактные силы. Эти абстрактные силы изучает особая дисциплина - онтология, которая ставит своей задачей объяснение внутренней природы всех вещей. Типичная черта метафизической стадии - недостаточное внимание к наблюдениям и повышенный интерес к умозрительной аргументации, слабо подкреплённой фактами. Метафизическая стадия, согласно Конту, носит переходный характер: её назначение - постепенное разрушение теологического мышления и подготовка почвы для будущего триумфа научного метода. Эта вторая стадия столь же необходима, как и первая, ведь переход от теологии к науке не может быть слишком резок в силу того, что человеческий ум не терпит внезапных перемен, развиваясь последовательно и постепенно.

3. Позитивная, или научная стадия. Это новая стадия в духовной эволюции человечества, в которой на первый план выходит деятельность отдельных наук, эмпирическим путём изучающих конкретные области действительности. Причём Конт полагал, что переход от одной стадии к другой определяет не только эволюцию человеческого мышления, но и развитие общества вообще, то есть движущей силой истории он считал прогресс знания. Итак, на место теологии и метафизики приходит наука. Истинная философия - одна из научных дисциплин, которая стремится охватить все классы явлений и которая применима к любым объектам человеческого знания. При этом позитивная философия вовсе не тождественна простой совокупности наук. Позитивная философия делает своим содержанием только важнейшие результаты каждой из основных наук (оставляя в стороне многочисленные частности) и рассматривает только наиболее общие методы, применяемые в этих науках.

2.Классический этап в формировании экономической социологии.

Данный период охватывает конец XIX- начало XXвв. К характерным особенностям классического этапа относят:

• разработку основополагающих принципов изучения реальных общественных процессов под углом взаимосвязи экономики и общества;

• разработку системы категорий экономико-социологического анализа;

• постановку и теоретический анализ ряда важных проблем, лежащих на стыке экономики общества;

• более широкое продвижение в теоретических воззрениях социологического взгляда на природу экономических явлений и процессов как альтернативы сугубо экономическому взгляду на развитие экономики.

Этот этап (середина XIX — начало 20-х годов XX в.) называют "классической экономической социологией", представителями которой считаются К. Маркс, М. Вебер и Т. Веблен. Особенности этого этапа состоят в постановке и теоретическом анализе наиболее крупных проблем, лежащих "на стыке" экономики и общества, в разработке социологической альтернативы чисто экономическому взгляду на развитие экономики.

Среди классиков мировой социологии рассматриваемого этапа состоит имя французского социолога Эмиля Дюркгейма (1858-1917). Однако из главных его произведений называется «О разделении общественного труда» (1893).

Дюркгейм развил методологию социологической науки. Социология, полагал он, должна изучать социальную реальность, присущие только ей качества.

Особое место в становлении экономической социологии занимает американский экономист и социолог Торстейн Веблен (1857-1929). Одна из самых известных его работ – книга «Теория делового предпринимательства» (1904). В этой работе вся история человеческой цивилизации рассматривается как история смены социальных институтов, обусловливающих (детерминирующих) образцы поведения и мышления.

Веблен – один из создателей социологической концепции потребления.

Главную роль в экономическом и культурном развитии общества Веблен отводил менеджерам и научно-технической интеллигенции. По его мнению, двигателем развития общества является экономика, развитие производства, которое влечет за собой смену социальных институтов и норм социальной жизни.

3.Современный этап в развитии экономической социологии.

Хоторнский эксперимент — общее название ряда социально-психологических **экспериментов**, проводившихся группой учёных под руководством Элтона Мэйо на фабрике «Вестерн Электрикс» в США. Их задачей было выявление зависимости между физическими условиями работы и производительностью труда. Крупным вкладом в развитие индустриальной социологии было проведение в течение 1924-1932гг. так называемого Хоторнского эксперимента в социологии. Он проводился на ряде промышленных предприятий г.Хоторна (близ Чикаго). Его целью было исследование влияния оплаты и условий труда, других социальных факторов на производительность рабочих.

Хоторинский эксперимент инициировал развитие индустриальной социологии, в частности, теории человеческих отношений, социологии управления, стал базой для разработки новых подходов к решению проблем морально-психологического стимулирования труда.

В мировой же социологической науке в 20-60-е гг., экономическая социология развивается на собственной социологической основе.

Индустриальная социология получила развитие в книге Э.Мэйо (1880-1949) «Социальные проблемы промышленной цивилизации» (1945г.). Основными объектами анализа Мэйо в современном ему капиталистическом обществе выступали:

1. Факт разрушения индустриализирующимися обществом «первичных» или «неформальных» организаций;

2. Растущая индустриализация общества ми её неизбежный спутник – бюрократизация, которая порождает враждебность, игнорирует мир человеческих эмоций.

Другим важным источником развития экономической социологии 20-го века становятся антропология. Практически одновременно с книгой Ф.Хайека «Дорога к рабству», появилась книга «Великая трансформация» антрополога К.Поланьи (1886-1954), написанная совершенно в противоположных позициях.
Социологический институционализм Поланьи показал историческую ограниченность конкурентных рынков.

Ведущим направлением в экономической социологии этого периода становятся структурный функционализм во главе с Т.Парсонсом (1902-1979). Впоследствии Т.Парсонс вместе с Н.Смелсером (родился в 1930г.) анализируют природу границ между экономикой и социологией с позиций теории систем. В соответствии с таким подходом экономическая теория становится особым случаем общей теории социальных систем, а основные экономические категории выводятся с помощью категорий социальной системы.

Итогом развития этого напрпавления, получившего название «перспективы хозяйства и общества», стало издание в начале 60-х годов книги Н.Смелсера «Социология экономической жизни». Теория социального обмена Дж.Хоманса (1910-1989) и П.Блау стала попыткой возрождения индивидуализма в экономической социологии. Истоки этой теории – бихевиористской психологии.

Итак, современная экономическая социология характерна тем, что это – не столько целостное мононаука, сколько широкое научное движение, направленное на изучение стыковых экономико-социальных проблем, стоящих перед развитыми странами.

* * *

Основные этапы развития экономической социологии – теоретический и эмпирический.

Теоретический этап развития экономической социологии связан с деятельностью Карла Маркса, Макса Вебера, Торстейна Веблена и др.

- Вклад К.Маркса(1818-1883) в основном связан с раскрытием роли классовой борьбы как движущей силы развития общества - Вклад М.Вебера(1864-1920)связан с раскрытием влияния на экономическое поведение человека таких факторов как религия, этика, политика, право и т.д

- Особое место в становлении экономической социологии занимает американский экономист и социолог Торстейн Веблен. (1857-1929). Одна из самых известных его работ – книга «Теория делового предпринимательства» (1904). В этой работе вся история человеческой цивилизации рассматривается как история смены социальных институтов, обусловливающих (детерминирующих) образцы поведения и мышления.

Предмет экономики – мотивы экономического поведения(в частности, мотивы потребительского поведения различных социальных групп). Согласно проницательному заключению Веблена, модель «экономического человека», принадлежащая классику политической экономики Адаму Смиту, явно устарела. Экономическое поведение определяется (детерминируется) не только корыстными подсчетами большей выгоды, заставляющими, например, сапожника бросать свое малодоходное дело и печь пироги, или, соответственно, пирожника – тачать сапоги. Экономическое поведение (как и всякое другое) зависит от уже усвоенных (в детстве) норм, устоявшихся традиций, от «духа соперничества» (индикатором которого является открытое Вебленом же «престижное потребление»), даже от бессознательных (подсознательных) факторов, описанных З.Фрейдом. В своих работах Т.Веблен описал и противопоставил два класса – класс бизнесменов («праздный класс») и «класс менеджеров» - работяг и подлинных героев социального прогресса.

Эмпирический этап развития экономической социологии связан с деятельностью американцев Фредерика Тейлора и Элтона Мэйо.

Фредерик Тейлор (1856-1915) был основателем классической школы научного менеджмента. Им и его последователями была разработана знаменитая «система Тейлора» - система организации труда и производства, основанная на достижениях науки и техники. Эта система представляла собой совокупность методов организации и нормирования труда, управления производством, процессами подбора, расстановки и оплаты рабочей силы, направленных на повышение эффективности и качества труда, его интенсификацию. Тейлор предусматривал детальное исследование трудовых процессов, установление четкого регламента на выполнение, подбор и специальную тренировку рабочих, пригодных для выполнения различных работ при очень высоких темпах труда.

Вся система Тейлора была построена на следующих принципах :

- замены грубых практических методов научными принципами;

- тщательного отбора рабочих на основе научно установленных признаков, тренировки и профессионального обучения каждого из них;

- сотрудничества администрации и рабочих в решении производственных задач;

- равномерного распределения труда;

- разделения ответственности за дела производства между администрацией и рабочими.

Согласно Тейлору, стимуляция индивидуального труда гораздо эффективнее сказывается на производительности. Когда рабочие объединены в артели, каждый из них трудится менее производительно. Научные методы труда должны разрабатываться на основе тщательного наблюдения за действиями отдельного работника. При этом трудовая операция подразделяется на простейшие элементы и измеряется при помощи хронометража. В результате исключались все бесполезные движения.

Тейлор рассматривал рабочего как автоматического исполнителя трудовых действий. Основными движущими импульсами он считал ожидание и получение материального вознаграждения, заинтересованность в материальной выгоде.

Внедрение «системы Тейлора» сначала в США, а потом и по всему миру привело к резкому повышению производительности и интенсивности труда. Рабочих, которые не выдерживали высоких темпов труда, или переводили на другую работу, или увольняли.

Но в конце 1920-х – начале 1930-х гг. теория Тейлора перестала удовлетворять потребностям производства. Отчасти это было связано с изменением содержания труда, с увеличением в нем творческих, инициативных, интеллектуальных компонент. Þ Началось формирование нового направления, связанного с деятельностью Э. Мэйо.

Элтон Мэйо(1880 - 1949) критически воспринимал современное ему индустриальное общество. Имевшие в нем место процессы разрушения и дезинтеграции людей были обусловлены, с его точки зрения, «дисфункциональными процессами разделения труда» и бюрократической формой управления.

С 1927 по 1932гг. Э. Мэйо проводил масштабные исследования на крупном заводе электрокабелей в г. Хоторне (около Чикаго), принадлежавшем фирме “Western Electric”. Эти исследования охватили около 20 тыс. человек. Позднее они были признаны классическими и получили название «хоторнские эксперименты». Исследования Мэйо начались с определения степени влияния благоприятных условий труда (освещение, режим работы, паузы для отдыха, система оплаты и др.) на уровень производительности рабочего. При этом сразу же обнаружилось, что на рост производительности (независимо от условий труда) оказывают значительное влияние такие плохо измеримые, но весомые факторы как «групповой дух», межличностное общение, субъективное отношение работников к своей профессии и т.д.

Среди скрытых факторов были выявлены неформальные нормы, правила и требования рабочих, которые давали им возможность для сдерживания производительности, оказания давления на новичков, противодействия нажиму со стороны администрации и защиты интересов рабочих. Оказалось, что практически каждая трудовая бригада имеет сложное внутреннее деление не только по профессиональным, но и по личностным признакам. При этом неформальные лидеры оказывают часто определяющее влияние на трудовое поведение работников. Было показано, что идентификация интересов работников с интересами компании зависит от степени близости первичных отношений, уважения и общности между доверенными лицами компании и неформальной группой. В итоге работники производят такое количество продукции, которое соответствует стандартам неформальной группы.

Поэтому исследователи поняли, что надо не разрушать неформальные структуры, а овладевать, контролировать и управлять ими. Позже было установлено, что фирма затратила на проведение экспериментов 4 млн. долларов, а через 10 лет получила 80 млн. долларов чистой прибыли. Таким образом, менеджмент столкнулся с необходимостью учета т.н. «человеческого фактора» для повышения эффективности производства. Исследователи поняли, что решающее влияние на производительность труда и трудовые отношения оказывают преимущественно социальные и психологические, а не материальные факторы

1.5. Классическая политическая экономия.
1.6. Маржиналистская и кейнсианская революции.
1.7. Новая австрийская школа. Тришина В.М.

Если вы придерживаетесь популярной точки зрения, что голодные до информации экономисты всегда заняты формулами и мышлением, не выходящим за рамки, то вам стоит взглянуть на австрийскую школу. Так же, как монахи, живущие в монастыре, экономисты этой школы стремятся решить сложные экономические вопросы путем проведения «мысленных экспериментов». Австрийская школа считает, что чтобы обнаружить истину, надо лишь мыслить вслух. Интересно, что эта группа имеет уникальный взгляд на некоторые из наиболее важных экономических проблем нашего времени.

Что мы знаем сегодня, так это то, что австрийская школа не была образована за один день. Она прошла через годы эволюции, в которых мудрость передавалась из поколения в поколение. Хотя школа и прогрессировала, включая в себя знания из внешних источников, основные принципы остаются теми же.

Австрийский экономист Карл Менгер, написавший в 1871 году «Принципы экономики», считается основателем австрийской школы. Название его работы не предполагает ничего необычного, однако ее содержание стало одним из столпов маржиналистской революции. Менгер говорит, что экономические ценности товаров и услуг носят субъективный характер. То есть то, что является ценным для вас, может не быть ценным для вашего соседа. Так же он объясняет, что с увеличением количества товаров их субъективное значение для человека уменьшается. Эти знания лежат в основе концепции убывающей предельной полезности.

Позже Людвиг фон Мизес, другой великий мыслитель австрийской школы, применил теорию предельной полезности денег в своей книге «Теория денег и кредита» (1912). Данная теория на самом деле может помочь в поиске ответа на один из самых основных вопросов экономики: сколько денег слишком много? Здесь также ответ будет субъективным. Еще один доллар в руках миллиардера вряд ли что-то сделает, хотя тот же доллар будет иметь неоценимое значение в руках нищего.

Сегодня австрийская школа ограничивается не только Веной, но и распространяет свое влияние по всему миру. На протяжении многих лет основные принципы данной школы позволяли заглянуть внутрь многочисленных экономических вопросов, таких как закон спроса и предложения, причин инфляции, теории создания денег и работы иностранных валют. По каждому из вопросов мнения австрийской школы, как правило, отличаются от других школ экономики.

Методология. Австрийская школа использует логику априорного мышления для того, чтобы найти экономические законы универсального применения, тогда как другие обычные школы экономики (как неоклассические школы) используют данные и математические модели для объективного доказательства своей точки зрения.

Что определяет цену? Данная школа считает, что цены определяются субъективными факторами, такими как предпочтение индивида купить или нет определенный товар, в то время как классическая школа считает, что объективные издержки производства определяют цену и неоклассическая – что цены определяются равновесием спроса и предложения. Австрийская школа отвергает оба классический и неоклассический виды, говоря, что затраты на производство также определяются субъективными факторами, основанными на стоимости альтернативного использования дефицитных ресурсов, и равновесие спроса и предложения тоже определяются субъективными индивидуальными предпочтениями.

Что определяет процентные ставки? Австрийская школа отвергает классический вид капитала, в соответствие с которым процентные ставки определяются соотношением спроса и предложения капитала. Данная школа считает, что процентные ставки определяются субъективным решением отдельных лиц тратить деньги сейчас или в будущем.

Почему инфляция влияет на разных людей по-разному? Австрийская школа считает, что любое увеличение денежной массы, не поддерживаемой увеличением производства товаров и услуг, приводит к росту цен, но цены не увеличиваются на все товары одновременно. Цены на некоторые товары могут увеличиваться быстрее, чем другие, что приводит к большей разницей в относительных ценах товаров. Например, сантехник Петр может обнаружить, что он зарабатывает то же количество долларов за свою работу, но должен платить больше пекарю Ивану, покупая у него хлеб. Изменения в относительности цен сделают Ивана богаче за счет Петра. Если бы цены на все товары поднялись одновременно, то это едва ли имело значение. Однако цены на товары, через которые деньги вводятся в систему, регулируются прежде, чем другие. То есть, например, если государство вводит деньги, покупая кукурузу, то цены на кукурузу поднимутся быстрее, чем остальные.

Что вызывает бизнес-циклы? Австрийская школа считает, что экономические циклы вызваны искажением процентных ставок из-за попыток правительства контролировать деньги. Нерациональное использование капитала имеет место, если процентные ставки искусственно низки или высоки посредством вмешательства правительства. В конечном счете, экономика переживает рецессию в целях восстановления естественного прогресса.

Как создаются рынки? Австрийская школа видит рыночный механизм как процесс, а не результат проекта. Люди создают рынки в своем намерении улучшить свою жизнь, а не из-за какого-то сознательного решения. Так, если оставить кучку любителей на необитаемом острове, рано или поздно их взаимодействия приведут к созданию рыночного механизма.

Возможно, экономистам следует принять кредо врачей: «Не навреди». Рыночная экономика развивается из естественной склонности человека улучшить свою ситуацию и, тем самым, открыть взаимовыгодные отношения для достижения данной цели. Адам Смит впервые систематизировал эту мысль в «Исследовании о природе и богатстве народов». В XX веке экономисты Австрийской школы были самыми непримиримыми сторонниками этой мысли не из-за лишь идеологической приверженности, но из-за логики своих аргументов.

Экономическая теория австрийской школы основывается на вербальной логике, свободной от технических данных современной экономики. У нее есть значимые различия с другими школами, но путем предоставления уникального взгляда на некоторые из самых сложных экономических проблем, австрийская школа заработала постоянное место в сложном мире экономической теории.

1.8. Теории рационального выбора. Стулова Е.И.

Теория рационального выбора представляет собой научный подход, который основывается на рассмотрении социального взаимодействия как процесса координации действий людей, стремящихся к достижению индивидуальных целей. Рациональность выбора определяется оптимальностью стратегии поведения. Индивид выбирает из альтернатив – фиксированного набора возможных вариантов действий – тот вариант, который даст наилучший результат.

Теория рационального выбора сформировалась под влиянием:

- Неоклассическая теория (А. Маршалл, К. Менгер, Л. Вальрас), выделившая роль взаимного обмена между людьми. Представители неоклассической теории создали неоклассическую школу и приобрели сильное политическое влияние в период интенсивной экономической экспансии. По их убеждению, индивид, принимающий рациональные решения, вступает в отношения обмена с другими рациональными индивидами, и процесс обмена продолжается до достижения момента, когда последующий обмен уже не может принести выигрыш ни одной стороне без ущерба для другой. В этом случае общество достигает экономического равновесия. Теоретические модели, разработанные неоклассической школой, опираются на понятие рационального поведения индивида, и из этих посылок выводится рациональная организация общества – совокупности индивидов, обладающих рациональным поведением. В неоклассической теории рациональным является максимизация полезности индивидов в пределах ресурсов, имеющихся в их распоряжении, знаний, которыми они располагают, и ожиданий в отношении действий других партнеров. Предполагается, что рациональные индивиды не только способны соотнести выгоды и издержки своих действий, но и понимают последствия своей деятельности. В то же время общепринятые нормы, традиции, обычаи играют в построениях неоклассиков весьма скромную роль. Между тем потребность в снижении уровня неопределенности вынуждает экономических агентов опираться на традиции. Там, где преобладает неопределенность, неоклассические предпосылки теряют свою универсальную силу. Максимизация может стать бессмысленной, и рациональный индивид вынужден ориентироваться не на нее, а на социально-приемлемые результаты. К тому же то, что было рациональным вчера, может оказаться нерациональным сегодня.
- Тип рациональности, разрабатывавшийся неоклассической школой, близок к тому, который позже М.Вебер назвал рациональностью, ориентированной на определенные цели и средства их достижения. Рассмотрение веберовской экономической социологии в русле «теорий рационального выбора» предполагает обращение к таким аспектам творчества немецкого социолога, как рациональность и социальное действие, а именно, целерациональное (использование определенного ожидаемого поведения других людей для достижения целей), которые типологически представлены в разделах его основополагающего труда «Хозяйство и общество» 1921. Большинство примеров, иллюстрирующих этот тип рациональности, заимствованы Вебером из экономики. Действительно, процесс обмена, конкуренция, взаимовыгодные альянсы хорошо описываются целерациональной моделью. При этом неоклассическое понимание рациональности, не связанное с нормами морали, было сконцентрировано на экономике.
- В теории рационального выбора преодолевается ограниченность неоклассической теории, поскольку учитывается, что в ежедневных решениях важную роль играют *время, трансакционные издержки и информация*, от которых традиционная неоклассическая теория абстрагировалась. Поэтому теория рационального выбора формулирует

рациональность не только в строгой форме (как принцип максимизации), но и в менее строгой форме, с учетом ее ограничения во времени, когда люди не добиваются максимума, а стремятся обеспечить определенный уровень своих потребностей. Здесь стоит отметить достижения Рональда Коуза, который ввел понятие трансакционных издержек в работе «Природа фирмы» 1937. Под трансакционными издержками он понимал затраты и потери, неизбежно возникающие при заключении и совершении любых сделок (трансакций). Речь идет об издержках, связанных со сбором и переработкой информации, поиском партнеров, проведением переговоров и принятием решений, оформлением и юридической защитой контрактов, контролем за их исполнением и пр. Теорема Рональда Коуза гласит: «Если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении прав собственности». Коуз – лауреат Нобелевской премии по экономике 1991 г. «за открытие и прояснение точного смысла трансакционных издержек и прав собственности в институциональной структуре и функционировании экономики».

- Герберт Саймон, который разработал концепцию ограниченной рациональности в работе «Models of Men: Social and Rational» 1957. Г. Саймон – обладатель Нобелевской премии по экономике «за новаторские исследования процесса принятия решений в экономических организациях, в фирмах» в 1978 году. Он полагал, что:

1. Экономические агенты ограничены в способности определять цели и просчитывать долгосрочные последствия принимаемых ими решений, что обусловлено как их умственными способностями, так и сложностью среды, которая их окружает;
2. Экономические агенты пытаются реализовать свои цели и решить поставленные перед ними задачи не все сразу, а последовательно;
3. Экономические агенты ставят перед собой цели определенного уровня, более низкого, чем максимально возможны для них. (Например, многие владельцы фирм отнюдь не стремятся максимизировать доход своей фирмы. Вместо этого они пытаются довести свой собственный доход до уровня, который позволил бы им занять желаемое социальное положение, и, добившись цели, останавливаются). Другими словами, индивиды в своем поведении руководствуются принципом удовлетворенности.

В наиболее общем виде рациональность может быть определена следующим образом: «субъект никогда не выберет альтернативу X, если в то же время доступна альтернатива Y, которая, с его точки зрения, предпочтительнее X». Здесь можно выделить три важнейшие черты рациональности: ее индивидуальный характер, ограниченность и субъективность.

Исходя из вышеописанных теорий, можно с полной уверенностью сказать, что значимость теории рационального выбора в современной социально-политической реальности колоссальна. Данная теория представляет идеальный тип реальности, который помогает сформулировать основные гипотезы поведения индивидов независимо от сферы деятельности. Стоит отметить, что теория рационального выбора универсальна – она формализует логику поведения индивида в различных ситуациях.

Таким образом, на мой взгляд, в большинстве своем действия человека в обществе сопровождаются рациональностью, ведь очень важно сделать правильный выбор. Теория рационального выбора – термин, характеризующий различные подходы к действию в экономических, социальных и политических науках и описывающий подходы рационального поведения действующих субъектов. Все вышеизложенные теории значительно повлияли на формирование самой теории рационального выбора, которая на сегодняшний день играет огромную роль в нашем обществе.

1.9. Старая и новая институциональная экономическая теория. Арсельгова М.

Институционализм как особое течение сложился еще в начале XX в., но долгое время находился на периферии экономической мысли. Объяснение движения экономических благ лишь институциональными факторами не находило большого числа сторонников. Отчасти это было связано с неопределенностью самого понятия «институт», которое исследователями трактовалось по-разному: как обычаи, государство, корпорации и т.д. Под институтами понимались, прежде всего, социально-психологические явления жизни и деятельности людей, опирающиеся на сложившиеся привычки и закрепленные в обычном праве. Отчасти – с тем, что институционалисты пытались применить к экономике методы других общественных наук: права, социологии, психологии, политологии и т.д. В результате они утрачивали способность говорить на едином языке экономической науки, каким считался язык графиков и формул. Были, конечно, и другие объективные причины, по которым институционализм оказался невостребованным современниками.

Положение коренным образом изменилось в 1960–1970-е гг. В центре внимания исследователей оказались уже не обычаи, а социальные институты, которые обусловливали поведение людей в стандартных ситуациях. Такой подход иначе расставлял акценты. Становилось возможным изучать постоянно повторяющиеся (воспроизводящиеся в обществе) процессы, что открывало путь к установлению объективных закономерностей (их формализации и отражению в экономико-математических моделях). Институты в такой трактовке выступали как средства достижения индивидуалистических («эгоистических») целей. Чтобы понять, почему в этом случае мы говорим о движении экономической науки вперед, мы проведем сравнение старого и нового институционализма. Между «старыми» институционалистами (Т. Веблен, Дж. Коммонс, Дж. К. Гэлбрейт) и неоинституционалистами (Р. Коуз, У.К. Митчелл, Дж. Бьюкенен, Х. Демсец, М. Олсон, Р. Познер) есть по крайней мере три коренных различия.

Во-первых, «старые» институционалисты (например Дж. Коммонс в «Правовых основах капитализма») шли к экономике от права и политики, пытаясь изучать проблемы современной экономической теории методами других наук об обществе. Неоинституционалисты идут прямо противоположным путем – изучают политологические и правовые проблемы методами неоклассической экономической теории и прежде всего с применением аппарата современной микроэкономики и теории игр.

Во-вторых, традиционный институционализм основывался главным образом на индуктивном методе, стремился идти от частных случаев к обобщениям, в результате чего общая институциональная теория так и не сложилась. Неоин-

ституционализм выбрал дедуктивный путь – от общих принципов неоклассической экономической теории к объяснению конкретных явлений общественной жизни.

Коренные различия между "старым" институционализмом и неоинституционализмом

Признаки	Старый институционализм	Неинституционализм
Движение	От права и политики к экономике	От экономики к политике и праву
Методология	Других гуманитарных наук (право, политология, социология и др.)	Экономическая неоклассическая (методы микроэкономики и теории игр)
Метод	Индуктивный	Дедуктивный
Фокус внимания	Коллективное действие	Независимый индивид
Предпосылка анализа	Холизм	Методологический индивидуализм

В-третьих, старый институционализм как течение радикальной экономической мысли обращал преимущественное внимание на действия коллективов (главным образом, профсоюзов и правительства), защищающих интересы индивида. Неоинституционализм же ставит во главу угла независимого индивида, который по своей воле и в соответствии со своими интересами решает, членом каких коллективов ему следует быть.

В последние десятилетия наблюдается рост интереса к институциональным исследованиям. На мой взгляд, это связано с попыткой преодолеть ограниченность ряда предпосылок, характерных для economics (аксиомы полной рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, установления равновесия лишь посредством ценового механизма и др.) и рассмотреть современные экономические, социальные и политические процессы более комплексно и всесторонне, так же с попыткой проанализировать явления, возникшие в эпоху НТР, применение к которым традиционных методов исследования не дает пока желаемого результата.

1.10. Теории трансакционных издержек, агентских соглашений. Аношкина М.С.

Теория трансакционных издержек является частью теории неоиституционализма и представляет собой теорию организации предприятий, объектом изучения которой служит многосторонний договор как форма организации. **Трансакционные издержки** - это затраты, возникающие в связи с заключением контрактов или издержки, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов.

В основе теории лежит гипотеза, что любое экономическое действие напрямую связано с затратами и таким образом возможно объяснить проблему эффективности различных экономических операций. Теория трансакционных издержек не только выделяет роль организационных форм, но и даёт объяснение взаимодействия рынка и предприятий.

Автором данной теории по праву можно считать американского экономиста **Рональда Коуза** (1910-2013) и его работу **"Природа фирмы"** (1937), за которую Р. Коуз был награждён Нобелевской премией по экономике. В данной работе автор анализирует новый вид издержек, которые он назвал «трансакционными». Также известность получила "теорема Коуза", согласно которой, рынок может справиться с любым влиянием извне, если сумма трансакционных издержек равна нулю.

Итак, трансакционные издержки являются следствием комплексности окружающего мира и ограниченной рациональности экономических субъектов. **Решающими факторами** такого рода издержек становятся следующие условия:

1. Факторная специфика издержек.
2. Неопределенность окружающей среды (риск).
3. Ограниченная рациональность участников соглашений, оппортунизм.

В рамках теории было выделено **5 основных видов издержек:**

1. **Издержки поиска информации,** связаны с тем, что при заключении любых соглашений необходимо потратить время и иные ресурсы, чтобы найти подходящих партнеров. Недостаточная информация, ее неполнота повышают риски в рамках сделки и часто оборачиваются дополнительными расходами с целью их минимизации.

2. **Издержки измерения** - это невозможность объективной оценки и ошибки в процессе оценивания. Крайне сложно оценивать характеристики многих предметов, например, полезность станка или надежность машины. С людьми ситуация только усложняется - грамотная и объективная оценка квалификаций или способностей видится практически невозможной задачей.

3. **Издержки ведения переговоров и заключения контрактов** - в целом очевидны и понятно, но также требуют значительных затрат ресурсов и времени.

4. **Издержки спецификации и защиты прав собственности** - являются неотъемлемой частью всех процессов, где присутствует право и закон. Затраты средств, необходимых на защиту прав или их восстановление часто весьма высоки.

5. **Издержки оппортунистического поведения** - самый сложный и комплексный вид издержек, защититься от которого крайне трудно. Это присутствие и асимметрии информации в договорах, и нечестность сторон, и уклонение от обязанностей по контракту, и моральные риски, и шантаж, с целью получения прибыли. Оппортунистическое поведение крайне сложно просчитать и предотвратить, в связи с чем, данный вид издержек является наиболее опасным для сторон.

В качестве минимизации издержек оппортунистического поведения могут выступать: репутация сторон, культура проведения переговоров, доверия участников друг к другу.

Еще один теоретик теории трансакционных издержек - **Оливер Уильямсон** (1932-), американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике, автор таких работ, как "Рынки и иерархия: анализ и антитрестовские выводы ", "Корпоративный контроль и деловое поведение: исследование эффектов организационной формы предпринимательского выбора ".

Уильямсон считал, что если трансакционные издержки минимальны, то выбранная участниками форма договора является оптимальной. В своих работах он уделили особое внимание проблеме оппортунизма, выделяя **2 вида трансакционных издержек и особенностей оппортунистического поведения**:

1. **Предполагаемые (ex-ante) издержки** - затраты на сбор и получение информации об участниках договора, затраты на измерение, затраты на подписание договора и т.д. Здесь имеет место быть предконтрактный оппортунизм, связанные с сокрытие информации, предоставлением ложной информации партнерам и т.л.

2. **Фактические (ex-post) издержки** - затраты на достижение условий уже заключенного договора, то есть на выполнение декларированных обязательств. Здесь оппортунизм еще более опасен, так как связан с уклонение от обязательств, несоблюдение условий по договору.

В основе оппортунистического поведения лежит несовпадение экономических интересов, которое вкупе с ограниченностью ресурсов и неопределенностью как таковой, приводит к невыполнению условий контракта. Детально разбираясь в проблеме **оппортунизма**, Уильямсон делил его на **3 основных вида:**

1. **Естественный оппортунизм** - присущий многим людям в силу того, что условиях среды крайне изменчивы и отступление от условий ранее заключенного контракта иногда оправдано.

2. **Стратегический оппортунизм** -, сокрытие информации от другой стороны.

3. **Грубый оппортунизм** - целенаправленное невыполнение условий договора, нарушение предписаний контракта.

Итак, можно сделать вывод, что оппортунизм - это наиболее опасный и комплексный вид трансакционных издержек, возникает на всех этапах взаимодействия сторон в рамках договора, является следствием стремления экономического агента удовлетворить собственные интересы. Наличие оппортунизма в поведении агентов приносит сложности не только во взаимодействие в рамках контрактов, но и в отношения внутри фирмы или организации.

Уильямсон также проанализировал **трансакционные издержки по степени их рискованности** и видам взаимодействий на рынке:

1. **Единичный или уникальный обмен**. Например, нам необходимо купить холодильник. Издержки поиска информации достаточно высокие, и такую покупку большинство людей совершает в среднем раз в пять или десять лет, а это значит, что продавцу безразличны отношения с нами, как с клиентом, и риск оппортунистического поведения с его стороны крайне велик. Решением может служить гарантия на покупку, что "заставит" продавца выполнять условия подписанного контракта.

2. **Повторяющийся обмен массовыми товарами**. Это постоянные покупки продуктов питания/одежды и прочего у одного и того же продавца. В целом, это не рискованные вид взаимодействия, так как часто между продавцом и покупателем по истечении времени устанавливаются доверительные отношения, и к тому же покупатели экономят на издержках поиска.

3. **Повторяющийся контракт, связанный с инвестициями в специфические активы**. Специфические активы - это такие затраты, следующее применение которых является гораздо менее выгодным. Они всегда создаются под определенную трансакцию, в связи с чем риски убытка или потери активов в следствие трансакционные издержек достаточно велики.

4. **Инвестиции в идосинкратические активы.** Идиосинкратический актив — это уникальный актив, который при изъятии его из данной трансакции теряет ценность вообще, или его ценность становится ничтожной. Это могут быть, например, инвестиции в конкретный технологический процесс. В данном случае актив идиосинкратичен, т.е. привязан к определенной технологии и риски от трансакционных издержек наиболее высоки.

Существуют и другие классификации трансакционных издержек. Например **Поль Р. Милгром и Джон Робертс** (американский и канадский экономисты соотсетственно) делят их на две группы — на издержки, связанные с координацией, и на издержки, связанные с мотивацией. **Координационные издержки**: это издержки определения деталей контракта, издержки определения контрактов и издержки непосредственной координации. **Мотивационные издержки**: это издержки, связанные с неполнотой информации и издержки, связанные с оппортунизмом.

На мой взгляд, у теории трансакционных издержек, несомненно имеется ряд достоинств. В частности, теория приводит доводы эффективного проведения того или иного вида трансакций, дает возможность анализа межорганизационных форм проведения операций, способствует выработке стратегии избегания трансакционных издержек. В связи с этим данная теория является актуальной и по сей день, более того, эмпирические исследования трансакционных издержек сейчас особенно востребованы.

Однако есть и недостатки, как и в любой другой теории имеют место быть. Прежде всего, отсутствует связанность между трансакциями и объективный способ их замера. Предположение о наличии оппортунизма не всегда оправдано, так как трансакции и их участники находятся в определенных социальных связях, не учтённых данной теорией. Практически ничего не говорится о внешних факторах, которые могут влиять на договора и соглашения и не вписываются в теорию трансакционных издержек.

Что касается **теории агентских отношений**, ее представили активные разработчики теории прав собственности **А. Алчян** (1914-2013) **и Г. Демсец** (1930-), которая по существу отрицает наличие каких бы то ни было властных структур в организации. Они рассматривают организацию как «рынок, присвоенного в частную собственность». То есть отношения между работников и работодателем представлены исключительно как контракт и не более.

Теория агентских соглашений строится на чисто экономической перспективе, фактически устраняющей из рассмотрения людей. То есть люди всегда преследуют собственные интересы и действуют оппортунистически. В связи с этим агентские конфликты имеют очень важное значение.

На мой взгляд, данная теория не является ни актуальной, ни в достаточной мере проработанной. Ее посылы можно вполне "уложить" в рамки теории трансакционных издержек, к тому же, постулат о том, что отношения на предприятии (допустим) можно свести исключительно к серии контрактов с моей точки зрения совершенно не является объективным.

Таким образом, я нахожу теорию трансакционных издержек актуальным и интересным материалом, и, что более важно, не только применимым на практике, но и открывающим широкое поле для дальнейшего исследования этой проблемы.

1.11. Тенденции «экономического империализма». Новикова Ю.Б.

Одной из самых заметных тенденций в развитии экономической науки последних десятилетий стало растущее распространение ее методов и моделей на проблемы, традиционно относившиеся к компетенции других социальных дисциплин. «Экономический империализм» — такое название закрепилось за этим новым явлением. Впервые оно заявило о себе на рубеже 50—60-х годов, когда экономисты-неоклассики осознали, что аппарат микроэкономического анализа имеет намного более широкую применимость, чем предполагалось ранее.

«Вторжению» экономической теории подверглись политология и социология, антропология и психология, история и правоведение, религиоведение и демография. Результатом «имперских» устремлений экономистов стало рождение целого семейства новых дисциплин, таких, как теория общественного выбора, экономика семьи, экономика права, новая экономическая история и др. Сегодня «экономический империализм» - мощное движение, в которое наряду с экономистами вовлечены социологи, правоведы, историки и др.

«Экономический империализм» исходит из того, что *модель рационального выбора, составляющая ядро неоклассической теории, применима к поведению человека везде, где бы оно ни протекало* — на избирательном участке и на ферме, в колледже и в банке, в семье и на бирже.

Наибольший вклад в раздвижение границ традиционного экономического анализа внесли ученые **трех исследовательских центров:**

- Чикагского университета (Г. Беккер, Р. Коуз, Р. Познер, Дж. Стиглер);
- Вирджинского политехнического института (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок);
- Лос-Анджелесского университета (А. Алчиан, Г. Демсец, Дж. Хиршлейфер).

Сторонникам "экономического империализма" удалось показать, что homo economicus не обязательно является эгоистом. Обычно, «вторгаясь» на территорию сопредельных социальных дисциплин, к предпосылке о рациональности экономисты добавляли и допущение, что человеческое поведение носит преимущественно «корыстный» характер.

К примеру, трактовка политической деятельности как рационального поведения, стремящегося к достижению личного богатства, власти и престижа, а отнюдь не общественного блага, произвела подлинный переворот в политологии, дав толчок разработке теории общественного выбора. Однако, как стало ясно в последние десятилетия, модель рационального выбора «работает» и в случае альтруистического поведения, когда главным мотивом оказывается забота о других.

На более техническом уровне «экономический империализм» выступает как стремление свести к абсолютному минимуму число экзогенных (внешних) переменных, не являющихся предметом индивидуального выбора. Во всякой модели какая-то часть переменных задается извне. Обычно это факторы, лежащие за пределами экономической сферы в узком смысле. В экономические модели они приходят в готовом виде из исследований по социальным, политическим и тому подобным проблемам. Скажем, в стандартных моделях потребительского выбора о качестве «данных» принимаются предпочтения и вкусы потребителей, в концепциях экономического роста — темп прироста населения, в теории фирмы — отношения собственности, и т.д.

С точки зрения «экономического империализма» все такого рода факторы следует рассматривать как эндогенные, а не экзогенные (подлежащие объяснению внутри самой экономической модели, а не устанавливаемые где-то за ее пределами). В действительности люди не принимают вкусы как нечто неизменное: значительные средства вкладываются ими в формирование желательной структуры предпочтений (как своих собственных, так и своих детей). Темп прироста населения нельзя считать физически заданной величиной: он определяется «спросом на детей», т.е. зависит от стоимости их воспитания, дохода родителей, существующей техники контроля за рождаемостью. Отношения собственности не навязываются экономической системе откуда-то извне: они складываются в процессе поиска и отбора участницами рынка наиболее эффективных организационных форм, связанных с наименьшими трансакционными издержками. И характер предпочтений, и уровень рождаемости, и формы собственности, и многое другое не «даны» экономическим агентам, но выступают результатом рационального выбора.

В 1992 г. Нобелевской премии по экономике был удостоен 62-летний профессор экономики и социологии Чикагского университета Гэри С. Беккер за "распространение сферы микроэкономического анализа на целый ряд аспектов человеческого поведения и взаимодействия, включая нерыночное поведение".

"Экономический подход к социальным вопросам - так сам Беккер определяет суть своего научного поиска, плодотворность которого продемонстрировал на примере таких внерыночных форм деятельности, как дискриминация, образование, преступность, брак, планирование семьи, а также при объяснении иррационального и альтруистического поведения, казалось бы, вовсе уж чуждых "человеку экономическому". Коллеги, ученики и последователи Беккера распространили этот подход на еще более экзотические для традиционной экономической науки явления -- от идеологических процессов и религиозной деятельности до суицидов и сексуальной активности.

"Экономический империализм" вдохновлялся представлением о принципиальной рациональности человеческого поведения. Предпосылка рациональности подразумевает, что оно целесообразно (ориентировано на получение будущих результатов) и согласовано во времени. Отталкиваясь от нее, Беккер широко раздвинул рамки неоклассической экономической теории, которая была осознана им как универсальный язык описания человеческого поведения, где бы и кем бы оно ни осуществлялось. Ее ключевые понятия -- редкость, цена, альтернативные издержки и т.п. - стали все активнее прилагаться к самым разнообразным аспектам человеческой жизни, включая и те, которые традиционно находились в ведении других социальных дисциплин.

Таким образом, конечная цель «экономического империализма» — *унификация всего разрозненного семейства наук об обществе на базе неоклассической теории.* Его сторонники признают, что другие социальные дисциплины располагают ценными наблюдениями, понятиями и инструментами анализа. Но общую рамку для обществоведческого синтеза способна, по их убеждению, дать только экономическая теория.

1.12. Модель “экономико-социологического человека” и ее эволюция.

1.13. Социологические элементы нелиберальных экономических теорий (социалисты, немецкая историческая школа, Ф. Лист).

1.14. Классики социологии (К. Маркс, Э. Дюркгейм, М. Вебер). Абрамкина М.О.

В каждом без исключения направлении научной мысли есть представители своего рода классики, которые разрабатывали те основополагающие теории, которые и по сей день активным образом влияют на становление той или иной науки. Говоря о классиках социологии, в первую очередь вспоминается три имени – Карл Маркс, Эмиль Дюркгейм и Макс Вебер. Каждый из них в свое время внес неоценимый вклад в развитие социологии как науки.

Карл Генрих Маркс – выдающийся мыслитель XIX века, немецкий философ, журналист и ученый-социолог. Развивая свою теорию, которая впоследствии была названа в его честь, Карл Маркс опирался на труды таких значимых ученых, как А. Смит, Г. Гегель и К. Сен-Симон. Одной из важнейших заслуг этого немецкого мыслителя считается научный анализ капиталистического общества того времени.

Перечисляя самые значимые научные работы Карла Маркса, в первую очередь необходимо упомянуть «Капитал» - монументальный труд, который и сегодня во времена кризиса пользуется популярностью экономистов и социологов. Кроме того, необходимо выделить такие работы, как «Немецкая идеология» (1846) и «К критике политической экономии» (1859).

В своих рассуждениях, Карл Маркс руководствовался идеей о том, что «развитие исторического процесса обусловлено способом производства материальных благ, и, прежде всего, производительными силами, с изменением которых меняется способ производства, вслед за которым меняются все экономические отношения». Кроме того, основным принципом марксистской социологии принято считать сведение индивидуального к социальному.

По Марксу, на динамику социального развития непосредственное влияние оказывает конфликт производственных отношений с одной стороны и развивающихся производительных сил – с другой. Так, производственные отношения, которые считаются своего рода «базисом» общества, постоянно находятся в состоянии конфликта с «надстройкой» и различными формами понимания этого базиса обществом. По мнению Карла Маркса, развитие производительных сил невозможно остановить – это является непреложным законом.

Таким образом, в марксистской социологи прослеживается конфликтная парадигма, в основе которой лежит классовый конфликт. Когда в ходе развития этого конфликта нарушается неустойчивое равновесие между двумя сторонами (производственные отношения становятся препятствием для развития, а не средством его достижения), производственные отношения подвергаются революционному преобразованию – сменяются тем или иным образом. В то же время этот конфликт отражается во всех сферах социальной системы: в обострении идейной борьбы, классовой борьбы, борьбы политической и т.д. Таким образом, в результате происходит социальная революция – смена общественных формаций глобального масштаба.

Идею классового конфликта Карл Маркс дополнял мыслью о том, что общество развивается по одному и тому же сценарию, следуя одним и тем же законам развития. Будучи историческим эволюционистом, Маркс был уверен, что общества в своем развитие проходят одни и те же фазы, которые он назвал «общественно-экономическими формациями».

Великий немецкий социолог полагал, что концепция развития неразрывно связано с концепцией классов. В своих трудах Карл Маркс выражал идею того, что внутри каждой формации заключены свои пары противоборствующих классов, борьба между которыми и есть борьба между стагнирующими производственными отношениями и быстро развивающимися производительными силами.

Согласно теории Карла Маркса, буржуазия и пролетариат должны стать последними антагонистическими классами, так как будущая коммунистическая формация будет представлять собой бесклассовое общество.

Говоря о социальной эволюции, Карл Маркс подчеркивал, что она представляет собой в первую очередь развитие производственных сил, стремление от чего-то менее совершенного к более совершенному, от низшего в высшему. Таким образом, Марка можно считать ученым, который верил в прогрессирующее общество.

Кроме того, рассуждая об источнике развития, немецкий мыслитель подчеркивал, что именно конфликты, борьба между противоположными силами и тенденции дают в конечном итоге энергию для развития общества.

В целом, труды и идеи Карла Маркса популярны и сегодня. Примечательно, что в пору кризиса 2008 года, спустя более 100 лет с момента написания «Капитала», этот труд ученого вновь ощутил на себе всплеск популярности – именно в мыслях и идеях, высказанных Карлом Марксом в середине XIX века многие пытались найти способ выхода из кризиса.

Макс Вебер, соотечественник Маркса, которые творил на рубеже XIX и XX веков. Этот социолог, политический экономист и историк своими научными трудами оказал сильнейшее воздействие на развитие многих общественных наук, в том числе и социологии.

К основным трудам этого немецкого мыслителя необходимо отнести «Собрание сочинений по социологии религии» (1920-1921), «Собрание сочинений по социологии и социальной политике» (1924), «Экономика и общество» (1925), «Социология государства» (1956).

Социологическая теория М. Вебера возникла на волне антипозитивистской реакции, представители которой отстаивали специфику социального познания, которую они усматривали в необходимости «понимания человеческих действий», использовании идеографического метода и отнесения к ценностям.

В своих трудах Макс Вебер выражал мысль о том, что социология должна в первую очередь учитывать субъективные аспекты социально-исторических явлений – под этой категорией автор понимал потребности, цели и интересы человеческой деятельности. Однако, по мнению Макса Вебера, в то же время социология не может игнорировать требования объективности и эмпирической проверяемости, которые присущи научной методологии.

Таким образом, немецкий социолог утверждает, что социология должна быть ценностно-нейтральной наукой, главная задача которой заключается в том, чтобы раскрывать причинные законы развития общества путем понимания значения и смысла человеческих действий.

Макс Вебер признавал специфику социального познания и стремился ту методологию и логику формирования понятий, которые была бы адекватна этой специфики. Его попытки нашли отражение в методе идеальных типов, который был разработан автором.

Под идеальным типом Макс Вебер понимал «продукт творческого воображения, который создается путем идеализации и мысленного синтеза наиболее значимых, с точки зрения ученого, аспектов изучаемого явления». Вебер подчеркивал, что идеальный тип скорее противостоит действительности как утопическая конструкция и ни в коей мере не является ее отражением. Говоря о идеальных типах, Макс Вебер выделял две его разновидности: социологическую, в которую он включал типы социального действия, разработанные им, и историческую, которая используется для анализа уникальных исторических конфигураций, таких как конфуцианство, феодализм, и т.д.

Рассматривая социальные явления, Макс Вебер, будучи приверженцем номиналистической точки зрения на общественную жизнь, полагал, что все социальные явления в конце концов складываются из сочетания различных индивидуальных действий. По мнению ученого, попытка рассмотреть такие общие понятия, как общественно-историческая формация, государство и другие в качестве реальных исторических сущностей ошибочна. Именно поэтому Макс Вебер считал, что исходная предпосылка социологического исследования есть понимание значения и смысла человеческих действий.

В своих трудах Макс Вебер выделял типа социальных действий:

1)целерациональный, в котором имеют место соответствие целей и средств действия;

2)ценностно-рациональный, в котором действие совершается ради какой-то ценности;

3)аффективный, базирующийся на эмоциональных реакциях людей;

4)традиционный, происходящий в соответствии с традициями и обычаями.

Занимаясь изучением вопроса рациональности как ведущей тенденции западноевропейского капитализма, Макс Вебер подчеркивал, что усиление рационалистических начал в жизни общества неотъемлемая часть процесса развития мировой цивилизации. В своих работах немецкий ученый показывает, что возникновение капитализма в Европе было закономерным и имело как духовные предпосылки (протестантская религиозная этика), так и социально-исторические истоки.

Кроме того, Макс Вебер заложил истоки современной теории социальной стратификации, внес значительный вклад в развитие политической социологии (выделив три типа господства).

Интерес к работам Макса Вебера не угас и сегодня. Уже в течение многих лет его мысли получают развитие в трудах ученых со всего мира, а теория социальной стратификации и вовсе считается неотъемлемой частью современной социологии.

Еще одним классиком социологии по праву считается современник Макса Вебера Эмиль Дюркгейм – основатель французской социологической школы и ярчайший ее представитель. Прежде всего, Эмиль Дюркгейм, как и Огюст Конт, Макс Вебер и Карл Маркс известен как основоположник социологии как науки.

Из основных научных трудов Дюргейма необходимо упомянуть такие, как «Элементы социологии» (1889), «О разделении общественного труда» (1893), «Правила социологического метода» (1895) и «Социология и философия» (опубликовано посмертно в 1924).

Все работы Эмиля Дюркгейма так или иначе связаны с основами социологии. Так, этот французский ученый пытался определить предмет, метод и назначение социологии. Кроме того, Эмиль Дюркгейм заострял свое внимание на таких категориях, как социальный факт, социальные типы и т.д.

Говоря о предмете социологии, Дюркгейм разработал концепцию, суть которой заключалась в изучении социологией происходящего в действительности, которая имеет специфические свойства. Под специфическими свойствами действительностями автор понимал деятельность, чувственность и мышление индивида.

Рассуждая о наблюдении социальных фактов, Эмиль Дюркгейм выделял несколько правил:

1. Социальные факты нужно рассматривать как вещи, путем экспериментов и наблюдений. Автор выделял два типа фактов – факты нормального и факты патологического.
2. «Социальный факт нормален для определённого социального типа, рассматривая его в определённой фазе его развития, когда он имеет место в большинстве, принадлежащих этому виду обществ, рассматриваемых в соответствующей фазе их эволюции»

3. «Можно проверить результаты применения предшествующего метода, показав, что распространённость явления зависит об общих условий коллективной жизни рассматриваемого социального типа

4. «Эта проверка необходима, когда конфликт относится к социальному виду, ещё не завершившему процесса своего полного развития»

Также философ выражал уверенность в том, что социальные факты, будучи предметом исследования, должны рассматриваться во всей своей полноте: с причинами, которые им предшествовали, и следствиями, которые они вызывают.

Таким образом, идеи Эмиля Дюркгейма послужили основой выделения социологии как самостоятельной науки. Именно он озадачился вопросом выработки научного метода для социологии и убедительно доказал, что наблюдение и изучение социальных фактов как вещей посредством компаративных методов исследования является научным методом, которые можно эффективно применить в рамках социологических исследований.

Рассуждая о идеях, выдвинутых классиками социологии с высот развития социологической мысли в XXI веке, я прихожу к выводу, что вклад каждого из этих ученых прослеживается и по сей день. Помимо того, что они заложили необходимый базис, на основе которого социология как самостоятельная наука росла и крепла, их идеи и по сей день живут и пользуются популярностью. Кроме того, мысли, изложенные в монументальных трудах этих ученых, до сих пор анализируются всеми видными умам современности и получают свое развитие уже в научных работах наших современников.

1.15. Антропологический подход (К. Поланьи). Коршунова А., Овечкин А.

Карл Поланьи (1886–1964) – англо-американский обществовед, создатель институциональной концепции, критикующей преставления об универсальном характере рыночных отношений.

Закончив в 1909 Будапештский университет, Карл Поланьи получил степень доктора права. В 1910–1912 работал в юридической фирме своего дяди, однако профессия юриста ему не понравилась, и Поланьи начал заниматься журналистикой. С 1915 до 1917 он служил офицером в австро-венгерской кавалерии на русском фронте. После окончания войны Поланьи вернулся в журналистику, работая в различных экономических периодических изданиях.

В 1933 усиление влияния фашизма в Австрии и Германии вынудило его эмигрировать в Лондон. В Англии Поланьи начал серьезно заниматься научно-преподавательской деятельностью. Именно с этого времени начинается самый важный период его жизни. С 1937 он преподавал в Лондонской ассоциации рабочего движения, позже – на заочных отделениях Оксфордского и Лондонского университетов, специализируясь по проблемам социально-экономической истории.

В 1940 Поланьи получил в США трехлетний научный грант, используя который он написал свою самую известную монографию – *Великая трансформация* (1944). Она, как и последующие труды Поланьи, написана на стыке социологии, истории, экономики и политологии. Изучая формирование индустриального общества в Западной Европе нового времени, Поланьи предложил принципиально новый подход к осмыслению теории экономических систем.

В 1947–1953 работал профессором экономики в Колумбийском университете в Нью-Йорке, где читал лекции по экономической истории. После ухода на пенсию его интересы смещаются от экономической истории нового времени к экономической антропологии – изучению хозяйственной культуры докапиталистических обществ. В 1957 под его руководством группой ученых была написана коллективная монография *Торговля и рынки в ранних империях* (1957). В октябре 1963, за год до смерти, Карл Поланьи посетил социалистическую Венгрию и выступил в Венгерской Академии Наук с курсом лекций по экономической социологии. Посмертно была опубликована его последняя монография, *Дагомея и работорговля* (1966).

В неоклассической экономической теории принято считать, будто рыночные принципы господствуют не только в экономике, но и во всех других сферах жизни общества. Однако Карл Поланьи убедительно доказал, что даже в самой хозяйственной жизни рыночные принципы почти никогда не были господствующими.

Отстаивая принцип включенности экономики в социальную жизнь, Поланьи полемизировал с теми экономистами, которые видели капитализм и рынок даже в первобытных обществах. По его мнению, напротив, «идея саморегулирующегося рынка основывается на самой настоящей утопии. Подобный институт не мог бы просуществовать сколько-нибудь долго, не разрушив при этом человеческую и природную субстанцию общества».

Экономическая жизнь, согласно Поланьи, является подчиненным элементом более широкой социальной системы. Люди могут налаживать связи друг с другом в соответствии с тремя основными принципами – дарообмена (реципрокности), централизованного перераспределения (редистрибуции) и рынка. В первобытных обществах доминировал дарообмен, в раннеклассовых – перераспределение, в эпоху Нового времени на первый план выходит рынок. Для победы саморегулирующегося рынка надо, чтобы товарами стали труд, земля и деньги, а государство полностью отказалось от вмешательства в экономику. Эти перемены не происходят сами по себе, и чисто рыночная система не может существовать в течение достаточно долгого времени.

Автор *Великой трансформации* отмечал, что даже в Великобритании, считающейся образцом либеральной экономики, победа принципов саморегулирующегося рынка произошла в результате вовсе не стихийного саморазвития, а как итог целенаправленного «социального конструирования». Пропагандируемая последователями Адама Смита и Иеремии Бентама идея саморегулирующегося рынка как наилучшего порядка стала в конце 18 века буквально государственной идеологией. Однако лишь к 1830-м годам удалось добиться создания в Великобритании свободного рынка труда, и то уже в 1860-е началось постепенное возрождение государственного регулирования. Таким образом, сознательно сконструированная чисто либеральная экономика просуществовала не более одного поколения, а затем экономическому либерализму пришлось «потесниться» в пользу стихийно наступающего этатизма.

Концепция Поланьи, несомненно, демонстрирует его приверженность идеям социализма, но не государственного, а демократического. «Социализм, – писал он, – есть в своей основе внутренне присущее индустриальной цивилиза-

ции стремление к выходу за рамки саморегулирующегося рынка путем целенаправленного подчинения его демократическому обществу».

Отвергая либеральную утопию, Поланьи критиковал и многие социал-демократические воззрения. Стремление ставить на передний план защиту «сирых и убогих», подчеркивал он, может привести к очень тяжелым последствиям, о чем свидетельствует, например, ярко описанная в *Великой трансформации* история Спинхемленда. В 1795 в Спинхемленде было принято постановление, согласно которому каждый деревенский житель Англии должен получать прожиточный минимум. Создание этой филантропической системы привело к тому, что наемные работники потеряли стимул трудиться – если их зарплата падала, то росла субсидия, сохраняя доход на том же уровне. Лишь отмена этих деморализующих пособий остановила деградацию английской деревни.

Хотя на специалистов по экономической истории и экономической антропологии идеи Поланьи сразу же произвели сильное впечатление, однако долгое время они оставались на периферии экономической науки, поскольку противоречили господствовавшим либеральной и марксистской идеологиям. Рост популярности идей Поланьи начался лишь в конце 20 в., когда обнажались провалы традиционных идеологических систем.

* * *

Карл Пауль Поланьи (нем. Karl Paul Polanyi), Карой Поланьи (венг. Polányi Károly; 21 октября 1886, Вена — 23 апреля 1964, Пикеринг, Онтарио) — американский и канадский экономист, антрополог, социолог и политический философ венгерского происхождения, один из основоположников экономической антропологии.

Карл Поланьи родился, когда его родители жили в Вене, а в 1904 их семья, переехавшая в Будапешт, изменила фамилию на венгерский манер — Полани (Поланьи) вместо Поллачек. Учился в Будапештском университете, получил степени доктора философии (1908) и права (1912). Несмотря на буржуазное происхождение, активно участвовал в левом молодёжном движении. Определенное влияние на Карла оказал революционер-народник С. Л. Клячко, с которым после отъезда из Вильнюса Сесилия Поланьи сохранила близкие отношения, они дружили семьями. Карл был инициатором создания радикального «Клуба Галилей». В это время встречался с Дьёрдем Лукачем, Карлом Мангеймом, Оскаром Яси, в скором будущем — видными мыслителями, философами и социологами. В 1914 г. был в числе основателей Венгерской радикальной партии и стал её секретарём.

В 1938 г. эмигрировал в Великобританию, затем в США. Основные труды: «Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени» (1944), «Экономическая социология в Соединённых Штатах» (1963), «Средства к существованию человека».

Известен своим анализом генезиса рыночных отношений, а также форм экономической жизни, альтернативных рыночным. Исследовал происхождение денег и торговли, взаимоотношения экономических, социальных и политических факторов. Особое внимание уделял негативным последствиям, к которым может приводить механизм рыночной саморегуляции. Как этнограф отстаивал концепцию «субстантивизма» в описании первобытных обществ, согласно которой в первобытном обществе собственно «экономических» отношений нет как таковых, а место их заменяют (или включают в себя) кровнородственные отношения, в частности, отношения взаимопомощи, социальная структура, религиозно-магические представления.

Обмен, согласно Поланьи, возник из потребностей взаимоотношений внутри кровнородственных общин, а не просто как следствие естественной потребности людей в обмене, как полагал Адам Смит. Анализируя происхождение денег, Поланьи отмечает, что они возникли не исходя из потребностей обмена, а скорее по инициативе властей. Различные функции денег (средство обмена, средство платежа, средство учёта стоимостей) могли быть закреплены за различными товарами. Историческое происхождение цены Поланьи видит не в механизме спроса и предложения, а также в неких установлениях власти, которые были направлены на установление цены, закрепляющей определённые социальные отношения. Именно в этом ключе, как считает Поланьи, нужно рассматривать взгляды Аристотеля на установление «справедливой» цены. Лишь позднее стал формироваться механизм образования цен на товары на основе спроса и предложения.

Постепенно в экономической системе для каждого товара складывается свой рынок. Взаимодействуя друг с другом, эти рынки отдельных товаров образуют один большой рынок. В форме рынков организуются также труд, земля и деньги. Но эти три элемента по своей сути товарами не являются: труд — элемент человеческой жизни, который не может запасаться или мобилизовываться по мере надобности, земля — часть природы, которая человеком не производиться, деньги — просто знаки покупательной силы, и тоже не производятся. (Отсюда и термин, который применяет Поланьи по отношению к труду, земле и деньгам как товарам — «фиктивные ценности»). Поэтому в средневековом обществе земля не была предметом купли-продажи, а находилась в сфере совершенно особых, феодальных институциональных отношений; трудовые отношения там регулировались цеховой организацией; деньги же тогда ещё не развились до такой степени, чтобы быть основным элементом производства. В то же время в условиях развитой рыночной экономики, сложившейся к XIX веку, эти три элемента стали товарами. Ценами этих товаров стали соответственно заработная плата, рента и процент. Причиной этого стало утверждение заводской системы в торговом обществе. Поскольку развитие заводской системы было организовано как часть процесса купли-продажи, то для поддержания процесса воспроизводства труд, земля и деньги также должны были превратиться в товары, чтобы была возможность где-то их купить. В результате человек как носитель свойства «рабочая сила» становится социально беззащитным, происходит загрязнение и разрушение окружающей среды, уничтожается потенциал продуктов питания, недостаток и избыток денег в результате рыночных колебаний становятся разрушительными для бизнеса и приводят периодически к ликвидации предприятий. Поэтому рыночный способ организации экономики, когда всё основано на купле-продаже, Поланьи рассматривает как искусственный. В то же время, в XIX веке, как отмечает Поланьи, сформировалась система институтов, ограничивающих деятельность рынка применительно к труду, земле и деньгам.

В целом же произошло обособление друг от друга экономической и политической сфер жизни общества. Роль государства свелась к обеспечению саморегуляции рынка, никакие иные меры воздействия на рынки не допускаются.

Такого не было ни при родовом, ни при феодальном, ни при меркантилистском хозяйственном строе. Таким образом, общество подчинилось требованиям рыночной институциональной структуры. Включение фиктивных ценностей в рыночный механизм как раз и ознаменовало такое подчинение. Рыночная экономика может существовать только в рыночном обществе.

Наряду с анализом генезиса рыночной экономики, Поланьи уделяет внимание и нерыночным хозяйственным системам. Поланьи указывает на следующие основные формы интеграции в человеческом хозяйстве — редистрибуция (redistribution), обмен (exchange) и реципрокация (reciprocity). Последняя — движение товаров и услуг (а также людей) между взаимодействующими сторонами на симметричной основе, т.е. взаимопомощь родственников, деревень и даже государств, например, в форме ленд-лиза — не рассматривается им как образующая экономический тип общества. Две другие формы интеграции экономического процесса — обмен и редистрибуцию — Поланьи выделяет в качестве основы классификации всего множества национальных хозяйств.

Во-первых, он выделяет рыночные экономики, или экономики, в которых доминирующей формой взаимодействия между участниками хозяйственного процесса является обмен. Во-вторых, опираясь на результаты многочисленных антрополого-исторических исследований, он описал иной тип хозяйственных систем, основанных на редистрибуции. Поланьи подтвердил и дополнительно обосновал своими антропологическими исследованиями наличие двух равнозначных, параллельно функционирующих в истории рыночных (обменных) и редистрибутивных институциональных комплексов. Он отмечал, что рыночные и редистрибутивные экономики не имеют характера стадиальности, но сосуществуют во времени и пространстве. Важным достижением Поланьи следует считать его выводы об устойчивости и рыночных, и редистрибутивных экономических систем. На примере Римской империи Поланьи пытался показать, как социальные действия, направленные на изменение природы экономической системы, приводят к уничтожению социума в целом.

Указав на то, что редистрибутивные экономики характеризуются свойственным им специфическим институциональным комплексом, Поланьи начал изучение конкретных институтов таких экономик. Но эта работа не была им закончена. По признанию коллег, Поланьи не успел достигнуть поставленной им теоретической цели «создать самостоятельную нерыночную экономическую теорию, которая бы обеспечила общую концептуальную рамку для тех обществ, в которых образцом интеграции не выступают превалирующие обмены», то есть такую теорию, которая бы развивала идеи предложенного им институционального подхода».

1.16. Функционализм (Т. Парсонс, Н. Смелсер). Абрамкина М.О.

Толкотт Парсонс (13 декабря 1902,— 6 мая 1979, Мюнхен) — американский социолог-теоретик, глава школы структурного функционализма, один из создателей современной теоретической социологии.

Нейл Смелзер - профессор Калифорнийского университета в Беркли, вице-президент Международной социологической ассоциации, один из патриархов современной американской социологии и автор выдающихся работ в области зкономсоциологии, теории коллективного поведения, теории социальных изменений и методологии сравнительных исследований.

Т. Парсонс (1902-1979) и труды его ученика и коллеги Н. Смелзера (р. 1930).

Социологические разведки Н.Смелзера наиболее тесно связаны со структурным функционализмом Т. Парсонса, с которым он написал совместную книгу Экономика и общество (1956). Они доказывали, что экономика является основным социальным институтом.

Структурный функционализм – это научный подход, основывающийся на рассмотрении общества как системы – внутренне дифференцированной и упорядоченной целостности, части которой – структурные элементы, вносящие вклад в поддержание системы, в ее воспроизводство. В качестве социальных структур рассматриваются любые устойчивые образцы, или паттерны (от англ. pattern – образец, шаблон), деятельности людей. Вклад каждой социальной структуры в воспроизводство социального порядка, то есть ее положительная роль в социальной системе, – это функция данной структуры. Именно функциональность, полезность для социальной системы каких-либо действий обуславливает их закрепление в качестве элементов системы, то есть превращение в паттерн – образец.

Логика исходной концепции определяет стратегию социологического исследования как структурно-функционального анализа. Социолог, наблюдая какое-либо социальное явление, стремится выявить его функции и тем самым дать функциональное объяснение факта его существования. Есть два пути структурно-функционального анализа. Первый путь – определить те условия, выполнение которых необходимо для существования социальной системы, и выявить в системе структурные элементы, способствующие выполнению этих условий. То есть, имея представление о функциях, выяснить соответствующие им структуры. Второй путь – описать те структуры, которые обнаруживаются в исследуемой системе, и выявить влияние этих структур на воспроизводство системы. То есть, имея представление о структурах, определить свойственные им функции.

Для Т. Парсонса одной из центральных задач социологии является анализ общества как системы функционально взаимосвязанных переменных. На практике это означает, что анализ любого социального процесса проводится как часть исследования некоторой системы с «сохраняющимися границами».

С точки зрения концепции действия система для Парсонса есть любой устойчивый комплекс повторяющихся и взаимосвязанных социальных действий. Потребности личности выступают как переменные в социальной системе. Парсонс и другие исследователи стремились не только разработать правила для функционального анализа любой социальной системы, но и определить совокупность необходимых условий для «функциональных предпосылок», для всех социальных систем.

Эти условия, необходимые для работы любой такой системы, относятся не только к социальной системе как таковой, но и к её членам. Каждая социальная система должна удовлетворять определенные физические потребности своих членов так, чтобы они могли выжить. Она также должна располагать определенными средствами распределения ма-

териальных ресурсов. Далее любая система должна выработать какой-то процесс социализации людей с тем, чтобы они развили либо субъективные мотивации подчинения конкретным нормам, либо некую общую потребность подчинения нормам. Каждое общество в дополнение к специфическим нормам имеет определенные, присущие только ему ценности, т.е. те ценности, которые должны стать частью личности.

Поиски функциональных предпосылок не только социальных систем вообще, но и отдельных типов социальных систем направлены на то, чтобы облегчить их и повысить точность анализа их жизни.. Однако функциональные требования Парсонса как критерий выделения системы и ее элементов слишком абстрактны и не обладают достаточной избирательностью, чтобы эффективно отличать системный объект то несистемного.

Теоретическую схему Парсонса объединяет и организует проблема социального порядка. Различные аспекты социального порядка получают отражение во множестве понятий, из которых основные – «система» и «структура», употребляемые Парсонсом как для работы с эмпирически выделяемыми объектами и отношениями, так и в работе с абстрактными объектами.

Понятие структуры у Парсонса охватывает те устойчивые элементы строения социальной системы, которые относительно независимы от незначительных и кратковременных колебаний в отношениях системы с внешним окружением. Поскольку эти отношения меняются, необходимо ввести систему динамических процессов и механизмов между требованиями, вытекающими из условия постоянства структуры, и требованиями данной внешней ситуации.

Этот динамический аспект берет на себя функциональная часть анализа.

На самом общем, безлично-абстрактном уровне анализа порядок у Парсонса оказывается в основном продуктом 2-х процессов:

Тенденция социальной системы к самосохранению;

Тенденция сохранять определенные границы и постоянство по отношению к среде (гомеостатическое равновесие)

Т. Парсонс рассматривал экономику с точки зрения интегральной теории структурного функционализма в качестве адаптивной подсистемы общества, подчеркивая значение ценностных образцов и моральных норм как интегрирующих и поддерживающих единство социального действия и общества как целостной системы.

Н. Смелзер в работе «Социология экономической жизни» подчеркнул как взаимодействие, так и предметное разграничение экономики и экономической социологии, которые «задают разные вопросы» об экономическом поведении. Социологический подход шире экономического, он основан на исследовании «социальных переменных», действующих в «экономической сфере» жизни общества.

К «экономической сфере» Смелзер относит производство, распределение, обмен и потребление, а к «социальным переменным», действующим в этой сфере — общности и группы, роли и статусы, организации, формы власти, рынки (труда, услуг), коллективные действия, ценности, мотивы. Тогда экономическая социология представляет собой «приложение общей системы отсчета, переменных и объяснительных моделей социологии к исследованию комплекса различных видов деятельности, касающихся производства, распределения, обмена и потребления ограниченных материальных ресурсов»

Таким образом, в сферу научного интереса современной экономической социологии попадают практически любые явления и процессы, связанные с производством, распределением, обменом и потреблением, которые могут исследоваться на макро-, среднем- и микроуровнях, с применением методологии и понятийного аппарата различных социологических теорий и парадигм.

Основным результатом нового концептуального подхода Т Парсонса и Н Смелзера к проблемам экономической социологии был структурно-функциональный подход

Проанализировав связи между экономикой и обществом, они признали экономику как подсистему социальной системы с выполнением ее первичной функции - приспособление общества к окружающей среде дальнейшем Смелзер исследовал взаимодействие экономики и культурных факторов, политических переменных (процессов, явлений, этнических отношений, отношений социальной структуры).

Его основной вклад - разработка концепции социологического анализа экономических процессов (производства, распределения и обмена, потребления, экономического роста).

1.17. Социология рационального выбора (Дж. Коулман).
1.18. Новая экономическая социология и сетевой подход (М. Грановеттер).
1.19. Новый институционализм в социологии (Н. Флигстин и др.).
1.20. Сравнительная политическая экономия (П. Эванс и др.).
1.21. Социокультурные подходы (М. Аболафия, В. Зелизер и др.). Великжанина А.В.

Социокультурный подход стал сегодня почти популярным жанром в социологии и имеет ряд особенностей. С одной стороны, специфической его чертой является определенный универсализм, позволяющий обозреть и культурные, и политические, и хозяйственные, и прочие элементы общественного целого. Одновременно сущность социокультурного подхода состоит в рассмотрении общества как единства культуры и социальности . Под культурой в данном случае понимается совокупность способов и результатов деятельности человека, в том числе идеи, ценности, нормы, образцы, а под социальностью – совокупность взаимоотношений социальных субъектов. Кроме того, специфика социокультурного подхода состоит в том, что он имеет многомерный характер, объединяя в единое целое, например, цивилизационный и формационный подходы, или же историософское и социологическое рассмотрение общества. Это позволяет, как отмечают сами представители социокультурного подхода, принимать во внимание «всю сложность и реалистическое многоцветье палитры социальной жизни», исследовать российское общество как противоречивое единство, «содержащее сложные напряжения отношения личности, групп и общества во всех возможных их комбинациях и взаимосвязях».

При социокультурном подходе в центре внимания исследователя находится человек активный, являющийся многомерным био-социо-культурным существом и субъектом действия, его нравственность, составляющая основание любой культуры. Тем самым предпринимается попытка выявить сущностные ценностные и этические характеристики социальных субъектов, определяемые культурным долговременным контекстом, поскольку культура, как справедливо замечают сторонники данного подхода, пронизывает все без исключения состояния социальной жизни. При этом авторы концентрируются на рассмотрении, прежде всего, основополагающих ценностей социальных групп, наиболее значимых для характеристики социокультурного типа общества. При этом подходе обязательно присутствует сопоставительный анализ изучаемых ценностей социальных групп, с одной стороны, и социокультурных характеристик общественного целого, с другой стороны.

Социокультурный подход оперирует с определенной моделью общества. Общество здесь понимается как социокультурная система, возникающая и изменяющаяся в результате действий и взаимодействий людей. По Лапину, характер общества определяется «типом антропосоциетального соответствия», то есть типом совместимости личностных характеристик членов общества с типом самого общества. При этом он выделяет два возможных типа общества. Первый тип – общества с господством традиционалистских ценностей, в которых существует приоритет предписанных норм и правил поведения субъектов (традиционных действий) по сравнению с возможностями инновационных действий. Другой тип образуют общества, в которых приоритет отдается либеральным ценностям, или свободам и ответственности людей, возможностям для целерациональных инновационных действий. Основная исследовательская задача состоит том, чтобы определить, к какому типу относится российское общество и в какой тип общества оно может трансформироваться.

Социокультурный подход в экономической социологии (М. Аболафия, П. Димаджио, Ф. Доббин, В. Зелизер) уделяет внимание сетевым связям и институциональным устройствам, но погружает их в более широкие контексты — привычек, традиций, культурных навыков. Делается упор на совокупность значений, смыслов и культурно-нормативных схем, которые помогают оценивать и переоценивать ресурсы, сценарии действия и вырабатываемые идентичности, привязанные к конкретным сообществам и временным контекстам. Рациональность действия и экономический интерес выступают здесь как локальные культурные формы. В свою очередь, здесь выделяются культурно-исторический анализ, к которому тяготеют Ф. Доббин и В. Зелизер, а также культурно-этнографический подход, образец которого продемонстрировал на примере фондовых рынков М. Аболафия.

Особое место занимает подход Я. Бурдье — признанного классика социологии, значительная часть трудов которого посвящена взаимодействию хозяйства и культуры. Именно он представил социологическую концепцию форм капитала (экономического и культурного, социального и символического), которая стала весьма популярной в 1990-е гг.Его концепция габитуса сыграла одну из ключевых ролей в формировании социологии потребления, а также в исследовании стилей жизни представителей разных социальных классов, предложив вариант стратификационного подхода, далеко отстоящий от традиционного структуралистского анализа классов.

Что объединяет столь разные на первый взгляд новые направления в экономической социологии? Во-первых, хотя их авторы не отказываются от макросоциологических построений, основной упор (за исключением политико-экономического подхода) делается на анализе локальных порядков, которые оформляют действия акторов в рамках определенных хозяйственных сегментов. Во-вторых, в противовес жесткому структурализму они тяготеют к различным теориям действия. В-третьих, от игнорирования экономической теории они переходят к ее более внимательной и содержательной критике. И в-четвертых, они уже не подбирают оставленные экономистами "социальные" темы, а пытаются играть на "чужих" полях. Так, одним из наиболее перспективных направлений становится разработка социологических теорий рынков.

Новые направления в экономической социологии возникают, таким образом, во многом как ответная реакция на явление "экономического империализма" Социологи делают ответные выпады, пытаясь переформулировать аксиомы, "расщепить ядро" экономической теории . Добавим, впрочем, что пока попытки "социологического империализма" более значимы для самой социологии и не привлекают пристального внимания экономистов.

1.22. Эволюция взаимоотношений экономической теории и экономической социологии.
1.23. Границы между экономическим и экономико-социологическим подходами.
1.24. Пересечение объектов исследования.
1.25. Сравнение методов сбора и анализа данных. Ковалев В.С.

Существуют различные методы сбора социологических данных, с помощью которых организуется процесс получения научной информации. Рассмотрим каждый метод в отдельности.

Метод анализа документов, на мой взгляд, является определенным систематическим процессом изучения документов, направленным на получение информации, значимой для целей исследования. Основная идея метода - извлечь содержащуюся в документе информацию об изучаемом объекте, зафиксировать ее в виде признаков, определить ее надежность, достоверность, значимость для целей исследования, выработать с ее помощью объективные и субъективно-оценочные характеристики и показатели исследуемого процесса.

Метод социологического наблюдения — метод сбора первичной социологической информации, осуществляющийся путем непосредственного восприятия и прямой регистрации событий, значимых с точки зрения целей исследования.

В зависимости от положения наблюдателя различают следующие разновидности этого метода.

- наблюдения, в процессе которых наблюдатель не вступает в общение с членами группы, а регистрирует события как бы со стороны. Это простое наблюдение;
- наблюдатель может частично вступать в общение, действия группы, сознательно ограничивая контакты. Это промежуточная разновидность наблюдения;

- включенное наблюдение имеет место тогда, когда наблюдатель включается в действия группы полностью, т. е. имитирует вхождение в социальную среду, адаптируется в ней и анализирует события изнутри
- самонаблюдение- наблюдатель регистрирует факты своих действий, состояний. Практикуется, как правило, для изучения поведения людей в совершенно новых, необычных условиях.

Метод опроса представляет собой метод сбора социальной информации об изучаемом объекте путем регистрации ответов респондента на вопросы, заданные социологом, вытекающие из целей и задач проводимого исследования. В основном метод используется для получения информации о состоянии общественного, группового, индивидуального мнения, а также информации о фактах и событиях, отраженных в сознании опрашиваемого. Важно отметить, что выводы из полученной в ходе опроса информации, основанные на субъективном мнении, нуждаются в сопоставлении с данными, полученными другими методами, которые характеризуют объективное состояние изучаемых явлений. В случае **анкетного** опроса процесс коммуникации исследователя с респондентом опосредуется анкетой. Проводит опрос анкетер**.** Его функция состоит в том, что, получив от социолога-исследователя инструкцию, он ведет себя в соответствии с ней, создавая положительную мотивацию респондента по отношению к опросу. По числу опрашиваемых выделяют групповое и индивидуальное анкетирование. В зависимости от ситуации и аудитории различают анкетирование по месту работы, в целевой аудитории (например, в библиотеке) или на улице. Основной инструментарий анкетирования - **анкета.** Важно сказать, что качество анкеты во многом определяет надежность, достоверность результатов исследования.

Интервью же предполагает иной вид контакта социолога с респондентом, опосредуемого не анкетой и анкетером, а интервьюером. Роль интервьюера — не просто раздача анкет и обеспечение их заполнения респондентами, но как минимум озвучивание вопросов анкеты. Функции интервьюера зависят от вида интервью. Более высокая роль интервьюера в исследовании предъявляет к нему повышенные требования. Поэтому интервьюер должен пройти более сложную подготовку, чем анкетер. **В формализованном интервью** специалист ведет беседу по детально разработанной программе, включающей в себя последовательность и конструкцию вопросов, варианты возможных ответов с закрытыми и открытыми вопросами. Неформализованное интервью - вид интервью, не отвечающего требованию сопоставимости вопросов и ответов, респондент не является учетной статистической единицей. В противоположность стандартизированному, этот вид интервью не предполагает наличия жестко сформулированных вопросов, их порядок.

Еще один вид опроса - **экспертный опрос.** Его отличительная черта заключается в том, что в качестве респондентов выступают эксперты — специалисты в определенной области деятельности. Процедура получения информации от экспертов называется экспертизой**.** Основным назначением метода экспертного опроса следует признать выявление наиболее существенных, важных аспектов исследуемой проблемы, а также повышение надежности, достоверности, обоснованности информации благодаря использованию знаний и опыта экспертов.

Социально-психологические методы в **социологии.** Наряду с социальной общностью социальная группа — наиболее распространенный объект изучения в социологии. Часто получается так, что сведения об объекте приходится получать путем анализа данных об индивидах, ее составляющих. Суммарные сведения об индивидах (их социальные ориентации, мнения, стереотипы мышления и прочее) — это существенные характеристики социального целого. Поэтому социологи активно используют методики, разработанные в психологии.

Их можно разделить на две группы: методики, с помощью которых измеряют личностные свойства, и методики, измеряющие групповые свойства. И те, и другие называют тестами.

Тест- это кратковременное испытание, с помощью которого измеряется уровень развития или степень выраженности некоторого психического свойства (черты, характеристики), а также совокупности психических свойств личности или же психических состояний (отношений, взаимовосприятий) групп и коллективов.

В социологии применяются социометрические тесты, которые направлены на количественное измерение и анализ структуры межличностных отношений в малых социальных группах путем фиксации среди членов группы связей, предпочтений в ситуациях выбора. Основное назначение социометрического теста — диагностика эмоциональных связей, т. е. взаимных симпатий и антипатий между членами группы.

Каждый метод сбора и анализа данных имеет свои плюсы и минусы. В любом случае, социолог обязан знать перечисленные методы для разработки корректного социологического исследования и для выявления верных данных.

1.26. Специфика постановки экономико-социологических задач.
1.27. Понятия “экономики” и “хозяйства”
1.28. Понятие экономического действия, его основные элементы. Новикова Ю.Б.

Наиболее глубокое и существенное различие между экономической теорией и экономической социологией заключается в общеметодологических предпосылках анализа, в подходах к моделированию человеческого действия, проистекающих из совершенно разнородных оснований. Эти дисциплины различаются не тем, что они изучают (подобных различий становится все меньше), а тем, как они это делают. Они ставят перед собой разные типы задач. Изучать экономику или социологию значит не только анализировать экономические или социальные отношения, но и овладевать соответствующим подходом, который в принципе может быть применим к объектам самого разного рода.

Итак, **экономика** представляет собой совокупность специфических действий, которые осуществляются во всех сферах общества. Экономические действия совершаются повсеместно, но практически никогда общая совокупность действий к ним не сводится. Они реализуются в разных комбинациях с неэкономическими действиями.

Можно привести **два классических определения экономического действия и экономической науки**, которые сегодня принимаются многими на аксиоматическом уровне.

Автор	**Определение**	**Работа**
М. Вебер	Экономическое действие (Wirtschaften) есть установление актором мирными средствами контроля над ресурсами,	"Экономика и общество", 1925

	который по своему главному мотиву ориентирован на экономические цели	
Л. Роббинс	Экономическая наука — это наука,изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление	"Предмет экономической науки", 1935

В своей работе "Экономика как институционально оформленный процесс" (1957) американский экономист и социолог К. Поланьи противопоставляет упомянутому формальному значению экономического другое, содержательное значение, которое включает как минимум две важнейших **дополнительных характеристики:**

1. нацеленность на обеспечение жизнедеятельности человека,
2. институциональное оформление экономического процесса.

Именно признак обеспечения жизнедеятельности людей и добавляет *субстантивный элемент в определение экономического действия.* Он указывает на особый исторический ракурс экономических отношений, которые первоначально оформляли условия выживания человека и человеческих сообществ в их непрестанной борьбе с природой.

Экономическое действие выражает определенную связь между целями и средствами, а также предполагает особый характер самого действия. Поэтому необходимо вычленить его основные элементы. К ним относятся:

Название элемента	**Характеристика**
Ограниченность ресурсов	непременный признак экономического действия. Если ресурс (вдыхаемый нами воздух или вода из реки) может потребляться человеком в неограниченных количествах, то он не становится экономическим. *Экономическое действие появляется там, где начинаются ресурсные ограничения*
Возможность их альтернативного употребления	подразумевает *наличие выбора между разными способами их использования*. И если такой выбор отсутствует, действие утрачивает экономический характер. Экономическое действие предполагает наличие возможности решать, как поступить с ресурсом или готовым продуктом, на что потратить имеющиеся деньги, следует ли вообще расходовать ресурсы, когда есть возможность сэкономить, отложив потребление или покупку.
Ненасильственный характер контроля над ресурсами	как правило, упускается из виду, однако против использования данного признака редко возникают серьезные возражения. Грабеж среди бела дня, экспроприация ресурсов и любые другие действия, связанные с насилием или угрозой применения такового, нельзя отнести к экономическому действию, которое если и не всегда предусматривает немедленное эквивалентное возмещение затрат, то по крайней мере *предполагает разные формы возмездности и определенную степень свободы* — например, возможность разорвать экономические связи без угрозы для своей жизни и здоровья.
Нацеленность на обеспечение жизнедеятельности людей	указывает на особый исторический ракурс экономических отношений, которые первоначально оформляли условия выживания человека и человеческих сообществ в их непрестанной борьбе с природой. Речь должна идти об *элементах, без которых нарушается процесс нормального биологического и социального воспроизводства и возникает угроза самому существованию отдельного человека, группы или сообщества*. В этом смысле уместно определение К. Маркса: экономика — это "царство необходимости".
Количественная определенность целей и средств	Речь идет не просто о возможности качественного выбора, но и о *калькуляции - количественном или порядковом сопоставлении сравниваемых вариантов*. Не просто об удовлетворении потребностей, но о *наилучшем, наиболее эффективном (с точки зрения хозяйственного агента) способе их реализации.*

Итак, экономическое действие *тесно переплетено с социальным действием, порождается им, склонно представлять себя как социальное действие и в основе своей является одной из форм социального действия.*

Экономическая социология изучает хозяйственные действия людей, которые не только выбирают наилучшие способы использования ограниченных ресурсов, но также обучают друг друга нормам поведения, борются за доминирующие позиции, создают новые структуры и входят в состав имеющихся структур.

Представители разных социальных групп и локальных сообществ не только производят ипотребляют экономические блага, но и ищут информацию, передают накопленный опыт, зарабатывают авторитет и конструируют новые значения хозяйственного процесса. Их действия порождаются социальными структурами и институтами, и сами они, в свою очередь, "творят" эти структуры и институты.

1.29. Экономически ориентированные и экономически обусловленные действия. Рязанцева Ю.Е

Радаев В. В. в работе «Экономическая социология» рассматривает стратегию экономического действия и выделяет два типа действия: модельное и стратегическое.

Радаев Вадим Валерьевич (29.03.1961) – российский социолог, экономист, главный редактор журнала «Экономическая социология», с начала 1990-х годов развивает современную теорию экономической социологии, с 1991г. руководил исследовательской группой, которая начала проводить теоретические и эмпирические исследования нового российского предпринимательства.

Для начала приведем определение экономического действия из книги В.В.Радаева «Экономическая социология». По М. Веберу: "Экономическое действие (Wirtschaften) есть установление актором мирными средствами контроля над ресурсами, который по своему главному мотиву ориентирован на экономические цели".

Экономически ориентированное действие преследует количественную цель, связанную с обеспечением жизнедеятельности (собственной, своих близких, своего предприятия), но при этом может выходить за экономические рамки в отношении используемых средств. Например, открытый грабеж и слегка "припудренная" правовыми нормами экспроприация собственности могут преследовать откровенно экономические цели конкретных агентов. Но назвать подобные насильственные акции экономическим действием мы все-таки не можем.

Экономически обусловленное действие, в свою очередь, — это ненасильственное использование ограниченных ресурсов, имеющих различное употребление, для достижения качественных целей, которые не обязательно имеют экономическое содержание. Здесь подразумевается, что хозяйственный агент может поступать экономически в отношении средств (последовательно выбирая варианты использования ограниченных ресурсов), но не преследуя явных экономических целей: например, осуществлять благотворительные акции, удовлетворять какие-то отвлеченные и утонченные потребности и прихоти, не связанные непосредственно с обеспечением жизнедеятельности. Так, можно экономить средства с целью приобретения в общем не очень-то нужной вещи, но при этом искать наилучшие ценовые предложения, всерьез торговаться с продавцом при покупке, а потом данную вещь практически не использовать. Исходя из этого экономическое действие выступает как сочетание экономически обусловленного и экономически ориентированного действий, каждое из которых является его необходимым, но не достаточным элементом.



Два принципиальных положения:

1. Экономическое действие укоренено в социальных отношениях.
2. Экономическое действие есть форма социального действия.

Экономическое действие множеством видимых и невидимых нитей связано с социальными действиями. Более того, по сути экономическое действие само является социальным действием. В соответствии с веберовской концепцией, "социальное действие" — это форма деятельности, которая, во-первых, содержит в себе внутреннее субъективное смысловое единство; во-вторых, по этому смыслу соотносится с действиями других людей и ориентируется на эти действия. Определение экономического действия как формы социального действия подчеркивает, во-первых, что экономическую социологию интересует не только наблюдаемое поведение хозяйственного агента, но и его субъективная позиция — мотивы, установки, способы определения ситуации. А во-вторых, оно указывает на то, что мотивы хозяйственного агента выходят за пределы сугубо экономических целей.

В качестве заключения хочется отметить, что нужно четко разделять и не путать понятия экономически обусловленного и экономически ориентированного действий. Также необходимо помнить, что экономически ориентированное действие может выходить за экономические рамки в отношении используемых средств

1.30. Структурная укорененность экономического действия. Рязанцева Ю.Е.

Радаев В. В. в работе «Экономическая социология» рассматривает понятие экономического действия и, собственно, его структурную укорененность.

Радаев Вадим Валерьевич (29.03.1961) – российский социолог, экономист, главный редактор журнала «Экономическая социология», с начала 1990-х годов развивает современную теорию экономической социологии, с 1991г. руководил исследовательской группой, которая начала проводить теоретические и эмпирические исследования нового российского предпринимательства.

Для начала приведем определение экономического действия из книги В.В.Радаева «Экономическая социология». По М. Веберу: "Экономическое действие (Wirtschaften) есть установление актором мирными средствами контроля над ресурсами, который по своему главному мотиву ориентирован на экономические цели".

Два принципиальных положения:

1. Экономическое действие укоренено в социальных отношениях.
2. Экономическое действие есть форма социального действия.

Первое положение указывает на социальную укорененность (встроенность) экономического действия, на то, что такое действие не является автономным от социальных отношений. В свою очередь, понятие социальной укорененности раскрывается в следующих формах:

- структурная;
- институциональная;

• властная;
• культурная.

Рассмотрим несколько подробнее эти основные формы, начав со структурной укорененности. Действия хозяйственных агентов, которые на поверхности кажутся продуктом предпочтений изолированного индивида, во многом определяются существованием различных социальных структур — устойчивых и воспроизводимых связей между ними. К их основным типам относятся:

• сети межиндивидуального взаимодействия;
• организационные структуры;
• социальные группы;
• локальные и национальные сообщества.

Далее, социальные структуры также существуют не в безвоздушном пространстве. Они институционально оформлены. Действиям людей предпосланы институциональные образования в виде общезначимых норм и правил, регулирующих хозяйственные взаимодействия. Им также предпосланы определенные способы соблюдения и поддержания этих правил. И любые экономические действия осуществляются в рамках институциональных ограничений, которые одновременно сдерживают и стимулируют эти действия.

Наконец, институциональные образования, в свою очередь, погружены в более широкие контексты предсказуемых связей между хозяйственными агентами, среди которых важнейшую роль играют культурные и властные отношения. Любое производство, распределение или потребление продукта связано с освоением информации, производством оценок, формированием идентичностей, выработкой и расшифровкой смыслов. Люди заимствуют готовые культурные сценарии, или предписанные способы действия, и вырабатывают концепции контроля— совокупность значений и смыслов, позволяющих интерпретировать происходящее и объяснять свои собственные поступки. Эти сценарии и концепции контроля становятся инструментом в борьбе за реализацию интересов индивидов и групп, обладающих разными властными ресурсами, способствуют построению статусных иерархий. Культурно наполненные смыслы помогают также обосновывать и оправдывать те или иные формы экономического действия в глазах других агентов.

Экономические действия, таким образом, не сводятся к универсальной логической связи между целями и средствами. Они имеют социальное происхождение и смысл, проистекающие из существования социальных структур, институциональных образований, властных интересов и культурных контекстов. Именно они определяют внутреннее содержание экономических целей, очерчивают круг потребностей, обеспечивающих нормальную жизнедеятельность человека, маркируют вещи и способности человека в качестве ресурсов и форм капитала, ограничивают допустимые формы их сочетания и использования, обозначают возможные сценарии самого действия. При этом степень и способы социальной укорененности экономических действий в разных сообществах могут быть принципиально различны.

Экономическое действие множеством видимых и невидимых нитей связано с социальными действиями. Более того, по сути экономическое действие само является социальным действием. В соответствии с веберовской концепцией, "социальное действие" — это форма деятельности, которая, во-первых, содержит в себе внутреннее субъективное смысловое единство; во-вторых, по этому смыслу соотносится с действиями других людей и ориентируется на эти действия. Определение экономического действия как формы социального действия подчеркивает, во-первых, что экономическую социологию интересует не только наблюдаемое поведение хозяйственного агента, но и его субъективная позиция — мотивы, установки, способы определения ситуации. А во-вторых, оно указывает на то, что мотивы хозяйственного агента выходят за пределы сугубо экономических целей.

1.31. Предмет экономической социологии. Ариянц К.В.

Экономическая социология представляет собой отраслевую социологическую дисциплину, часть социологической науки, и ее объект и предмет можно определить на основе конкретизации объекта и предмета социологии в целом, выявив особенности.

Определение предмета экономической социологии зависит от общего парадигмального подхода, применяемого исследователями. С позиций реалистического, холистского подхода (К. Маркс, Э. Дюркгейм, Т. Парсонс) экономика рассматривается как элемент или подсистема в целостной системе общества, связанная с другими подсистемами – социальной, культурной, политической, влияющая на них и подверженная их влиянию. В теории К. Маркса экономические интересы детерминируют в конечном счете (а не непосредственно) политические, культурные и прочие отношения. В известной работе "К критике политической экономии" он писал: "В общественном производстве своей жизни люди вступают в определенные, необходимые, от их воли не зависящие отношения – производственные отношения, которые соответствуют определенной ступени развития их материальных производительных сил. Совокупность этих производственных отношений составляет экономическую структуру общества, реальный базис, на котором возвышается юридическая и политическая надстройка и которому соответствуют определенные формы общественного сознания. Способ производства материальной жизни обусловливает социальный, политический и духовный процессы жизни вообще. Не сознание людей определяет их бытие, а, наоборот, их общественное бытие определяет их сознание. На известной ступени своего развития материальные производительные силы общества приходят в противоречие с существующими производственными отношениями, или – что является только юридическим выражением последних – с отношениями собственности, внутри которых они до сих пор развивались. Из форм развития производительных сил эти отношения превращаются в их оковы. Тогда наступает эпоха социальной революции. С изменением экономической основы более или менее быстро происходит переворот во всей громадной надстройке. При рассмотрении таких переворотов необходимо всегда отличать материальный, с естественнонаучной точностью констатируемый переворот в экономических условиях производства – от юридических, политических, религиозных, художественных или философских, короче – от идеологических форм, в которых люди осознают этот конфликт и борются за его разрешение. Как об отдельном человеке нельзя судить на основании того, что́ сам он о себе думает, точно так же нельзя судить о подобной эпохе переворота по ее со-

знанию. Наоборот, это сознание надо объяснить из противоречий материальной жизни, из существующего конфликта между общественными производительными силами и производственными отношениями... Базис общества как способ производства определяет процессы, происходящие в политической и культурной надстройке".

В теории структурного функционализма Т. Парсонса экономика как подсистема общества функционально связана с другими его подсистемами – социальной, культурной, политической – и выполняет функцию адаптации. Коллега и соавтор Т. Парсонса, Н. Смелзер в работе "Социология экономической жизни" подчеркнул как взаимодействие, так и предметное разграничение экономики и экономической социологии, которые "задают разные вопросы" об экономическом поведении. Социологический подход шире экономического, он основан на исследовании "социальных переменных", действующих в "экономической сфере" жизни общества. К "экономической сфере" Смелзер относит производство, распределение, обмен и потребление, а к "социальным переменным", действующим в этой сфере, – общности и группы, роли и статусы, организации, формы власти, рынки (труда, услуг), коллективные действия, ценности, мотивы. Тогда экономическая социология представляет собой "приложение общей системы отсчета, переменных и объяснительных моделей социологии к исследованию комплекса различных видов деятельности, касающихся производства, распределения, обмена и потребления ограниченных материальных ресурсов". Именно с работами Т. Парсонса связаны перевод на английский язык и публикация в США, а по существу, введение в научный аппарат американских социологов основных работ М. Вебера.

Сегодня в определении предмета экономической социологии преобладают номиналистические интерпретации общества и деятельностный подход, поэтому он выявляется через понятия "экономическое действие", "экономическая деятельность", "экономическое поведение". Эти понятия близки, и некоторые исследователи отождествляют их или фиксируют внимание на различных смысловых аспектах. Понятие "действие" восходит к приведенному выше определению социального действия М. Вебера и предполагает осознанную, целесообразную активность субъекта. Понятие "деятельность" акцентирует сознательную, целесообразную преобразовательную активность, направленную на удовлетворение разнообразных потребностей.

Предмет экономической социологии – социальное содержание (предпосылки, мотивы, нормативные рамки, социальные последствия и т.д.) экономического действия, социальная природа экономических институтов, формы включения культурных и властных отношений в хозяйственную деятельность.

Экономическая социология, ее предмет, объекты, пути развития и интеграции в систему подготовки специалистов финансово-банковского профиля и сегодня вызывают дискуссии среди социологов и экономистов в России и за рубежом.

Принципиальной темой дискуссий является содержание предмета экономической социологии. С позиций экономистов, это преимущественно макроэкономические закономерности развития общества, а с позиций социологов — социальные отношения в сфере экономики и экономическое поведение. Но экономические и социальные закономерности тесно взаимосвязаны, и это обстоятельство является решающим для характеристики предмета экономической социологии.

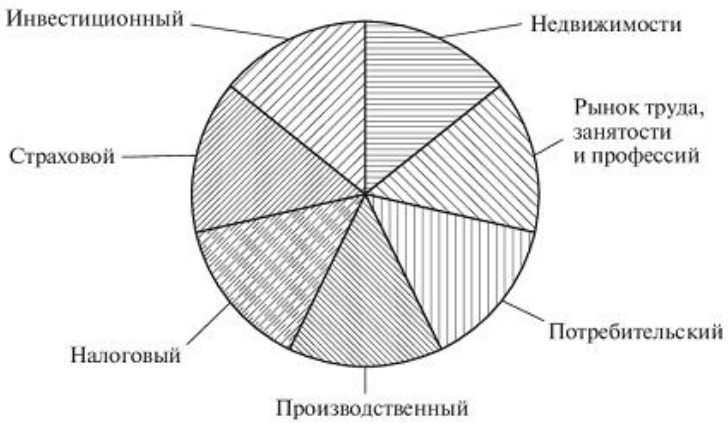
Предмет экономической социологии — социальные отношения в сферах труда, собственности, производства, распределения, обмена и потребления, а также социальные последствия их развития, возникающие в результате взаимодействия с макроэкономическими закономерностями функционирования экономики.

В более узком смысле предмет экономической социологии — экономическое поведение (индивида, социальной группы, населения) и социальные явления в сфере экономики и финансов. Например, в финансово-банковской сфере экономической жизни предметом экономической социологии может быть: рынок как социально-экономическое явление во всем многообразии его форм (финансовый, инвестиционный, страховой, налоговый, недвижимости, ценных бумаг, валютный, ипотечный, труда, товаров и услуг); собственность как важнейший социальный институт; риски; угрозы экономической безопасности; социальный обмен и др.

В конкретных социологических исследованиях в качестве предмета экономической социологии могут выступать: риски (их социальная сущность и последствия), деньги как социально-экономический регулятор поведения, деятельность финансово-банковских институтов как один из видов социальной деятельности и одновременно социальный процесс, локализованный в рамках финансового рынка, социальные конфликты в сфере финансовой деятельности, социально-профессиональная мобильность специалистов финансового рынка, тендерная асимметрия в финансово-банковской сфере и т.д.

Развитие социальных отношений в сферах труда, собственности, производства, распределения и обмена формирует различные виды экономического поведения в обществе. Причем вследствие сегментированности рынка (рис.) различные виды экономического поведения складываются в зависимости от выполнения индивидом той или иной ролевой функции — вкладчика, налогоплательщика, страховщика или страхователя, банкира, потребителя, инвестора и т.д. Поэтому, применяя теорию ролей, можно изучать различные виды экономического поведения, проявляемого личностью.

Сам рынок, социальные отношения, развивающиеся между его субъектами и объектами, являются предметом экономической социологии.



1.32. Принципы построения модели экономико-социологического человека. Газарян А.Ю.

Существует множество подходов к определению набора *предпосылок,* из которых исходит экономическая теория в моделировании хозяйственного поведения. Нам представляется, что таких исходных предпосылок четыре.

• *Человек независим.* Это атомизированный индивид, принимающий самостоятельные решения, исходя из своих личных предпочтений.

• *Человек эгоистичен.* Он в первую очередь заботится о своем интересе и стремится к максимизации собственной выгоды.

• *Человек рационален.* Он последовательно стремится к поставленной цели и рассчитывает сравнительные издержки того или иного выбора средств ее достижения.

• *Человек информирован.* Он не только хорошо знает собственные потребности, но и обладает достаточной информацией о средствах их удовлетворения.

Перед нами возникает облик "компетентного эгоиста", который рационально и независимо от других преследует собственную выгоду и служит образцом "нормального среднего" человека. Для подобных субъектов всякого рода политические, социальные и культурные факторы являются не более чем внешними рамками или фиксированными границами, которые держат их в некой узде, не позволяя одним эгоистам реализовывать свою выгоду за счет других слишком откровенными и грубыми способами. Указанный "нормальный средний" человек и положен в основу общей модели, называемой homo economicus ("экономический человек"). На ней, с определенными отклонениями, построены практически все основные экономические теории. Хотя, разумеется, модель экономического человека не оставалась неизменной и претерпела весьма сложную эволюцию.

В рассмотрении этой человеческой природы ударение делается, как правило, на индивидуально-психологические факторы (А. Маршалл даже объявлял экономическую теорию "психологической наукой"). Действия, подчиненные складывающимся социальным нормам, остаются на обочине без особого внимания. Общая логика в конечном счете такова: если что-то не поддается рациональному логическому объяснению, оно относится к области социальных, политических и психологических факторов. Люди не ведут себя рационально? Виной тому их "психология", "эмоции". Что же касается периодических рейдов в зоны социологических проблем, то они совершаются, как правило, без особого знания социологических традиций.

Насколько реалистичны предпосылки экономической модели — стремление человека к выгоде и эгоизм, рациональность и информированность, индивидуализм и самостоятельность в принятии решений? Этот вопрос порождал и порождает множество сомнений. Не случайно критика модели homo economicus началась чуть ли не с момента ее появления.

Серьезными противниками либеральных построений классической политической экономии с начала XIX в. выступают *социалисты* А. Сен-Симон (1760–1825), Р. Оуэн (1771–1858), Ш. Фурье (1772–1837), Л. Блан (1811–1882). Именно из их уст раздается призыв изучать положение людей, а не абстрактные факторы производства. При этом акцент переносится с индивида на общественные классы, которые рассматриваются не просто как "статистические" группы, а как реальные социальные субъекты. По мнению социалистов, в человеке заключено инстинктивное чувство стремления к общему интересу, посредством которого только и можно достичь личного счастья.

Экономические законы, согласно воззрениям Маркса, не универсальны, и человек выступает как продукт исторических условий, как "совокупность всех общественных отношений". Маркс считает робинзонады политико-экономов "эстетической иллюзией" и вместо этого в качестве исходного пункта выдвигает "общественно-определенное производство индивидуумов". Это означает также, что бытие человека в качестве homo economicus — состояние преходящее. Сегодня человек задавлен нуждой и порабощен разделением труда. Но его предназначение ("родовая сущность") заключено в том, чтобы быть целостной ("гармонично развитой") личностью. Достижение материального изобилия и освобождение от репродуктивного труда обеспечат тот скачок в "царство свободы", который будет означать и самопреодоление "экономического человека".

Последний пробует нащупать средний путь между моделями "пересоциализированного" и "недосоциализированного" человека в концепции структурной "укорененности" экономического действия (embeddedness — термин К. Поланьи). По мнению Грановеттера, в современном обществе все пронизано "сетями" (networks) социальных отношений — устойчивыми системами связей и контактов между индивидами, которые невозможно втиснуть в рамки традиционной дихотомии "рынок — иерархия".

Параллельно с новой экономической социологией развивается родственное ей по духу направление *“социо-экономики”,* провозглашенное *А. Этциони* (р. 1929) и вводящее особое моральное измерение в экономическое поведение человека. Это направление

принципиально междисциплинарно и, помимо социологических, приветствует применение методов психологии и политических наук.

В какой-то степени объединяет разнородные направления их критический настрой в отношении тех или иных постулатов экономической теории. Например, эгоистичен ли человек? Никто не собирается с этим спорить. Но эгоизм — лишь один, и довольно поверхностный, мотив поведения, если под ним не понимается нечто безмерное в стиле “разумного эгоизма” Н.Г. Чернышевского. Или: рационален ли человек? Конечно, да, но далеко не всегда и не во всем. Нерациональность возникает не только по причине природной лени или недостатка информации. Люди проявляют “непоследовательность”, повинуясь силе обычая или привычки, эмоциональному увлечению или чувству долга. Наконец, человек независим отнюдь не в такой сильной степени, как это желательно экономистам. Его знания и накопленный “человеческий капитал” не есть его исключительная собственность, которую, подобно личному багажу, можно переносить с места на место. Человек, во-первых, завязан в сети персональных отношений (родственных, дружеских и партнерских), а во-вторых, включен в систему более общего социального порядка, за которым стоят этнические, религиозные, политические структуры.

Модели экономического и социологического человека

Модель ЭЧ:	Модель СЧ	Модель ЭСЧ
Независимый	Подчинен нормам	Социализирующийся, Способный к самостоятельному действию
Эгоистичный	Альтруистичный	Способен поступать вопреки очевидной рациональности или устоявшейся норме
Рациональный	Иррациональный	Способен переключаться от логики ЭД к логике СД
Информированный	Неспособный собрать информацию	Познающий

1.33. Понятие стратегии действия.

1.34. Стратегический выбор. Ариянц К.В.

Стратегическое управление является непрерывным процессом. После того как стратегии внедрены, необходимо их отслеживать и производить в определенные периоды оценку их реализации. Любая стратегия рано или поздно изживает себя и должна заменяться новой. Существует множество моделей процесса стратегического управления, которые в той или иной мере детализируют последовательность шагов процесса стратегического управления, однако три ключевых этапа являются общими для всех. Это следующие этапы:

- стратегический анализ;
- стратегический выбор;
- реализация стратегии.

Второй ключевой этап стратегического процесса — это стратегический выбор. При стратегическом планировании существенно изменился сам смысл стратегического выбора. Это уже не фиксация планов производства на долгосрочную перспективу, а выбор, касающийся того, в каком бизнесе находиться, решение по поводу того, что делать с тем бизнесом, который был успешным, но может потерять свою привлекательность вследствие изменения потребительских приоритетов. Можно выделить четыре компонента процесса стратегического выбора:

1. Выработка стратегических вариантов. Стратегический выбор включает выработку серии стратегических альтернатив, исходя из целей компании, ее преимуществ и недостатков, а также внешних возможностей и угроз. Каждая стратегическая альтернатива может представлять возможные направления действий. На этом этапе основным является следующий вопрос: какие направления стратегического развития кажутся наиболее приемлемыми? При разработке стратегий важно учесть наибольшее возможное количество вариантов, хотя обычно существует тенденция учитывать только наиболее очевидные варианты и уже на ранних этапах выдвижения альтернатив отбрасывать все очевидно неприемлемое. Однако такая «очевидность» всегда субъективна. Очевидные варианты не обязательно должны быть лучшими. И это обстоятельство может лишить разработчиков ряда вариантов, которые при более детальной проработке на этапе оценки вариантов обнаружили бы свои преимущества.

А. Томпсон и А. Стрикланд считает, что необходимо оценить по пять внешних и внутренних факторов, чтобы разобраться с реализуемой стратегией.

Внешние факторы:

- размах деятельности фирмы и степень разнообразия производимой продукции, диверсифицированость фирмы;
- общий характер и природа недавних приобретений фирмы и продаж ее части своей собственности;
- структура и направленность деятельности фирмы за последний период;
- возможности, на которые была ориентирована фирма в последнее время;
- отношение к внешним угрозам.

Внутренние факторы:

- цели фирмы;
- критерии распределения ресурсов и сложившаяся структура капиталовложений по производимой продукции;
- отношение к финансовому риску как со стороны руководства, так и в соответствии с реальной практикой и осуществляемой финансовой политикой;
- уровень и степень концентрации усилий в области НИОКР;

- стратегии отдельных функциональных сфер (маркетинг, производство, кадры, финансы, научные исследования и разработки).

2. Оценка стратегических вариантов. В процессе стратегического анализа должны быть оценены различные варианты стратегии корпорации. Для того чтобы выбрать тот или иной вариант, разработчики стратегии должны сравнить их между собой, учитывая при таком сравнении, в какой мере каждый из них способен обеспечить достижение организационных целей. Оптимальный вариант стратегии должен обеспечить наилучшее соотношение между сильными и слабыми сторонами организации, возможностями и угрозами внешней среды.

Наиболее значимыми критериями для такой оценки являются следующие два:

- Подходит ли стратегия для того, чтобы строиться на преимуществах организации и преодолевать ее недостатки, использовать возможности и при этом сводить до минимума угрозы?
- Приемлема ли стратегия для участников компании?

3. Выбор стратегии, стратегические линии поведения и планы. Подчас требуются тысячи идей, чтобы возник десяток стратегий, которые воплотятся в один-два удачных проекта. Выживание компании требует наличия множества различных альтернатив для замещения вымирающих стратегий. Выбор стратегии представляет собой отбор тех вариантов из предложенных на предыдущем этапе, которые соответствуют критериям и которым собирается следовать руководство. Он может представлять собой одну стратегию или же целый набор альтернатив.

Маловероятно четкое разделение между правильной и неправильной стратегиями, так как всегда будет существовать некоторый элемент риска или потенциальная опасность, связанные с той или иной стратегиями. В конечном счете, выбор стратегии, как правило, является предметом умозаключений руководства: топ-менеджеры организации делают выбор, исходя из своего опыта, собственной системы ценностей, представлений.

Стратегические линии поведения и планы предполагают работу в таких областях, как исследования и разработки, потребности в капитале и вопросы трудовых ресурсов. Наиболее характерными планами, сопутствующими стратегическому выбору, являются следующие:

1. План потребностей в трудовых ресурсах. Все стратегические планы должны включать обзор персонала организации. Так как большинство стратегических планов включают в себя коррективы, производимые в зависимости от конкретной ситуации, персонал организации должен меняться. План должен быть подготовлен с указанием количества служащих различных категорий. Это поможет выявить потребности по набору на период действия плана.
2. План потребностей в капитале. Этот план должен перечислять общую потребность в капитале на каждый включенный в него год. План должен предусматривать потребности как в оборотном капитале, так и в капитале для замены или расширения площадей, сооружений, механизмов и оборудования.
3. План потребностей в исследованиях и разработках. Этот план должен определить типы проектов исследований и разработок, период их реализации, ответственных лиц, а также ожидаемые масштабы задач. Этот план поможет убедиться, что усилия в исследованиях и разработках скоординированы со стратегическим планом.

Выбор стратегии фирмы осуществляется руководством на основе анализа ключевых факторов, характеризующих состояние фирмы, с учетом результатов анализа портфеля бизнесов, а также характера и сущности реализуемых стратегий.

1.35. Понятие принципов действия.

1.36. Модельное и стратегическое действие. Рязанцева Ю.И.

Радаев В. В. в работе «Экономическая социология» рассматривает стратегию экономического действия и выделяет два типа действия: модельное и стратегическое.

Радаев Вадим Валерьевич (29.03.1961) – российский социолог, экономист, главный редактор журнала «Экономическая социология», с начала 1990-х годов развивает современную теорию экономической социологии, с 1991г. руководил исследовательской группой, которая начала проводить теоретические и эмпирические исследования нового российского предпринимательства.

Объяснение и трактовка модельного и стратегического действий предваряет следующий пример. Если человек ежемесячно упрямо откладывает на сбережения четверть своего дохода, то он не просто устойчиво распределяет ресурсы, но определенным образом строит свое будущее. Получается, что речь идет не просто об акте рационального действия, а о некой длительной, повторяющейся связи подобных актов.

Радаев задается вопросом, что способно придавать актам повседневного выбора относительную устойчивость? Это наличие высоких целей или стремление к некому идеальному состоянию? Такого рода трактовки модельного действия весьма популярны. Модельное действие предполагает, что хозяйственный агент до начала действий вырабатывает видение конечной идеальной ситуации и начинает двигаться к ней (с неизбежными отклонениями и ошибками). Радаев считает, что у человека вовсе не обязательно должна быть модель той идеальной ситуации, которой он хотел бы достичь. И дело не в том, что этот идеал трудно выработать, а в том, что в повседневной деятельности человек и не пытается это сделать.

Стратегическое действие реализуется иначе - как совокупность действий, связанных с решением совершенно конкретных практических вопросов. Здесь нет прямолинейного движения к заранее заданной конечной цели. Задается не конечное состояние, которого необходимо достичь по завершении целенаправленных действий, а траектория первоначального движения. Определяется вектор, направление которого может и должно подвергаться корректировке по мере продвижения вперед. Большинство людей не в состоянии просчитать свои действия на сорок ходов вперед, к тому же во многих ситуациях это и не целесообразно (слишком много привходящих факторов могут изменить ситуацию). Достаточно в каждый момент знать, как сделать следующие два-три хода. Причем, переопределение ситуации может побудить к изменению направления движения.

Следует далее разделить два вида стратегических действий — стратегию повседневных действий (о которых шла речь выше) и стратегический выбор. Последний связан с выбором не просто способов поведения, а самих принципов действия (например, продолжать ли образование, платить ли налоги, уезжать ли за границу на длительное или постоянное проживание). Это выбор, который определяет совокупность практических действий на достаточно длительную перспективу и приводит к ре- конфигурации практик деятельности человека или группы. Понятно, что такого рода стратегический выбор совершается относительно редко, но имеет принципиально важное значение. Кто является субъектом стратегического действия? Является ли оно достоянием представителей элитных групп или особой породы людей (например, так называемых "прирожденных предпринимателей")? Существуют концепции, в рамках которых стратегии вообще не рассматриваются как атрибуты индивидуального действия. Так, например, в соответствии с позицией М. де Серто, субъектом стратегии могут выступать государство, армия, хозяйственное предприятия, город, т.е. институты, обладающие достаточной властью, чтобы ограничить и разметить некое пространство (физическое и смысловое) как свое собственное. Отдельный же человек в этой трактовке не имеет собственного места, он движется по непредопределенной траектории внутри чужого пространства, принадлежащего другим и размеченного другими. Самое большее, на что он способен, это осуществление тактик — маневра, манипулирования ресурсами на чужой территории и под надзором "противника" (политической власти, собственника). За ним сохраняется возможность мелких захватов, но удержать захваченное человеку уже не дано. Мы придерживаемся иной точки зрения, в соответствии с которой стратегическое действие в принципе доступно каждому, но реально осуществляется далеко не всегда. Иными словами, экономико-социологический человек способен на стратегию. А условия ее возникновения должны стать предметом специального анализа.

Ниже приведены схемы модельного и стратегического действия.

Характерная особенность модельного действия: актор до начала действий вырабатывает видение конечной идеальной ситуации и двигается к ней (с неизбежными отклонениями и ошибками).

Характерная особенность стратегического действия: задается не конечное состояние, которое необходимо достичь по завершению целенаправленных действий, а траектория первоначального движения. Направление подвергается корректировке по мере продвижения вперед.

Стратегическое действие похоже на теорию социального действия Х. Йоаса (р.1947), которую он вывел из переосмысления интерсубъективности и креативности. Немецкий социолог считает, что цель и средства не выбираются до начала действия, а проясняются и постоянно корректируются в процессе действия. Сама же теория Йоаса стала противопоставлением картезианскому дуализму.

Если же сравнивать оба действия, модельное и стратегическое, более рациональным кажется стратегическое. Слепое следование цели с ошибками займет время, не позволит рассмотреть альтернативные варианты или более точно скорректировать цель. В свою очередь, стратегическое действие позволяет выбрать первоначальную трактовку и корректировать ее в процессе действия.

1.37. Предпосылки модели экономико-социологического человека. Зайцева А.А.

Экономическая теория со времени своего возникновения как самостоятельной области знания использовала модель экономического человека. Создание такой модели обусловлено необходимостью исследования проблемы выбора и мотивации в хозяйственной деятельности индивидов. Но как справедливо отмечал Саймон, усилия экономистов были направлены в основном на исследование результатов выбора в экономической сфере, а сам выбор как процесс выпал из поля экономического анализа: «неоклассическая теория исследует, по сути, не процесс выбора, а его результаты».

В самом широком смысле можно сказать, что все содержание экономической науки состоит из описания человеческого поведения, понимая под этим не только индивидуальное поведение, но и неумышленные последствия взаимодействия индивидов, а также институты, в которых воплотилось прошлое поведение. Научный подход к описанию и предсказанию человеческого поведения в экономике требует от общественных наук его обобщения, типизации. Причем для каждой из общественной наук характерно свое представление о человеке, о логике его поведения в экономике, фиксирующее те его свойства, которые составляют главный интерес для данной отрасли знания, и абстрагирующееся от остальных его признаков.

Единого, "классического" определения модели человека в современной экономической науке не существует. В общем виде модель экономического человека обязана содержать три группы факторов, представляющих цели человека, средства для их достижения (как вещественные, так и идеальные) и информацию (знание) о процессах, посредством которых средства ведут к достижению целей (наиболее важными из таких процессов можно считать "производство" и "потребление").

Исходя из принципа ограниченности средств, делается вывод, что человек по самой своей сущности стремится к максимально возможному в данных условиях удовлетворению своих потребностей. Поэтому перед ним всегда стоит задача рассчитать такой вариант распределения ограниченных средств, который обеспечит ему «максимизацию» благ, т. е. является наиболее «экономичным». Следовательно, задача экономической теории состоит в том, чтобы помочь человеку сделать правильный выбор.

Существует модель экономического человека, которая, несмотря на многочисленные вариации в экономических подходах, может быть представлена в виде ограниченного числа достаточно четких предпосылок.

1. **Человек независимый.** Это автономный индивид, принимающий самостоятельные решения исходя из своих личных предпочтений.
2. **Человек эгоистичный.** Он в первую очередь заботится о своем интересе и стремится к максимизации собственной выгоды.
3. **Человек рациональный.** Он последовательно стремится к поставленной цели и рассчитывает сравнительные издержки того или иного выбора средств ее достижения.

4. **Человек информированный.** Он не только хорошо знает собственные потребности, но и обладает достаточной информацией о средствах их удовлетворения.

Возникает вопрос: а какие принципы могут быть заложены в основу построения социологической модели экономического действия?

Экономическое действие множеством видимых и невидимых нитей связано с социальными действиями. Более того, по сути экономическое действие само является социальным действием. В соответствии с веберовской концепцией, "социальное действие" — это форма деятельности, которая, во-первых, содержит в себе внутреннее субъективное смысловое единство; во-вторых, по этому смыслу соотносится с действиями других людей и ориентируется на эти действия. Иными словами, с социальным действием мы имеем дело тогда (и только тогда), когда оно внутренне-мотивировано, а его субъект ожидает от других людей определенной ответной реакции (последнее выражается не только в наблюдаемом поведении, но и в мысленной деятельности или даже в отказе от всякого действия). Социальное действие в данной трактовке выступает не только основанием, но одновременно и внутренним элементом экономического действия.

Определение экономического действия как формы социального действия подчеркивает, во-первых, что экономическую социологию интересует не только наблюдаемое поведение хозяйственного агента, но и его субъективная позиция — мотивы, установки, способы определения ситуации. А во-вторых, оно указывает на то, что мотивы хозяйственного агента выходят за пределы сугубо экономических целей. Принципиальными источниками хозяйственной мотивации, наряду с экономическим интересом, выступают социальные нормы и принуждение.

Можно добавить, что определение предмета экономической социологии через теорию социального действия, разумеется, не означает, что задача экономической социологии сводится к разработке собственно теории действия, а ее исследования ограничиваются микроуровнем. Речь идет лишь о выборе исходной точки, с которой начинается аналитическое движение — от действия человека к отношениям между людьми, далее к формированию институтов и структур, оформляющих и стимулирующих социальные действия. Совокупности институтов и структур формируют локальные порядки, а взаимосвязи последних, в свою очередь, открывают путь к анализу порядков на макроуровне.

Итак, суммируя предпосылки, которые должны быть заложены в основу построения моделей экономико-социологического действия (что они не "симметричны" предпосылкам модели "экономического человека"). Перед нами предстает:

1. **Человек рефлексирующий** — способный на активный и осознанный выбор;
2. **Человек гибкий** — способный переключаться между разными режимами действия;
3. **Человек волевой** — способный поступать вопреки обстоятельствам и избранным ранее способам действия;
4. **Человек социально-дифференцированный** — осуществляющий разные, социально обусловленные способы действия, привязанные к различным социальным структурам и институтам.

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кафедра
«Прикладная социология»

Учебная дисциплина «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ»

Тема 2. Основные типы хозяйственных идеологий и систем

По материалам выполненных студентами индивидуальных заданий, выданных доцентом кафедры «Прикладная социология» Назаренко С.В., кандидатом социологических наук, доцентом

2. Основные типы хозяйственных идеологий и систем

2.1. Понятие хозяйственной идеологии. Аношкина М.С., Абрамкина М.О., Лебедева А.

Когда ученые сосредоточили свое внимание не на хозяйственной деятельности, а на универсальных принципах распределения ограниченных ресурсов, возникла экономическая теория. Когда ученые стали сопоставлять экономические теории друг с другом, возникла социология хозяйственного знания. Сегодня существуют разные идеологические парадигмы (хозяйственные идеологии), которые соперничают друг с другом.

Механизмы зарождения и смены хозяйственных идеологий очень сложны. Было бы слишком большим упрощением считать, например, что экономические программы политических партий происходят из теоретических систем и в свою очередь определяют содержание массового сознания. Равно как наивно было бы полагать, что идеологические системы становятся теоретическим обобщением политических программ.

Связи между тремя уровнями политики, общественного сознания и экономики (господствующей хозяйственной идеологии) гораздо сложнее, и все эти уровни развиваются относительно независимо, каждый из них помогает или сдерживает развитие другого. Соответственно, задача экономической социологии состоит в последовательном выделении «чистых» идеологических систем, а также в их соотнесении с выдвигаемыми экономическими программами.

Итак, что же такое хозяйственная идеология? Вадим Валерьевич **Радаев**, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической социологии ГУ ВШЭ, считает, что **хозяйственная идеология** - это упорядоченный взгляд на хозяйство, или системное мировоззрение, в котором сплетаются когнитивные, нормативные и символические элементы. Подобное идеологическое мировоззрение отличают обязательные следующие черты:

1. Внутренняя **слаженность и непротиворечивость хозяйственных схем**.
2. Целостное **описание хозяйственной системы**.
3. Особое **представление о** господствующих или наиболее **значимых ценностях.**
4. Способы **преобразования существующего хозяйственного строя**.

При этом существует четыре различных мировоззренческих (идеологических) системы: это «консерватизм», «либерализм», «демократизм», «социализм».

1. Консерватизм.

Консерватизм нацелен на удержание и воспроизведение традиции. В области конечных хозяйственных ценностей консерватор стремится к хозяйственному единству, в котором каждый человек оказывается причастным некоему органическому целому - надиндивидуальному.

Консерватизм утверждает принцип строгой иерархии, ориентацию на исполнение долга перед обществом и государством. Использование трудового и экономического принуждения и соответствующие ограничения свободы приветствуется. В сфере хозяйственной организации идеал консерватизма - корпоративная структура. Консерватор ратует за сильную государственность и традиционную семью.

2. Либерализм.

Суть либеральных идеалов заключена в утверждении свободы хозяйственных агентов. Максимальное использование стихийного саморегулирования и минимальное принуждение — таков основополагающий принцип «чистого» либерализма. Индивидуальная независимость, ограниченная лишь свободой точно таких же автономных индивидов.

В сфере хозяйственной мотивации либерализм опирается в первую очередь на привлекательность материальных стимулов и равенство исходных позиций. Идеальная экономическая система - это саморегулирующийся рынок и механизм свободной конкуренции.

3. Демократизм

Основная идея демократизма выражена в принципе **народного суверенитета**. Государство в демократической схеме выступает в первую очередь как инструмент обеспечения **гражданских прав**, или как государство благосостояния. В демократической системе все конфликтные вопросы становятся предметом **публичного обсуждения**. В общих чертах, демократизм - это реализация индивидуализма посредством коллективной организации.

4. Социализм.

Социализм стремится к максимально возможному **социально-экономическому равенству** не только в стартовых позициях, но и во владении ресурсами, в трудовой деятельности и распределении благ. Он провозглашает единство в форме **товарищества**, которое отвергает права отдельного человека на автономию.

Общественная собственность на средства производства становится базой для утверждения **планомерной организации** хозяйственных процессов. Социалистическая идеология пронизана верой в рациональное, научное построение справедливого общества, только речь идет об экономической рациональности не отдельного человека, а некоего «коллективного разума», представленного "вождями" трудящихся.

На самом деле, необходимо сразу уточнить, что "чистая" идеологическая система - крайне редко явление. Дело в том, что любая реальная политическая позиция практически всегда строится на идеологических гибридах. Политическая или экономическая программа преследует цель - необходимость мобилизации коллективного действия и массового сознания, а не чистотой идейных принципов. Программа должна быть привлекательной в глазах как можно более широких слоев населения, притягивая их на свою сторону. В силу этого каких-то чисто «либеральных» или «демократических», «социалистических» или «консервативных» экономических программ просто в принципе быть не может.

В связи с этим возникает термин "**идеологический гибрид**". Идеологические гибриды начали возникать в политике одновременно с формированием идеологических систем современности. В эпоху буржуазных революций идеологии либерализма и демократизма "сблизились", что явилось критической реакцией на традиционный феодальный консерватизм. В развитых буржуазных обществах либерализ и демократизм не только потеснили мощные слои старого и нового консерватизма, но и не допустили неуправляемой цепной реакции распространения социалистических идей.

Наиболее успешным для развитых западных обществ оказался **гибрид либерализма и обновленного консерватизма**, дополненный социалистическими и демократическими элементами. Консервативно-либеральная программа, поддерживающая, с одной стороны, правопорядок и сильную государственность, а с другой - свободу в хозяйственной деятельности, оказалась отлично и продуманно сбалансированной.

* * *

Хозяйственная идеология - более или менее целостный и упорядоченный взгляд на хозяйство, системное экономическое мировоззрение, включающее особые представления об общественно-экономическом идеале и указания на способы преобразования хозяйственного порядка.

Что представляет *собой хозяйственная идеология*. В общем виде - это система взглядов, представлений, означающая внесение в экономические рассуждения определенной системы ценностей, определенное представление о социально-экономическом идеале, достижение которого выступает как цель экономического развития. Это еще раз доказывает, что экономическая система и сопровождающие ее экономические теории вырастают на определенной этической почве и предполагают определенные этические основания.

Число мировоззренческих систем в принципе не столь велико. Попробуем представить типологию из четырех идеологических систем. Для их обозначения воспользуемся привычными терминами:

1. «консерватизм»;
2. «либерализм»;
3. «демократизм»;
4. «социализм».

Вероятно, начать следует с характеристики такой *хозяйственной идеологии*, как либерализм, поскольку именно она лежит в основе современного рыночного хозяйства. О ней достаточно подробно говорилось в предыдущих очерках. Суть либерализма состоит в утверждении приоритета свободы над другими этическими ценностями, в утверждении свободы человека, в том числе и в экономической деятельности. Либерализм непосредственно связан с концепцией естественного права, которое заключается в признании естественных, неотчуждаемых прав человека. Последние же сводятся к свободе располагать собой, своими действиями и имуществом. Иными словами, свобода экономического человека рассматривается как результат принадлежащих ему прав собственности, трактуемых как естественные права.

Любопытно отметить, что *хозяйственная идеология либерализма* исходит из существования одной нормальной модели экономики, и все остальные модели оценивает по степени приближения к провозглашенному идеалу. В этом проявляется определенное сходство с классической политической экономией, которая также признает универсальную значимость единых и неизменных принципов и законов.

Как видим, в рамках *хозяйственной идеологии либерализма* реализуются такие важные этические ценности, как свобода, равенство, справедливость. И что немаловажно, принятие этой системы ценностей сопровождается наивысшими темпами возрастания общественного богатства. По крайней мере, так считают представители классической политической экономии.

Консерватизм - политическая идеология, ориентирующаяся на сохранение и поддержание исторически сформировавшихся форм государственной и общественной жизни, в первую очередь морально правовых ее оснований, воплощенных в нации, религии, траке, семье, собственности.

Ключевым в понимание консерватизма как политической идеологии является установка на защиту традиционных устоев общественной жизни. Возникнув в конце XVIII века в качестве негативной реакции европейской аристократии на Великую Французскую революцию и ее идеи, консерватизм сегодня ассоциируется с теми в политике, кто в наибольшей степени подпадает под понятие «правые». Кто прославляет унаследованные от прошлого моральные установки и нормы, противодействует радикальным реформам, выступает за сохранение сложившегося порядка вещей.

В то же время было бы неверным отождествлять консерватизм с реакционностью. Реакционер — этот тот, кто стремится вернуть прошлое, тогда как консерватор заинтересован в сохранении настоящего, не исключая возможности изменений того, что созрело для изменения. В этой связи необходимо осмыслить следующую формулу консерватизма: «Одной рукой изменять то, что должно, другой сохранять то, что можно».

Демократизм является эгалитаристской идеологией, но старается ограничивать эгалитарные установки сферой политики и права. В экономической же сфере он пытается смягчить фактическое неравенство и так распределить хозяйственные ресурсы, чтобы сблизить полюса на шкале материального благосостояния, минимизировать число как бедных, так и богатых групп, не посягая, однако, на правомерность самого экономического неравенства.

Демократизм провозглашает свободу человека как члена определенного сообщества или организации. Выход из сообщества возможен, но означает потерю соответствующих прав (в этом содержится элемент принуждения). Государство в демократической схеме выступает в первую очередь как инструмент обеспечения гражданских прав, или как государство благосостояния

Его основная задача — защитить слабых, предоставив всем гарантированное обеспечение минимально необходимых условий для жизнедеятельности: право на жизнь, на труд и отдых, на минимум средств существования и элементарную информированность о происходящем.

Суть демократизма выражается словами «полноправное членство», т.е. предполагается право человека на собственность и на его объединение с другими собственниками согласно своим интересам, а также право на равных с другими членами сообщества или организации участвовать в процессе принятия хозяйственных решений — непосредственно или через выборных представителей

Демократизм — это реализация индивидуализма посредством коллективной организации. Стержневую роль здесь играет институт самоуправления частных собственников.

Демократ выступает за дисперсию экономической власти, дробление (диффузию) частной собственности, установление относительно прогрессивных шкал налогообложения доходов в противоположность «аристократическому» единонаследию и концентрации богатства.

В научных кругах демократизм также рассматривается в сравнении с либерализмом и этатизмом. Несмотря на схожесть и родство трех этих идеологий, каждая из них по-своему рассматривает ряд явлений и вопросов.

Социализм является радикальной эгалитаристской идеологией. Он стремится к максимально возможному социально-экономическому равенству не только в стартовых позициях, но и во владении ресурсами, в трудовой деятельности и распределении благ, допуская лишь те формы неравенства, которые проистекают из технологического уровня разных производств или из природных способностей работников.

Социализм являет собой яркий пример отрицания индивидуализма. Он провозглашает единство в форме товарищества, которое отвергает права отдельного человека на автономию.

Социализм стремится к уничтожению экономических классов и достижению социальной однородности. Всеобщее обладание не принадлежащими никому средствами производства становится естественной основой для утверждения всеобщности труда (его обязательности для всех трудоспособных членов общества) и относительно уравнительного распределения вознаграждений.

Общественная собственность на средства производства становится базой для утверждения планомерной организации хозяйственных процессов. При этом народное хозяйство рассматривается не как стихийно развивающаяся органическая целостность, а скорее как оперативный плацдарм, объект регулирующего воздействия из единого центра. Социалистическая идеология пронизана верой в рациональное, научное построение справедливого общества. Причем речь идет об экономической рациональности не отдельного человека, а некоего «коллективного разума», представленного вождями трудящихся.

Важнейшим инструментом хозяйственного регулирования становится государство, которое выступает в первую очередь как машина внеэкономического принуждения и перераспределения значительной доли хозяйственных ресурсов. Правда, в качестве конечной цели социалисты декларируют преодоление всякой государственности и утверждение непосредственного самоуправления трудящихся.

Социализм признает значимость материального вознаграждения, но надеется на то, что в будущем моральные стимулы (труд на благо общества) одержат верх над материальными стимулами (своего рода «родимыми пятнами старого общества»). Но по существу, социализм служит проявлением достаточно грубого материализма, исходящего из примата материальных нужд. В социализме сильны утилитаристские начала, только в отличие от либерализма это коллективный утилитаризм. Именно в силу этого сходства притязаний социализма и либерализма они и становятся зачастую основными идеологическими противниками. Бьют чаще всего того, кто находится рядом.

* * *

Хозяйственные идеологии базируются на ценностях, символах и знаниях, распространенных в конкретных обществах в определенные периоды истории, и отражают картины мира различных социальных групп, их представления об идеальной организации общества и его хозяйственной жизни, и о путях достижения этого идеала.

Существует множество определений идеологии, основывающихся на разных свойствах и функциях этого явления социокультурной жизни общества. Первым понятие "идеология" использовал французский мыслитель XVII в. А. Дестют де Траси. Одним из самых известных исследователей идеологии в XIX в. был К. Маркс, который рассматривал идеологию, во-первых, как отражение "действительного жизненного процесса", "общественного бытия" людей, т.е. не

самостоятельное социальное явление, а духовную надстройку над социально-экономическим базисом. Во-вторых, по К . Марксу, идеологии выражают интересы определенных классов, но выдаются за интересы всего человечества, являются "ложным сознанием" в силу развития в классовых обществах таких явлений, как отчуждение, товарный фетишизм, эксплуатация человека человеком.

В XX в. к исследованию идеологии обращались многие социальные мыслители. Немецкий социолог К. Маннгейм видел в идеологии "рационально обоснованную систему идей", выражающую интересы определенных групп или классов, стремящихся сохранить существующий порядок вещей, а потому искажающую действительность. Много внимания анализу идеологии уделили Э. Фромм, Т. Адорно и другие представители Франкфуртской школы, рассматривавшие идеологии как манипулятивный механизм.

Французский структуралист Р. Барт сближает понятие идеологии и мифа, рассматривая их как семантические конструкции, в которых "в понятие влагается не столько сама реальность, сколько известное представление о ней". Мифы создаются для утверждения присущего определенной культуре понимания реальности, закрепления присущих ей ценностей и норм в качестве "естественных", нормальных, самоочевидных, соответствующих здравому смыслу. Поэтому в производстве идеологий заинтересованы в первую очередь правящие классы и политические режимы, стремящиеся укрепить и увековечить свое положение через закрепление представлений о существующем порядке вещей как незыблемом и единственно возможном.

Таким образом, общим в представлениях социальных мыслителей об идеологии является:

• ее связь с определенными социальными группами, интересы которых она отражает;

• ее целостный и внутренне непротиворечивый характер, благодаря которому идеология представляет упорядоченное мировоззрение;

• наличие оценочных суждений, благодаря которым идеология представляет определенное отношение к реальности;

• необязательность соответствия критерию истины, адекватного отражения реальности, а нередко ее искажение.

Идеология представляет собой рациональную, внутренне непротиворечивую систему взглядов, которая отражает интересы и идеалы определенных социальных групп. Идеология отличается от научной картины мира наличием оценочных суждений и отсутствием принципа фальсифицируемости, т.е. ее утверждения принимаются ее приверженцами в качестве истинных a priori, поэтому и к самим идеологическим системам неприложимы критерии истинности и ложности. Задача социолога при анализе идеологии состоит в раскрытии ее социокультурной природы, а также в анализе социальных предпосылок ее распространения и воспроизведения.

Поскольку идеологии представляют собой целостные мироввззренческие системы, в них содержатся и упорядоченные модели хозяйственной жизни, которые можно рассматривать в качестве хозяйственных идеологий. Хозяйственные идеологии предлагают непротиворечивые, упорядоченные картины "должного" устройства хозяйственной жизни и путей экономического развития, которые формируют матрицы восприятия хозяйственных процессов, предлагают систему понятий для их описания и осмысления, а также оценочные суждения для утверждения их преимуществ. Кроме того, идеологические системы содержат и описание путей достижения предлагаемого ими социально-экономического устройства, т.е. более или менее четко оформленную экономическую программу.

На протяжении истории было создано немало идеологических систем, которые постоянно трансформируются и существуют в общественном сознании в смешанном виде. Мы же рассмотрим "идеальные типы" трех идеологических систем, сложившихся в XVIII в., в эпоху Просвещения, и отражающие различные тенденции развития вненаучного осмысления хозяйственной жизни: либерализм, консерватизм и социализм.

2.2. Три уровня хозяйственной идеологии. Бушмина А.Э.

Хозяйственная идеология рассматривается нами как более или менее упорядоченный взгляд на экономику, системное мировоззрение, в котором сплетаются познавательные, нормативные и символические элементы.

Подобное мировоззрение отличают следующие черты:

- более или менее целостное (завершенное) описание хозяйственной системы;
- внутренняя непротиворечивость предлагаемых схем;
- внесение в экономические рассуждения особых представлений о ценностях, об общественно-экономическом идеале;
- указание на способы преобразования существующего экономического строя.

Идеологии существуют как бы в «растворенном» состоянии, образуя сферу «коллективного знания», и зачастую трудно или просто невозможно найти их конкретного «автора» или четко отделить носителей. Тем не менее социология не может не ставить вопроса о субъекте идеологического действия. При этом не имеется в виду одно лишь формальное соответствие идеологии интересам каких-то социальных групп, не догадывающихся о ее существовании и претендующих в лучшем случае на роль «потенциального субъекта». Речь идет об активном производстве и воспроизводстве идеологических схем 4 . Подобных субъектов следует искать на трех уровнях воспроизводства хозяйственной идеологии: 1) на уровне идеологических систем;2) на уровне экономических программ;3) на уровне массового сознания.

Идеологическая система представляет собой теоретически оформленную «чистую» модель хозяйственных процессов. Она обладает относительной целостностью и внутренней логической непротиворечивостью, но в силу этого неизбежно страдает неполнотой. Рационализация и структурирование идеологического пространства в системе понятий, доведенные до построения «чистых» идеологических схем — удел исследователя-теоретика. Только такие схемы полностью соответствуют канонам идеологии как подлинно системного мировоззрения.

Экономическая программа воплощает иной тип более прикладных моделей, для которых характерны, с одной стороны, полнота охвата, а, с другой — принципиальная эклектичность. Они комбинируются, складываются из элемен-

тов разных идеологических систем. И носители здесь иные — эксперты и консультанты в области экономической политики, а также сами политики.

Наконец, идеологические воззрения воспроизводятся в *массовом сознании* в виде дихотомических клише и единичных суждений, опирающихся на прочные земные основания здравого смысла. Идеологические системы и программы переводятся средствами массовой информации на язык популярных лозунгов и простых решений-«одноходовок». В таком виде они и осваиваются носителями массового сознания.

На каждом из трех уровней строятся свои описательные и нормативные схемы, раскрывающие характер сущего или должного порядка. «Разведение» этих уровней, содержательный анализ идеологических систем, прослеживание их связей с программами и установками массового сознания, описание сложного процесса идеологических трансформаций — все это очерчивает исследовательское поле дисциплины, которую можно назвать социологией экономического знания.

Люди, независимо от того, являются они экспертами или нет, объясняют одни и те же процессы с разных ценностных позиций. В результате их взгляды расходятся, порой до полной противоположности. Но ни одна из таких позиций в своем упорядоченном виде не может признаваться заведомо истинной, а равно не может быть фальсифицирована как целое. Продвигаться в понимании целого можно и должно только через сопоставление разных мировоззрений. К сожалению, подобной рефлексивной работой мало кто озабочен всерьез, все предпочитают заниматься непосредственным изучением экономических процессов, игнорируя различия стилей мышления об этих процессах и забывая, что короткие пути к истине бывают, как правило, не самыми верными. В результате социология экономического знания остается малоизведанной периферийной областью.

Мир экономических идеологий сложнее, нежели противостояние “старого” и “нового”. За политическими программами и массовым сознанием стоит целый набор относительно целостных идеологических систем. Причем, их можно рассматривать как равноправные с точки зрения их описательных и нормативных возможностей, т.е. оценочно нейтрально, без деления на “плохие” и “хорошие”. Наконец, идеологические системы сменяют друг друга во времени, образуя своего рода идеологический “калейдоскоп”.

2.3. Режимы экономической политики и их культурная обусловленность.

2.4. Основные типы идеологических систем: консерватизм. Абрамкина М.О., Аношкина М.С., Великжанина А.В., Ковалев В.С., Гусова Ж., Лебедева А.

Консерватизм - политическая идеология, ориентирующаяся на сохранение и поддержание исторически сформировавшихся форм государственной и общественной жизни, в первую очередь морально правовых ее оснований, воплощенных в нации, религии, траке, семье, собственности.

Система воззрений консерватизма базировалась на приоритете преемственности перед инновациями, на признании незыблемости естественным образом сложившегося порядка вещей, предустановленной свыше иерархичности человеческого сообщества, а стало быть, и привилегией известных слоев населения, а также соответствующих моральных принципов, лежащих в основе семьи, религии и собственности. По их мнению, сохранение прошлого способно снять все напряжение настоящего и потому должно рассматриваться как моральный долг по отношению к будущим поколениям. Понятно, что такие принципы отрицали оптимизм либеральной идеологии относительно общественного прогресса, тот дух индивидуальной свободы, который, с точки зрения консерваторов, разрушал целостность человеческого сообщества.

Консерватизм нацелен на удержание и воспроизведение традиции, а не на коренную ломку существующих отношений. В области конечных хозяйственных ценностей консерватор стремится не к индивидуальной экономической свободе и не к материальному равенству, а скорее к хозяйственному единству, в котором каждый отдельный человек оказывается сопричастным некоему органическому целому. Консерватизм, таким образом, проповедует надиндивидуализм. Хозяйствующий человек здесь не автономен и в определенном социальном смысле «не свободен», ибо его свобода сопряжена с осознанием ответственности, налагаемой на него высшим хозяйственно-политическим порядком.

Консерватизм не предусматривает равноправия. Более того, он утверждает принцип строгой иерархии, отчетливо прокламируя неизбежность экономического неравенства.

В области хозяйственной мотивации консерватор ориентируется скорее не на материальные стимулы, а на выработанную привычку исполнения долга, на воспитание трудовой и деловой этики, лояльности руководству и преданности фирме.

Основные идеи консерватизма:

– трактовка общества как сложного организма, требующего к себе бережного отношения;

– идея зависимости человека от существующих отношений, обоснование смиренности человека, а не его активной социально-политической деятельности;

– признание большой роли обычаев, традиций в жизни общества, уважение к мудрости предков;

– негативное отношение ко всякого рода радикальным, революционным преобразованиям;

– отрицание договорной природы государства, которое рассматривается как порождение не контролируемого разумом естественного хода вещей;

– государство не может быть естественным и эффективным органом управления. Заменить его в этом могут религия, мораль, традиция, способные к более полному отражению социального многообразия;

– политическая свобода отождествляется с ограничением государственной власти;

– приверженность социальной стабильности, так как новые социальные порядки могут оказаться хуже старых (результаты социальных революций).

В сфере хозяйственной организации идеал консерватизма — корпоративная структура. Место индивида или группы здесь определено их принадлежностью к относительно замкнутым организациям иерархического типа, будь то средневековый ремесленный цех или современная компания. А наивысшей, в каком-то смысле «священной», силой, объединяющей все прочие корпорации, является Государство.

Консерватор ратует за сильную государственность. Он приветствует активное вмешательство государственных органов в хозяйственные процессы во имя так называемых национальных интересов.

Консерватизм не отвергает прав человека как частного собственника, он проводит принцип единонаследия (майората) как способ воспроизводства этой собственности, поддерживает наследственные привилегии и принцип назначаемой сверху опеки со стороны собственника или сообщества (государства). Ему соответствует политика концентрации частной собственности в целях ее более эффективного контроля.

Консерватор исходит из признания национального характера хозяйства, глубокой специфики национальных условий, сложившихся в данном сообществе нравов и обычаев, правовых, экономических и политических институтов.

Консерватор не склонен к экономическому детерминизму, он рассматривает хозяйство как целостный общественный организм. Наконец, консерватор не злоупотребляет рационалистическими построениями. Нерациональные основания занимают у него важное место как в описании мотивов хозяйствующих субъектов, так и в изображении всего хозяйственного устройства.

В послевоенный период, когда консерватизм вынужден был обратиться к более тонкой и сложной апологетике капиталистического образа жизни, возникли новые формы этой идеологии. Так, попытки обосновать «третий» (в отличие от предлагаемых либерализмом и социализмом) путь общественного развития, наряду с традиционными течениями, вызвали к жизни разнообразные национальные формы консерватизма, а также технократический (А. Гелен, Х. Шельски, Г. Фрейер), христианско-католический, «реформаторский» консерватизм и другие типы этой идеологии. Значительно мягче относясь и к государственному регулированию производства и к участию населения в управлении, эти идейные течения решительно ставили вопрос об укреплении законности, государственной дисциплины и порядка, не признавали инициированных реформ. Консерваторы, в стремлении пересмотреть идею демократии с собственных позиций, предлагали даже дополнить выборность народных представителей выдвижением в органы управления наиболее «достойных» (с точки зрения властей) граждан.

Для современного консерватизма независимо от его разновидности характерна высокая степень приспособляемости к новым историческим реалиям. Всем направлениям современного консерватизма присуща значительная приверженность культурным и религиозным традициям. Основная причина всякого рода негативных явлений, по мнению консерваторов, лежит в отходе от традиционных ценностей. Современные консерваторы выступают за сильное государство, видя в нем подлинную опору порядка, законности и истинной морали. Поэтому основная задача – восстановить авторитет и престиж власти и правительства. Решая вопрос о соотношении личности и общества, консерваторы пытаются по-новому синтезировать идеи индивидуализма и авторитета государства, отдавая определенное предпочтение второму во имя его укрепления и процветания. Многие социально-экономические идеи в рамках неоконсервативной политики, например уменьшение государственной поддержки ряда социальных программ, увеличение числа собственников, повышение роли индивидуальной ответственности и другие, широко использовались правительствами США (при президенте Р. Рейгане), Великобритании (М. Тэтчер), Франции (Ж. Ширак). В таких странах, как США, Великобритания, ФРГ, Франция, консервативные партии на протяжении довольно длительного периода находились у власти.

* * *

Хозяйственная идеология - это системное мировоззрение или упорядоченный взгляд на хозяйство, в котором сочетаются когнитивные, нормативные и символические элементы. Подобное идеологическое мировоззрение отличает ряд сущностных черт:

1. Целостное **описание системы.**
2. Внутренняя **непротиворечивость схем.**
3. Представление о наиболее **значимых ценностях.**
4. Способы **преобразования существующего хозяйственного строя**

В целом, существуют четыре основных хозяйственные идеологии: это «консерватизм», «либерализм», «демократизм», «социализм». Но нужно понимать, что ни одна идеологическая система не существует как "чистая", то есть подходящая под все теоретические основы. Чаще всего в экономиках стран существуют идеологические гибриды. Гибриды сочетают в себе постулаты сразу нескольких хозяйственных идеологий, так как на них строятся политические программы партий и, соответственно, они должны удовлетворять максимальных круг запросов со стороны населения и экономики.

Механизмы зарождения и смены хозяйственных идеологий очень сложны. Идеологии возникают из трех основных составляющих - политика, общественное сознание и экономика. Рассмотрим сущность и постулаты такой идеологии, как консерватизм.

Сущность идеологии. Консерватизм сформировался в ответ на действие разрушительных сил Французской революции на рубеже XVIII и XIX столетий. Консерватизм нацелен на удержание и воспроизведение традиции, а не на коренную ломку существующих отношений. Но нужно понимать, что консерватизм - это не традиционализм. Традиционализм господствовал в средневековом аристократическом обществе, а консерватизм эпохи современности — более сложная идеологическая система, включающая представления о развитии.

Консерватор исходит из признания национального характера хозяйства, глубокой специфики национальных условий, сложившихся в данном сообществе нравов и обычаев, правовых, экономических и политических институтов. Консерватор выдвигает приоритет особых национальных интересов. При этом его национализм выполняет скорее не наступательные, а защитные функции, пытаясь замкнуть на себя сложившуюся хозяйственную традицию и культуру. Консерватор подчеркивает сквозную историческую преемственность в социально-экономическом развитии.

Экономическая система. Консерватор не склонен к экономическому детерминизму, он рассматривает хозяйство как целостный общественный организм. Наконец, консерватор не злоупотребляет рационалистическими построениями. Нерациональные основания занимают у него важное место как в описании мотивов хозяйствующих субъектов, так и в изображении всего хозяйственного устройства.

Роль государства. Консерватор ратует за сильную государственность. Он приветствует активное вмешательство государственных органов в хозяйственные процессы во имя так называемых "национальных интересов". Вмешательство осуществляется в форме постоянного, но в то же время умеренного реформизма, исходящего более из сложившейся хозяйственно-политической ситуации, нежели из желаемого порядка вещей, при осторожном отношении ко всяким радикальным и скорым нововведениям. Государство получает полное право реформировать экономику, но в долгосрочной перспективе, то есть достаточно медленными темпами.

Хозяйственная организация. В сфере хозяйственной организации идеал консерватизма — корпоративная структура. Место индивида или группы здесь определено их принадлежностью к относительно замкнутым организациям иерархического типа, будь то средневековый ремесленный цех или современная компания. А наивысшей, в каком-то смысле «священной», силой, объединяющей все прочие корпорации, является Государство с большой буквы.

Общественное устройство. Консерватизм не предусматривает равноправия. Более того, он утверждает принцип строгой иерархии, отчетливо прокламируя неизбежность экономического неравенства. Последнее с консервативной точки зрения освящено правом и традицией. Это единственная открыто антиэгалитарная идеология, предлагающая «живое созерцательное приспособление к человеческому неравенству». Неравенство совершенно нормально и оно существовало всегда и является экономически оправданным.

Хозяйственная мотивация. В области хозяйственной мотивации консерватор ориентируется скорее не на материальные стимулы, а на выработанную привычку исполнения долга, на воспитание трудовой и деловой этики, лояльности руководству и преданности фирме. Особый вид долга и преданности - это, конечно, преданность центральной структуре - государству.

Отношение к собственности, свободам и правам индивида. Консерватизм не отвергает прав человека как частного собственника, он проводит принцип единонаследия (майората) как способ воспроизводства этой собственности, поддерживает наследственные привилегии и принцип назначаемой сверху опеки со стороны собственника или сообщества (государства). Ему соответствует политика концентрации частной собственности в целях ее более эффективного контроля. Последний же необходим для того, чтобы частная собственность работала, в том числе на производство общественных благ. Консерватизму в принципе не чужды трудовое и экономическое принуждение и соответствующие ограничения свободы, обеспечиваемые в рамках семейно-корпоративного устройства.

Общественные ценности. Государственно-корпоративный каркас в свою очередь опирается на фундамент таких «традиционных» форм организации хозяйства и общества, как традиционная патриархальная семья. И все вместе укрепляется отношениями патернализма, сочетающими строгую субординацию с отеческой заботой о нижестоящих: слабые должны подчиняться сильным, а сильные заботиться о слабых. Государство выступает для народа в роли отца.

Конечная цель. В области конечных хозяйственных ценностей консерватор стремится не к индивидуальной экономической свободе и не к материальному равенству, а скорее к хозяйственному единству, в котором каждый отдельный человек оказывается сопричастным некоему органическому целому. Консерватизм, таким образом, проповедует надиндивидуализм. Хозяйствующий человек здесь не автономен и в определенном социальном смысле «не свободен», ибо его свобода сопряжена с осознанием ответственности, налагаемой на него высшим хозяйственно-политическим порядком.

Таким образом консерватизм, как хозяйственная идеология, опирается, в первую очередь, на строгую иерархию и порядок, где люди должны работать не как индивиды, а как часть коллектива - большого и слаженного организма, опираясь на чувство долга, семейные ценности и патернализм со стороны государства.

* * *

Идеология подразумевает под собой систему взглядов, представлений, идей, выражающих интересы того или иного общества или социальной общности.

Внимание отечественных и зарубежных ученых к феномену идеологии, определению ее содержания и роли в жизни общества позволяет говорить о ней как о важном явлении, которое, как и культуру, можно изучать с различных точек зрения: философской, социологической, политической, культурологической и др. Сам термин «идеология» впервые ввел в научный оборот Антуан Дестют де Траси. Как сотрудник Национального института, объединявшего наиболее способных ученых и философов, он пытался осмыслить возможные пути развития Франции. Занимаясь главным образом созданием новой программы национального образования, Дестют де Траси полагал, что эта программа должна основываться на науке об идеях. Такая мысль возникла у него как следствие увлечения идеями великих философов Просвещения — Дидро, Гольбаха, Гельвеция, Пристли, Ламетри и др. Свое понимание идеологии он изложил в «Элементах идеологии».

Политическая идеология концентрирует свое внимание на политических идеях, теориях, интересах. Она представляет собой определенную концепцию осмысления и интерпретации политического бытия с точки зрения интересов и целей определенной политической элиты. Идеологию можно представить как форму корпоративного сознания, как идеологическую доктрину, оправдывающую притязания той или иной группы лиц на власть. Каждая идеология имеет свою точку зрения на ход политического и социально-экономического развития общества, свои методы и средства решения стоящих перед обществом задач. Поэтому основной функцией политической идеологии является овладение общественным сознанием. К. Маркс считал, что когда идеи овладевают массами, то они становятся материальной силой.

Политической идеологии присущи следующие функции:

- выражение и защита интересов определенной социальной общности (группы, класса, нации);

- внедрение в общественное сознание своих критериев оценки политических событий, политической истории;
- интеграция (объединение) людей на базе общих оценок, ценностных ориентаций, политических представлений;
- организация и регулирование поведения людей на основе общеидеологических норм и ценностей;
- обоснование мотивов политического поведения и мобилизация социальных общностей на реализацию поставленных задач;

Консерватизм - политическая идеология, ориентирующаяся на сохранение и поддержание исторически сформировавшихся форм государственной и общественной жизни, в первую очередь морально правовых ее оснований, воплощенных в нации, религии, траке, семье, собственности. Ключевым в понимание консерватизма как политической идеологии является установка на защиту традиционных устоев общественной жизни. Современными разновидностями консерватизма являются традиционализм, либертаризм и неоконсерватизм.

Консерватизм как политическая идеология представляет собой не только систему охранительного сознания, предпочитающую прежнюю систему правления новой, но и весьма определенные ориентиры и принципы политического участия, отношения к государству, социальному порядку и т.д. Консерватизм возник как реакция на Великую Французскую революцию 1789—1794 гг. Потрясенные попытками радикального политического переустройства духовные отцы этого направления – Ж. де Местор, Л. де Бональд и особенно Э. Берк пытались утвердить мысль о противоестественности сознательного преобразования социальных порядков.

Система воззрений консерватизма базировалась на приоритете преемственности перед инновациями, на признании незыблемости естественным образом сложившегося порядка вещей, предустановленной свыше иерархичности человеческого сообщества, а стало быть, и привилегией известных слоев населения, а также соответствующих моральных принципов, лежащих в основе семьи, религии и собственности. По их мнению, сохранение прошлого способно снять все напряжение настоящего и потому должно рассматриваться как моральный долг по отношению к будущим поколениям. Понятно, что такие принципы отрицали оптимизм либеральной идеологии относительно общественного прогресса, тот дух индивидуальной свободы, который, с точки зрения консерваторов, разрушал целостность человеческого сообщества.

На основе этих фундаментальных подходов сформировались и окрепли характерные для консервативной идеологии политические ориентиры:

1) признание существования раз и навсегда установленного универсального морального порядка, санкционированного религией;

2) естественное неравенство людей необходимым образом делит их на управляемых и управляющих, что является основой для правления аристократии;

3) в силу природной «греховности» и «неразумности» людей функции власти должны быть закреплены за государством (предпочтительный политический режим – монархия);

4) неверие в силу прогресса, опора на традиционные, проверенные временем способы власти и управления;

5) отношение к конституции как к проявлению высших принципов, воплощающих неписаное божественное право, которые не могут поэтому произвольно изменяться человеком;

6) убежденность в необходимости правления закона и обязательности моральных оснований в деятельности независимого суда;

7) понимание гражданского законопослушания как формы индивидуальной свободы и т.д.

Эти основополагающие идеи и принципы, однако, заметно модифицировались в процессе общественного прогресса. Так, кризисное развитие индустриальных держав в начале XX в. спровоцировало появление различного рода реакционных консервативных течений: антисемитизма, расизма, иррационализма, национализма и др., которые выказали полное неприятие демократии и стали проповедовать социальную и национальную дискриминацию. Здесь проявился в целом нехарактерный для консерватизма, уверенного в способности политики смягчать социальную напряженность, радикализм, стремление к силовым способам разрешения конфликтов.

В послевоенный период, когда консерватизм вынужден был обратиться к более тонкой и сложной апологетике капиталистического образа жизни, возникли новые формы этой идеологии. Так, попытки обосновать «третий» (в отличие от предлагаемых либерализмом и социализмом) путь общественного развития, наряду с традиционными течениями, вызвали к жизни разнообразные национальные формы консерватизма, а также технократический (А. Гелен, Х. Шельски, Г. Фрейер), христианско-католический, «реформаторский» консерватизм и другие типы этой идеологии. Значительно мягче относясь и к государственному регулированию производства и к участию населения в управлении, эти идейные течения решительно ставили вопрос об укреплении законности, государственной дисциплины и порядка, не признавали инициированных реформ. Консерваторы, в стремлении пересмотреть идею демократии с собственных позиций, предлагали даже дополнить выборность народных представителей выдвижением в органы управления наиболее «достойных» (с точки зрения властей) граждан.

Последние десятилетия обозначили явное стремление консерватизма, с одной стороны, к иррациональным идеям реакционного толка, а с другой – к большей склонности к либеральным ценностям. Второе направление эволюции консервативных идей наиболее ярко проявилось в неоконсерватизме – идеологическом течении, сформировавшемся в качестве своеобразного ответа на экономический кризис 1973—1974 гг., массовые молодежные движения протеста в Западной Европе и расширение влияния кейнсианских идей.

В целом неоконсерватизм весьма удачно приспособил традиционные ценности консервативного толка к реалиям позднеиндустриального (постиндустриального) этапа развития общества. Многообразие стилей жизни и усиление всесторонней зависимости человека от технической среды, ускоренный темп жизни и нарушение духовного и экологического равновесия – все это породило серьезный ориентационный кризис в общественном мнении западных стран, по-

ставило под сомнение многие первичные ценности европейской цивилизации. В этих условиях неоконсерватизм предложил обществу духовные приоритеты семьи и религии, социальной стабильности, базирующейся на моральной взаимоответственности гражданина и государства и их взаимопомощи, уважении права и недоверии к чрезмерной демократизации, крепком государственном порядке и стабильности. Сохраняя внешнюю приверженность рыночному хозяйствованию, привилегированности отдельных страт и слоев, эти ориентиры были четко направлены на сохранение в обществе и гражданином чисто человеческих качеств, универсальных нравственных законов, без которых никакое экономическое и техническое развитие общества не заполнит образовавшегося в людских душах духовного вакуума.

Государство неоконсерваторов должно было основываться на моральных принципах и сохранении целостности общества, обеспечивать необходимые индивиду жизненные условия на основе законности и правопорядка, предоставляя возможность образовывать политические ассоциации, развивая институты гражданского общества, сохраняя сбалансированность отношений общества с природой и т.д.

Предлагаемые неоконсерватизмом программы экономического роста и сохранения политической стабильности, предполагавшие разрешение проблем, вызванных ростом благосостояния, новое понимание роли планирования, регулирования уровня занятости и т.д., не могли решить многие вопросы общественного развития государств, втягивавшихся в постиндустриальный период эволюции, таких как инфляция, обнищание населения и т.п. Однако по сравнению с его способностью дать человеку относительно целостную картину мира, отвечающую его основным нуждам и запросам, все эти частности отходили на второй план. Главное, что неоконсерватизм, согласовав рациональное отношение к действительности с моральными принципами, дал людям ясную формулу взаимоотношений между социально ответственным индивидом и политически стабильным государством.

* * *

Консерватизм - политическая идеология, ориентирующаяся на сохранение и поддержание исторически сформировавшихся форм государственной и общественной жизни, в первую очередь морально правовых ее оснований, воплощенных в нации, религии, траке, семье, собственности.

Ключевым в понимание консерватизма как политической идеологии является установка на защиту традиционных устоев общественной жизни**.** Возникнув в конце XVIII века в качестве негативной реакции европейской аристократии на Великую Французскую революцию и ее идеи, консерватизм сегодня ассоциируется с теми в политике, кто в наибольшей степени подпадает под понятие «правые». Кто прославляет унаследованные от прошлого моральные установки и нормы, противодействует радикальным реформам, выступает за сохранение сложившегося порядка вещей.

В то же время было бы неверным отождествлять консерватизм с реакционностью. Реакционер — этот тот, кто стремится вернуть прошлое, тогда как консерватор заинтересован в сохранении настоящего, не исключая возможности изменений того, что созрело для изменения. В этой связи необходимо осмыслить следующую формулу консерватизма: «Одной рукой изменять то, что должно, другой сохранять то, что можно».

Выделяют современные разновидности консерватизма

- традиционализм;
- либертаризм;
- неоконсерватизм.

В основе консерватизма лежат идеи незыблемости естественным образом сложившегося порядка вешей, естественной иерархии и привилегий определенного слоя населения, моральных принципов, лежащих в основе семьи, религии, собственности.

Предпосылкой возникновения консерватизма послужила Великая французская революция 1789 г., в результате которой мир был потрясен радикализмом политического переустройства. Поэтому консерватизм отвергает любые революционные методы изменения общественного устройства.

В XX в. консерватизм вынужден был признать многие либеральные ценности и значительно терпеливее стал относиться к новаторским идеям в политике и общественной жизни. Но в его основе по-прежнему лежали идеи укрепления законности, государственной дисциплины и порядка, неприятие радикальных реформ.

Неоконсерватизм отличает стремление приспособить традиционные ценности консервативного толка к реалиям современного постиндустриального общества. Отстаивая такие духовные ценности, как семья, религия, мораль, социапьная стабильность, взаимная ответственность граждан и государства, уважение прав человека, неоконсерватизм находит немало своих приверженцев среди избирателей. Партии, основанные на идеях консерватизма, существуют в США (республиканская партия), Японии (либерально-консервативная), Англии (консервативная). И число сторонников этого идейного течения продолжает расти. Консерваторы наращивают свой политический капитал во Франции, Германии и других странах.

* * *

Консерват́изм (от лат. conservo - сохраняю) - политическая идеология, выступающая за сохранение существующего общественного порядка, в первую очередь морально-правовых отношений, воплощенных в нации, религии, браке, семье, собственности. Для консерватизма характерна идеологическая приверженность к традиционным ценностям и порядкам, социальным или религиозным доктринам. В политике - направление, отстаивающее ценность государственного и общественного порядка, неприятия «радикальных» реформ и экстремизма. Во внешней политике ставка на укрепление безопасности, применение военной силы, поддержку традиционных союзников, во внешнеэкономических отношениях - протекционизм.

Консерватизм - совокупность разнородных идейно-политических и культурных течений, опирающихся на идею традиции и преемственности в социальной и культурной жизни. В ходе истории консерватизм приобретал различные формы, но в целом для него характерны приверженность к существующим и устоявшимся социальным системам и нормам, неприятие революций и радикальных реформ, отстаивание эволюционного, самобытного развития общества и государства. В консерватизме главной ценностью принимается сохранение традиций общества, его институтов, верований

и даже «предрассудков», хотя при этом не отвергается развитие общества, если оно является постепенным, эволюционным. Допускает неравенство, как свойство общества. Одна из главных черт консерватизма - неприятие революционных изменений. В условиях социальных перемен консерватизм проявляется в осторожном отношении к слому старых порядков, восстановления утраченных позиций, в признании ценности идеалов прошлого.

Многочисленные социальные изменения, потрясшие европейский порядок в связи с крушением феодализма, вызвали к жизни такое явление как консерватизм. Консерватизм в то время означал идеологию феодально-аристократической реакции, критику идей Просвещения, апологию феодальных устоев и дворянско-клерикальных привилегий.

Ведущими теоретиками консерватизма конца XVIII-начала XIX веков были Э. Берк, С. Колридж, У. Вордсворт, Ж.Де Местр и др. Э. Берк написал в 1790 году книгу «Размышления о французской революции», которая стала «Библией» консерватизма.

На раннем этапе своего развития консерватизм отражал интересы дворянских кругов, а в XIX веке, приняв во внимание ряд положений классического либерализма, стал превращаться в идеологическое оружие буржуазии. Самым важным вкладом в развитие либеральной политической и экономической философии стало укрепление консерватизмом социальной интеграции.

Консерватизм противостоит либерализму, требующему экономических свобод и социализму, требующему социального равенства.

В структуре консерватизма выделяется два идейных пласта. Один ориентируется на поддержание устойчивости общественной структуры в ее неизменной форме, другой - на устранение противодействующих политических сил и тенденций и восстановление, воспроизводство прежних. В этом контексте консерватизм выступает и как политическая идеология оправдания существующих порядков, и как апелляция к утраченному. Различные направления и формы консерватизма обнаруживают общие характерные черты. К ним относятся: признание существования всеобщего морально-религиозного порядка и несовершенства человеческой природы; убеждение в прирожденном неравенстве людей и в ограниченных возможностях человеческого разума; убеждение в необходимости жесткой социальной и классовой иерархии и предпочтения устоявшихся общественных структур и институтов. Политическая идеология консерватизма в некотором смысле носит вторичный характер, поскольку производна от иных идеологических форм, исчерпывающих на определенном этапе выполняемые ими функции.

В 20-м веке главным провозвестником этого направления стал Р. Керк, опубликовавший в 1953 году книгу "Консервативное мышление". Родину консерватизма, как политической идеологии, ставшей определенной реакцией на идеи Просвещения и французской буржуазной революции, явилась Англия. Именно здесь в 1790 году вышла в свет книга Э. Берка "Размышления о революции во Франции". К отцам-основателям консерватизма относят также Л.де Бональда и Ж.де Местра, своеобразных классиков феодально-аристократического консерватизма. В политическую идеологию консерватизма вошли многие категории, разработанные этими мыслителями. Одной из важнейших в ней является понятие "естественная аристократия", в которую включаются, по Берку, не только дворяне, но и богатые коммерсанты, образованные люди, законники, ученые, артисты. Богатство по соображениям разума и политики заслуживает привилегированного общественного положения. В противном случае возможны "рецидивы революции".

В 20-м веке Р. Керк, развивая традиционалистские принципы, писал, что в революционные эпохи люди бывают увлечены новизной, но затем они устают от нее и их тянет к старым принципам. История трактуется им как циклический процесс. Поэтому на определенном витке консервативный порядок возвращается вновь. Период после второй мировой войны рассматривался им как наиболее благоприятный для консерваторов. На них легло бремя ответственности за судьбы христианской цивилизации и они в силах справиться с этой задачей.

Консерваторы-традиционалисты стремятся обеспечить широкий национальный консенсус, апеллируя к традиционным представлениям и предрассудкам, авторитету и религии. Социальную и экономическую проблематику они не редко переводят в религиозно-этическую плоскость.

Ключевым в понимание консерватизма как политической идеологии является установка на защиту традиционных устоев общественной жизни. Возникнув в конце XVIII века в качестве негативной реакции европейской аристократии на Великую Французскую революцию и ее идеи, консерватизм сегодня ассоциируется с теми в политике, кто в наибольшей степени подпадает под понятие «правые». Кто прославляет унаследованные от прошлого моральные установки и нормы, противодействует радикальным реформам, выступает за сохранение сложившегося порядка вещей.

В то же время было бы неверным отождествлять консерватизм с реакционностью. Реакционер — этот тот, кто стремится вернуть прошлое, тогда как консерватор заинтересован в сохранении настоящего, не исключая возможности изменений того, что созрело для изменения. В этой связи необходимо осмыслить следующую формулу консерватизма: «Одной рукой изменять то, что должно, другой сохранять то, что можно».

Сорвеменные разновидности консерватизма:

традиционализм;

либерализм;

неоконсерватизм.

Либерализм — совокупность идейно-политических течений, политических и экономических программ, ставящих целью ликвидацию или смягчение различных форм государственного и общественного принуждения по отношению к индивиду.

Выясняя существо и основные принципы либерализма, следует иметь в виду, что, как и консерватизм, либерализм исторически также связан с эпохой буржуазных революций XVII-XVIII веков. Но уже в качестве их идеологического обоснования и системы ценностей нового, класса — торгово-промышленной буржуазии, который шел на смену феодальной аристократии. Это обстоятельство предопределило основную идею либерализма — идею осуществления

свободы личности, которая (т.е. эта свобода) представляется как универсальная, всеобщая ценность и самоценное непреходящее благо.

Неоконсерватизм отличает стремление приспособить традиционные ценности консервативного толка к реалиям современного постиндустриального общества. Отстаивая такие духовные ценности, как семья, религия, мораль, социальная стабильность, взаимная ответственность граждан и государства, уважение прав человека, неоконсерватизм находит немало своих приверженцев среди избирателей. Партии, основанные на идеях консерватизма, существуют в США (республиканская партия), Японии (либерально-консервативная), Англии (консервативная). И число сторонников этого идейного течения продолжает расти. Консерваторы наращивают свой политический капитал во Франции, Германии и других странах.

* * *

Этимология термина «консерватизм» восходит к латинскому слову conservare – сохранять и означает в широком смысле сбережение, защиту. Включение понятий «консерватизм», «консерватор» в научный лексикон связано с именем французского писателя Ф. Шатобриана (1768-1848). Как правило, отправным пунктом современного консерватизма считается выход в свет в 1790 г. знаменитого эссе Э. Берка «Размышления о Французской революции». Сам термин «консерватизм» вошёл в обиход после основания Шатобрианом в 1815 г. журнала «Консерватор». Серьёзный вклад в развитие консервативной традиции внесли русские философы, социологи и политические мыслители, такие как К. Леонтьев, Н. Данилевский, В. Соловьев, И. Ильин.

В политический обиход термин «консервативный» ввёл британский премьер-министр Р. Пиль, лидер партии консерваторов в 30-40-х г. XIX в. Ведущим мотивом при этом явилось стремление «избавить тори от идентификации исключительно с землевладельцами и объединение всех, кто заинтересован в сохранении существующего порядка». Оформление консерватизма как политической идеологии принято связывать с эпохой Нового времени. События Великой Французской революции, формирование новой картины мира в век Просвещения стали главными катализаторами генезиса консерватизма как ответной реакции на исторический вызов.

Если либерализм и социализм с самого начала возникли в качестве классовых идейно-политических течений, соответственно буржуазии и рабочего класса, то в этом смысле значительно сложнее обстоит дело с консерватизмом. В целом как тип общественно-политической мысли и идейно-политического течения консерватизм отражает идеи, идеалы, установки, ориентации, ценностные нормы тех классов, фракций и социальных групп, положению которых угрожают объективные тенденции общественно-исторического и социально-экономического развития, тех привилегированных социальных группировок, которые испытывают всёвозрастающие трудности и давление со стороны не только демократических сил, но и наиболее динамичных фракций имущих слоёв населения.

Консервативная идеология базируется на представлениях незыблемости традиций прошлого. Она ставит во главу угла ценности, проверенные веками, из чего следует сопротивляться любым инновациям, даже тем, которые несут в себе какие-то позитивные элементы. В области экономики консерватизм предполагает абсолютизацию традиционных для данного общества отношений, обычно аграрно-патриархальных, и противостоит идее свободного рынка и индустриальной модернизации. Будучи местнической идеологией, консерватизм тяготеет к принципам национальной обособленности, сильной государственности в традиционных для данного общества формах. Исторический обзор становления консерватизма позволяет учёным заключить, что его главная традиция вытекает из взаимосвязанных концепций традиционализма, скептицизма и органицизма (органицизм - методологическая ориентация, получившая распространение во второй пол.XIX в. В ней общество рассматривается как целостный организм, поведение которого неразложимо на отдельные элементы).

Органицизм можно считать ядром консерватизма. Из него вытекает отрицательное или скептическое отношение к теоретическому знанию в сфере политики. Это влечёт за собой привязанность к традициям и нежелание изменений. Идеология обычно выводит рекомендации по улучшению существующего положения вещей исходя из представлений о человеческой природе.

Консерватизм отрицательно относится к теории. Если считать идеологию теорией в строгом смысле слова, то консерватизм не является идеологией. Любая идеология включает теоретические положения. Поэтому она отличается от обычных мнений, убеждений, принципов поведения, политических взглядов, идеалов и утопий. Традиционализм включает несколько убеждений: политика должна опираться на сложившиеся традиции; существующие учреждения, институты и виды практики должны быть сохранены при любых обстоятельствах; социальные и политические изменения (прежде всего революционные) не заслуживают доверия. Иначе говоря, консерватизм аккумулирует склонности большинства людей.

Консервативный традиционализм не исключает изменений, Э.Берк писал: «Если государство лишено возможности изменений, то у него нет и возможности заботиться о собственном состоянии». Забота в данном случае означает выдвижение ряда требований по отношению к изменениям: они должны быть ответом на изменение внешних обстоятельств существования государства прирост населения, числа образованных людей, новое отношение равновесия между сельским хозяйством и промышленностью, динамика межгосударственных отношений и т.п.); они должны быть реакцией на потребности больших масс людей, вытекающих из изменения конкретных обстоятельств; они должны быть настолько постепенными, чтобы можно было противодействовать негативным побочным последствиям.

Вместе с тем истинный консерватизм должен учесть изменяющиеся реалии и приспосабливаться к ним. Свою способность к этому консерватизм продемонстрировал на поворотных этапах истории. Так, в период господства свободного предпринимательского капитализма он интегрировал идеи свободной конкуренции, свободного рынка, а после великого экономического кризиса и особенно после Второй Мировой Войны кейнсианские идеи государственного регулирования экономики, социальных реформ, государства благосостояния и так далее. В этом аспекте в 70-80-е г, консерватизм претерпел далеко идущую трансформацию.

Неоконсерватизм предложил обществу духовные приоритеты семьи и религии, социальной стабильности, базирующейся на моральной взаимоответственности гражданина и государства и их взаимопомощи, на уважении права и недоверии к чрезмерной демократии, крепком государственном порядке. Сохраняя внешнюю приверженность рыночному хозяйствованию, привилегированности отдельных слоёв, неоконсерваторы чётко ориентировались на сохранение в обществе и гражданине чисто человеческих качеств, универсальных нравственных законов, без которых никакое экономическое и техническое развитие общества не может заполнить образовавшийся в человеческих сердцах духовный вакуум.

2.5. Основные типы идеологических систем: либерализм. Аношкина М.С., Зайцева А.А., Абрамкина М.О., Ковалев В.С., Стулова Е.И., Лебедева А.

Хозяйственная идеология - это упорядоченный взгляд или системное мировоззрение на хозяйство, в котором сочетаются когнитивные, нормативные и символические элементы. Идеология включает в себя полное описание хозяйственной системы, внутренние схемы, представления о свободах, правах и ценностях, а также способы преобразования существующего строя.

Идеологии существуют на трех уровнях - на уровне идеологических систем; на уровне экономических программ; на уровне массового сознания. Идеологическая система представляет собой теоретически оформленную “чистую” модель хозяйственных процессов. Она обладает относительной целостностью и внутренней логической непротиворечивостью, но в силу этого неизбежно страдает неполнотой. Только такие схемы полностью соответствуют канонам идеологии как подлинно системного мировоззрения.

Выделяются четыре основных хозяйственные идеологии: это «консерватизм», «либерализм», «демократизм», «социализм». Однако чаще всего в экономике господствуют идеологические гибриды, как смесь нескольких хозяйственных идеологий. Рассмотрим более подробно такую идеологию, как либерализм.

Либерализм как идеология, отстаивающая экономическую свободу на базе частной собственности, рыночные принципы организации хозяйства и свободную конкуренцию, ассоциируется с капиталистической системой хозяйства, модернизацией и высоким уровнем социально-экономического развития в странах Западной Европы, США, Австралии и др. Либерализм — это политическая и экономическая философия и идеология, воплощающие в себе главные силовые линии Нового времени, эпохи модерна:

- Главенство рыночных отношений над всеми остальными формами политики;
- Создание «гражданского общества» без сословий, наций и религий вместо традиционных государств;
- Упразднение любых государственных, религиозных и сословных авторитетов;
- Убежденность в "священном" характере частной собственности;
- Понимание человеческого индивидуума как меры вещей;
- Утверждение равенства возможностей как морального закона общества;
- Уверенность в «договорной» основе всех социально-политических институтов, включая государство;

Именно эти принципы лежали в основе исторического либерализма, развивавшегося философами **Дж.Локком, Дж.Миллем, И.Кантом** вплоть до неолиберальной школы XX века **Фридриха фон Хайека** и **Карла Поппера**.

Сущность идеологии. В качестве идеального хозяйственного порядка либерализмом предлагаются саморегулирующийся рынок и механизм свободной конкуренции. Либерализм исходит из существования одной универсальной модели «нормальной экономики» и видит различия национальных хозяйств лишь в степени их относительной отсталости или приближенности к общему идеалу.

Роль государства. Государству либерализм отводит довольно скромные роли — «ночного сторожа», охраняющего права соревнующихся индивидов и контролирующего законы свободной конкуренции, а также роль «врача», смягчающего ее побочные эффекты и оказывающего «первую помощь» пострадавшим. Главные функции государства — осуществление дерегулирования и приватизации, т.е. сокращение собственных полномочий. Государство должно поддерживать режим естественной свободы: охранять правопорядок, свободную конкуренцию и частную собственность. Оно должно выполнять и такие функции, как организацию народного образования, общественных работ, систем связи, транспорта и коммунальных служб.

В сфере **хозяйственной мотивации** либерализм опирается в первую очередь на привлекательность материальных стимулов. Он проповедует экономическое равенство, но в то же время эгалитаристские элементы имеют здесь формально-декларативный характер. Речь идет о весьма условном равенстве исходных позиций. Индивиды наделяются равными формальными собственническими и гражданскими правами. При этом достаточно отчетливо декларируется фактическое экономическое неравенство. Либерализм выступает, таким образом, за «равенство возможностей», но против «равенства результатов» деятельности. Вступая в конкурентную борьбу, человек берет на себя ответственность за ее последствия и вправе рассчитывать только на свои силы.

Суть либеральных идеалов заключена в утверждении **свободы хозяйственных агентов**. Максимальное использование стихийного саморегулирования и минимальное принуждение — таков основополагающий принцип «чистого» либерализма. Причем свобода получает здесь свое выражение как **индивидуальная независимость**, или автономия, ограниченная лишь свободой точно таких же автономных индивидов, рационально следующих своим эгоистическим интересам. Связь хозяйственных агентов с обществом и другими агентами имеет в либерализме скорее негативный, вынужденный характер. Либерализм предлагает, таким образом, идеологию утилитаризма и рационализма, наиболее близкую традиционным экономистам.

Не смотря на внешнюю привлекательность идеологии либерализма, необходимо четко понимать, что либералы предлагают не только права и свободы индивидам, но и **предлагают освободиться** от:

- Государства и его контроля над экономикой, политикой, гражданским обществом;
- Церкви с ее догмами;

- Сословных систем;
- Любых форм общинного ведения хозяйства;
- Любых попыток перераспределять теми или иными государственными или общественными инстанциями результаты материального или нематериального труда;
- Этнической принадлежности;
- Коллективной идентичности.

В общем, современный либерализм имеет множество отклонений от "идеального типа", обусловленных усложнением социально-экономических проблем общества. Есть немало расхождений и в интерпретации других принципов либеральной идеологии, например невмешательства государства в экономическую жизнь и свободы рынка.

Некоторые социально ориентированные либералы допускают применение механизмов прямого или косвенного государственного регулирования экономического развития, в том числе и для ограничения деятельности монополий, которые сами стремятся ограничивать свободу доступа на рынки для других участников хозяйственной деятельности. Их оппоненты настаивают на полном невмешательстве, наиболее радикальные представители этой точки зрения, либертаристы, утверждают, что даже услуги по защите прав и свобод участников рынка должны предоставляться на рыночной, конкурентной основе.

* * *

Либерализм - общественно-политическое течение, возникшее в европейских странах в 17 – 18 веках и провозгласившее принципы гражданских, политических и экономических свобод возник как идеология нового класса зарождавшейся буржуазии, представителем которой является обособленный и самостоятельный индивид. Родоначальниками либеральной идеологии были *Дж. Локк, Т.Гоббс, А.Смит.*

Суть либерализма всегда сводилась к трём основополагающим понятиям, на которых держится зыбкая структура этого термина:

Первый из заявленных идеалов – СВОБОДА- роднит либерализм и с принципами Великой французской революции, и с демократической доктриной. Либерализм при этом делает основной акцент на экономической свободе индивидуума.

Второе ключевое слово – СОБСТВЕННОСТЬ – выявляет теснейшую родственную связь либерализма с капиталистическим способом производства, с буржуазным строем как таковым и одновременно противопоставляет либерализм коммунистической и социалистической идеям. Либерализм рассматривает свободные рыночные отношения как одно из наиболее значимых условий для построения гармоничного общества.

Наконец, третий принцип – принцип НЕРАВЕНСТВА – кардинально отличает политический феномен либерализма от всех других существующих теорий и учений. Да, люди неравны между собой в силу объективно существующих различий в уровне интеллектуального развития, образования, социального и имущественного положения, - утверждают последователи либеральной идеи. Но, в отличие от приверженцев идеи коммунистической, стремящихся нивелировать и в дальнейшем полностью ликвидировать все эти различия между отдельными людьми, обеспечив им равные права собственности (а вернее, полное отсутствие таковой), либералы предлагают использовать сами эти различия во благо всего общества, видя в них источник внутренней эволюции. Либералы считают также, что идея равного участия всех членов общества в управлении (что, собственно, предполагается при осуществлении власти народа, или демократии) не есть оптимальный вариант для абсолютного большинства государств. Подтверждение правоты этого мнения мы видели на примере Советского государства, в котором функцию управления осуществляли, в соответствии с ленинским указанием, по преимуществу кухарки, а класс профессиональных управленцев, высоко эффективных и профессиональных менеджеров отсутствовал как таковой. Либеральная идея, при этом, в своей сути весьма и весьма гуманна: да, люди неравны между собой, но каждый из них своеобразен и по-своему уникален; высшая задача общества и состоит в максимально полном раскрытии этих разноплановых, разносторонних талантов и способностей, а не в «причёсывании всех под одну гребёнку». В этом постулате заключается принципиальнейшее различие между либерализмом и тоталитаризмом, делающее их по сути своей диаметрально противоположными теориями.

Основополагающими тезисами либеральной идеологии являются:

1) положение о священности и неотчуждаемости естественных прав и свобод личности (права на жизнь, свободу и частную собственность), об их приоритете над интересами общества и государства

2) требование полной свободы рынка и конкуренции в экономической и социальных сферах, невмешательства государства в экономику. Эти исходные тезисы были дополнены другими идеями и разработанными концепциями, вошедшими в общую доктрину либерализма.

К ним относятся:

- теория общественного договора (идея договорного характера отношений между государством и индивидом);
- концепция гражданского общества;
- концепция правового государства;
- идея правового равенства граждан;
- признание частной собственности гарантом и мерой свободы;
- принцип плюрализма во всех сферах общественной жизни - политической, социальной, культурной, религиозной;
- признание основополагающего значения принципов демократии, конституционализма, парламентизма

Таковы основные принципы и положения *классического либерализма,* рожденного в эпоху буржуазных революций и раннебуржуазного общества.

В первой трети XX века выявились ограниченные возможности либерализма по утверждению в обществе гармонии и социальной справедливости. Все больше давали о себе знать процессы экономического и социального расслое-

ния, нарастало социальное неравенство, и это потребовало модернизации либеральной политической доктрины. На базе классического либерализма возник неолиберализм, трансформировавший ряд его идей.

Либеральные идеи и неолиберальные представления в России - не идентичные понятия. Российские неолибералы исходят из универсальности западных экономических теорий, игнорируют их эволюцию и, главное, не считаются с особенностями и степенью развития рыночных отношений в нашей стране.

Выдающемуся русскому философу Н.А. Бердяеву принадлежит высказывание, которое совершенно справедливо можно распространить на нашу современность: "То, что на Западе было научной теорией, подлежащей критике, гипотезой или, во всяком случае, истиной относительной, частичной, не претендующей на всеобщность, у русских интеллигентов превращалось в догматику, во что-то вроде религиозного откровения". В этой связи уместно рассмотреть эволюцию западных экономических теорий во второй половине XX века - эту эволюцию, можно считать, игнорируют наши отечественные неолибералы.

После Второй мировой войны до середины 70-х годов господствующее положение на Западе принадлежало идеям Джона Кейнса. Согласно этим идеям, регулятором экономики наряду с рынком, ограниченным законами и институтами контроля, должно стать государство. В этом Кейнс видел средство стабильного развития экономики при капитализме. Однако в 70-е годы начала все больше проявляться экономическая неустойчивость на Западе. Нефтяной, валютно-финансовый кризисы, инфляция привели к снижению темпов роста производства. Кейнсианские идеи были подвергнуты острой критике, и на поверхность вышли неолиберальная, монетаристская и более радикальная неоконсервативная концепции. При определенных различиях их объединило общее стремление создать такую экономическую модель, которая могла бы обеспечить неограниченную свободную конкуренцию, а роль государства свести к созданию условий для этого.

Между тем, проходя через всю череду экономических теорий, необходимость вмешательства государства в экономику оставалась непреложной. Причем не эпизодического вмешательства во время кризисных потрясений. Созданная при Ф. Рузвельте антикризисная система государственного вмешательства в экономику не перестала существовать и после того, как Соединенные Штаты вышли из кризиса. Государственное регулирование в США достаточно развито по сей день. С этой целью создано множество федеральных служб. Важная роль отводится борьбе с монополизмом, поддержке малого бизнеса, соблюдению трудового законодательства, охране окружающей среды. Осуществляются государственные меры по регулированию банковской сферы.

Сохранение роли государства диктовалось не только экономическими соображениями. Опора в XX и XXI веках на любую из западных экономических теорий без государственного вмешательства не могла бы обеспечить социально-политическую стабильность в развитых капиталистических странах.

Характерно, что мировой экономический кризис 2008-2009 годов, заставил многих на Западе вернуться к кейнсианским идеям. Президент Б. Обама внес радикальные изменения в налоговый кодекс, предложил меры борьбы с кризисом банковской системы, жилищного рынка, реорганизацию здравоохранения в интересах, главным образом, среднего класса и неимущих. В 2009 году сенат США одобрил план чрезвычайных антикризисных мер, который содержал положения - хочу это подчеркнуть - о прямых государственных инвестициях в отрасли здравоохранения, образования, энергетики. Характерно заявление президента Обамы: "Я не вернусь к дням, когда Уолл-стриту было позволено играть по его же установленным правилам".

* * *

Согласно Современному социоэкономическому словарю, либерализм — 1) тип мышления и поведения, характеризуемый свободой слова, волеизъявления, терпимостью к различным мнениям, позициям, инициативам, одобрением конкуренции идей и взглядов; 2) идеология и политика, основывающиеся на принципах демократии, политических и гражданских свобод, экономической самостоятельности субъектов хозяйствования, индивидуальных прав граждан.

Унаследовав ряд идей древнегреческих мыслителей Лукреция и Демокрита, либерализм как самостоятельное идеологическое течение сформировался на базе политической философии английских просветителей Д, Локка, Т. Гоббса, А. Смита в конце XVII—XVIII вв. Связав свободу личности с уважением основополагающих прав человека, а также с системой частной собственности, либерализм положил в основу своей концепции идеалы свободной конкуренции, рынка, предпринимательства.

Как самостоятельное идеологическое течение (мировоззрение) либерализм возник в конце XVII в. благодаря трудам таких ученых, как Дж. Локк, III. Монтескье, Дж. Милль, А. Смит и др. Основополагающие идеи и установки классического либерализма были сформулированы в Декларации прав человека и гражданина 1789 г. и Конституции Франции 1791 г. Само же понятие «либерализм» вошло в общественно-политический лексикон в начале XIX в. В испанском парламенте (кортесах) «либералами» называли группу депутатов легатов-националистов. Окончательно либерализм как идеология сформировался к середине XIX в.

Либеральное содержание общественных отношений проявляется в наличии системы сдержек давления органов политической власти, призванной гарантировать свободу личности и обеспечить защиту прав граждан. Основу системы составляет частнопредпринимательская экономика, организованная на рыночных принципах.

Сочетание либеральных и демократических принципов общественных отношений позволяет выделить политическую систему под названием «либеральная демократия». Современные западные политологи считают, что данное понятие обозначает еще не осуществленный идеал, поэтому предлагают режимы демократически развитых стран обозначать термином «западная полиархия» (правление многих). В остальных же политических системах реализуется либерально-авторитарный режим. В принципе речь идет лишь о большей или меньшей степени проявления авторитаризма во всех политических системах.

В целом либеральное мировоззрение, которое первоначально получило название классического либерализма, с самого начала тяготело к признанию индивидуальной свободы. Свобода и достоинство человеческой личности, право на различие и индивидуальность – эти ценности и идеи составляют сущность либерализма. Как подчеркивал один из его

отцов-основателей Дж. Локк, каждый индивид – «хозяин самому себе». Его последователь Дж. С. Милль сформулировал эту мысль в форме следующей аксиомы: « Человек сам лучше любого правительства знает, что ему нужно». Таким образом, можно выделить основные элементы этой идеологии:

1. Индивидуализм – равенство всех индивидов, право на идентичность, позволить индивидам расцветать, развиваться в пределах своих возможностей.
2. Свобода (она имеет приоритет над справедливостью и властью)
3. Разум
4. Равенство (вера в фундаментальное равенство, все индивиды рождены свободными, равенство стартовых возможностей и т.д)
5. Толерантность (каждый индивид имеет право на собственное мнение, другие индивиды призваны признавать законность, значимость этого мнения, плюральность взглядов.)
6. Согласие (все отношения в обществе должны строиться на основе согласия, система правления – на основе управляемых на подчинение, а не на подавлении, силе)
7. Конституционализм

Либерализм – это идеология, провозглашающая признание политических и экономических прав индивида в рамках законов, которые являются обобщением естественных потребностей и неотчуждаемых прав людей на жизнь, свободу, имущество, безопасность, порядок. Либерализм предусматривает такое устройство общества и властных механизмов, когда свободная конкуренция и рынок ограничивают роль государства в жизни общества.

Главными, системообразующими принципами либерализма являются следующие:

1) естественное равенство людей;

2) наличие и гарантия неотчуждаемости таких прав человека, как право на жизнь, свободу, собственность;

3) верховенство закона, его обязательность для всех;

4) договорный характер отношений государства и граждан, предусматривающий их взаимную ответственность;

5) демократический политический режим, предоставляющий всем гражданам равные права избирать и быть избранными;

6) наличие развитого гражданского общества и гарантий невмешательства в частную жизнь;

7) конституционализм, предусматривающий ограничение законодательной и исполнительной власти посредством, прежде всего, системы разделения властей, механизма сдержек и противовесов, установления пределов и «ясных» процедур деятельности законодателей.

В своей завершенной классической форме либерализм утвердился в государственном устройстве Великобритании, США, Франции и ряда других европейских государств во второй половине XIX в. Но уже в конце XIX – начале XX в.в. обнаруживается спад влияния либеральной идеологии, переросший в кризис, продолжавшийся до 30-х годов XX в., что было связано с новыми общественно-политическими реалиями этого периода.

Следование классической модели либеральной идеологии привело к поляризации общества. Ничем не ограниченный либерализм в экономике и политике не обеспечивал социальной гармонии и справедливости. Свободная, ничем не ограниченная конкуренция способствовала поглощению слабых более сильными конкурентами. Во всех секторах экономики доминировали монополии. Аналогичная ситуация складывалась и в политике. Идеи либерализма стали переживать кризис. Некоторые исследователи даже стали говорить о «закате» либеральных идей.

В результате длительных дискуссий и теоретических поисков в первой половине XX в. были пересмотрены отдельные базовые принципы классического либерализма и выработана обновленная концепция «социального либерализма» - неолиберализм.

Неолиберализм пересмотрел роль государства в экономической и социальной жизни. Был принят тезис о необходимости расширения социальных функций государства и границ его вмешательства в экономическую и социальную сферы. Государство должно ограждать личность от негативных последствий рыночной системы. Неолибералы стали разрабатывать механизмы государственного регулирования экономикой (например, кейнсианство), провозгласили необходимость осуществления государством широкомасштабных социальных программ в целях поддержки малообеспеченных слоев населения. В их работах зазвучали идеи демократизации управления производством, необходимости широкого участия масс в политическом процессе. Важнейшими достоинствами политической системы были признаны справедливость, ориентация правительства на моральные ценности и принципы.

В целом коррекция идей классического либерализма применительно к реалиям XX века оказалась достаточно успешной. «Новый курс» Ф. Рузвельта в 30-ые годы в США, строительство «государства всеобщего благосостояния» в 50 - 60-е годы в Западной Европе были в значительной степени вдохновлены именно идеями неолиберализма (или социального либерализма). Однако позже, в 70 - 80-е годы, когда прояснились существенные негативные последствия усиленной государственной регламентации в экономической и социальной сферах, популярность неолиберальной идеологии пошла на спад. Усилилось влияние главного конкурента либерализма - консервативной идеологии.

* * *

Либерализм стоит понимать, как политическую систему, в которой реализуется принцип ограниченного вмешательств государства в общественные отношения. Либеральное содержание общественных отношений проявляется в наличии системы сдержек давления органов политической власти, призванной гарантировать свободу личности и обеспечить защиту прав граждан. Основу системы составляет частнопредпринимательская экономика, которая организована на рыночных принципах.

Как самостоятельное идеологическое течение (мировоззрение) либерализм возник в конце XVII в. благодаря трудам таких ученых, как Дж. Локк, III. Монтескье, Дж. Милль, А. Смит и др. Основополагающие идеи и установки классического либерализма были сформулированы в Декларации прав человека и гражданина 1789 г. и Конституции

Франции 1791 г. Само же понятие «либерализм» вошло в общественно-политический лексикон в начале XIX в. Окончательно либерализм как идеология сформировался к середине XIX в.

В основе либеральной идеологии лежит концепция о приоритете личных прав и свобод над всеми иными (обществом, государством). При этом из всех свобод предпочтение отдается экономическим свободам (свободе предпринимательства, приоритету частной собственности).

Основополагающими признаками либерализма являются:

- индивидуальная свобода;
- уважение и соблюдение прав человека;
- свобода частного владения и предпринимательства;
- приоритет равенства возможностей перед социальным равенством;
- правовое равенство граждан;
- договорная система образования государства (отделение государства от гражданского общества);
- разделение властей, идея свободных выборов всех институтов власти;
- невмешательство государства в частную жизнь.

Однако следование классической модели либеральной идеологии привело к поляризации общества. Ничем не ограниченный либерализм в экономике и политике не обеспечивал социальной гармонии и справедливости. Свободная, ничем не ограниченная конкуренция способствовала поглощению слабых более сильными конкурентами. Во всех секторах экономики доминировали монополии. Аналогичная ситуация складывалась и в политике. Идеи либерализма стали переживать кризис. Некоторые исследователи даже стали говорить о «закате» либеральных идей.

Однако следование классической модели либеральной идеологии привело к поляризации общества. Ничем не ограниченный либерализм в экономике и политике не обеспечивал социальной гармонии и справедливости. Свободная, ничем не ограниченная конкуренция способствовала поглощению слабых более сильными конкурентами. Во всех секторах экономики доминировали монополии. Аналогичная ситуация складывалась и в политике. Идеи либерализма стали переживать кризис. Некоторые исследователи даже стали говорить о «закате» либеральных идей.

В результате длительных дискуссий и теоретических поисков в первой половине XX в. были пересмотрены отдельные базовые принципы классического либерализма и выработана обновленная концепция «социального либерализма» -**неолиберализм.**

* * *

Хозяйственная идеология – системное мировозрение, в котором переплетаются когнитивные, нормативные и символичиские элементы. Идеологическое мировоззрение включает в себя целостное описание хозяйсвтенной системы, систему ценностей хозяйсвенной идеологии, существующий хозяйственный строй, способы перераспределения благ и регулирование трудовых отношений.

Существует три уровня хозяйственной идеологии:

- Уровень идеологических систем;
- Уровень экономических систем;
- Уровень массового сознания.

Идеологическая система – это система понятий, совокупность системно упорядоченных взглядов, некая чистая модель хозяйственных процессов, выражающая интересы различных социальных классов и других социальных групп, на основе которой осознаются и оцениваются отношения людей и их общностей к социальной действительности в целом и друг к другу.

Уровень экономических систем – прикладные модели хозяйственных процессов, для которых характерна полнота охвата.

Уровень массового сознания – единичные суждения, которые опираются на прочные основания здравого смысла. Идеологические системы переводятся средствами массовой информации на язык популярных лозунгов и в таком виде они осваиваются носителями массового сознания.

Существует несколько видов идеологических систем: демократизм, консерватизм, либерализм и социализм. В качестве анализа мной был выбран такой тип идеологической системы как либерализм.

Либерализм (от лат. liberalis –свободный) характеризуется свободой хозяйственных агентов. Максимальное использование стихийного саморегулирования и минимальное принуждение – таков основополагающий принцип либерализма. Свобода в данном случае трактуется как индивидуальная независимость или автономия, ограниченная свободой таких же автономных индивидов, рационально следующих своим эгоистическим интересам. Здесь имеет место быть развитие сотрудничества с партнерами для того, чтобы реализовать свои собственные интересы.

Развитию либеральной мысли послужили идеи Джона Локка. Джон Локк (29 августа 1632 – 28 октября 1704) – британский философ, представитель эмпиризма и либерализма. Локк первым из мыслителей раскрыл личность через непрерывность сознания. Он также постулировал, что ум является «чистой доской», то есть, вопреки декартовской философии, Локк утверждал, что люди рождаются без врождённых идей, и что знание вместо этого определено только опытом, полученным чувственным восприятием.

Дж. Локк полагал, что свободные личности могут стать основой стабильного общества. В его сочинении «Два трактата о правлении» 1690 г. сформулированы такие фундаментальные либеральные принципы экономической свободы, как право на личное владение и пользование собственностью, принцип интеллектуальной свободы, включающей свободу совести. Основой его теории является представление о естественных правах: на жизнь, на личную свободу и на частную собственность, которое явилось предтечей современных прав человека. Вступая в общество, граждане заключают общественный договор, согласно которому они отказываются от своих властных полномочий в пользу правительства, чтобы оно защищало их естественные права.

Жан Жак Руссо развил учение о естественной свободе. Ж.Ж. Руссо совместно с Вольтером отстаивали идею, что естественную свободу личности можно ограничивать, но нельзя уничтожать её суть. В работе «Трактат об общественном договоре» 1762 г. ученый обратил внимание, что множество людей оказывается частью общества, не имея собственности, то есть, общественный договор просто закрепляет права собственности за её фактическими обладателями. Чтобы такой договор был легитимным, в обмен на свою независимость человек должен получить блага, которые ему может обеспечить только общество. Одним из таких благ Руссо считал образование, которое позволяет людям наилучшим образом реализовать свои способности, и при этом делает из людей законопослушных граждан. Другим благом является коллективная республиканская свобода, которую личность обретает посредством отождествления себя с нацией и национальными интересами. Благодаря такому отождествлению, образованный человек сам ограничивает свою свободу, поскольку это становится в его интересах. Воля нации как единого целого может быть реализована только при условии самоопределения народов. Таким образом, общественный договор ведёт к национальному согласию, национальной воле и национальному единству. Ж.Ж.Руссо – французский философ, писатель, мыслитель эпохи Просвещения. Является одним из авторов теории общественного договора. Руссо принадлежит несколько музыкальных произведений, в том числе опер. Наиболее значительно и известное музыкальное сочинение Руссо – опера «Деревенский колдун», написанная под влиянием итальянской оперной школы на собственное французское либретто. Первое представление оперы состоялось 10 октября 1752 года в Фонтенбло в присутствии короля. В 1803 году опера была возобновлена в Париже при активном участии Ф. Лефевра, дописавшего к ней ряд вставных танцевальных номеров. Интересно, что либретто оперы Руссо, вольно переведённое на немецкий язык, легло в основу оперы В. А. Моцарта «Бастьен и Бастьенна».

Адам Смит развил теорию, что нравственная жизнь и экономическая деятельность возможны без директив со стороны государства и что наиболее сильны те нации, в которых граждане свободны проявлять свою собственную инициативу. Он призывал покончить с феодальным регулированием, с патентами и возникшими благодаря протекции государства монополиями. В «Теории нравственных чувств» (1759 г.) он развил теорию мотивации, которая приводит личную материальную заинтересованность в согласие с нерегулируемым общественным порядком. В работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) он утверждал, что при определённых условиях свободный рынок способен к естественному саморегулированию и способен достичь большей производительности, чем рынок с множеством ограничений. Правительству он отводил решение задач, которые невозможно увязать с жаждой прибыли, например, предотвращение мошенничества или противозаконного применения силы. Его теория налогообложения заключалась в том, что налоги не должны наносить вреда экономике и что процентная ставка налога должна быть постоянной.

Стоит отметить, что в России как философская и политическая доктрина либерализм начал оформляться во время правления Петра I, когда он развернул Россию к Западу. В этой ситуации элита была вынуждена овладевать достижениями Европы.

Либерализм провозглашает права и свободы каждого человека высшей ценностью и устанавливает их правовой основой общественного и экономического порядка. При этом возможности государства и церкви влиять на жизнь общества ограничиваются конституцией. Важнейшими свободами в современном либерализме признаются свобода публично высказываться, свобода выбора религии, свобода выбирать себе представителей на честных и свободных выборах. В экономическом отношении принципами либерализма являются неприкосновенность частной собственности, свобода торговли и предпринимательства. В юридическом отношении принципами либерализма являются верховенство закона над волей правителей и равенство всех граждан перед законом вне зависимости от их богатства, положения и влияния.

Либерализм предложил следующее:

- обеспечение данных от природы естественных прав (право на жизнь, на личную свободу, на собственность). Интеллектуальная собственность относится к частной собственности, если она не является общечеловеческим достоянием, и если это не противоречит свободе слова (некоторые либертарианцы отвергают концепцию интеллектуальной собственности, как форму монополизации свободного рынка);
- обеспечение гражданских прав;
- установление равенства всех граждан перед законом;
- установление свободной рыночной экономики;

В сфере хозяйственной мотивации либерализм опирается на привлекательность материальных стимулов. Он характеризуется экономическим равенством. Индивиды наделяются равными формальными собственническими и гражданскими правами. Либерализм выступает за равенство возможностей, но против равенства результатов деятельности. Вступая в конкурентную борьбу, человек берет на себя ответственность за ее последствия и должен рассчитывать только на свои силы.

Свобода экономического человека утверждается как результат принадлежащих ему прав собственности, которые рассматриваются как естественные права. Развитие и рациональная спецификация прав частной собственности является гарантией не только экономического благополучия, но и социальная независимость человека. Приоритет экономических прав собственника, измеряемых его долей в собственности компании, определяет характер управленческих схем. В качестве идеального хозяйственного порядка либерализмом предлагаются саморегулирующийся рынок и механизм свободной конкуренции.

Можно с полно уверенностью отметить, что значимость либерализма в современной социально-политической реальности очень существенна, так как многое, что мы имеем на сегодняшний день, является последствиями либеральной идеологической системы. Стоит также отметить, что либерализм зародился в Западной Европе и Америке в эпоху буржуазных революций и укреплялся по мере того, как постепенно ослабевали западные политические, религиозные и социальные институты предшествующих имперско-феодальных периодов.

Таким образом, я полагаю, что сущность либерализма заключается в защите приоритетных интересов и прав личности над интересами государства. Как показывает Карл Шмитт: «для либерала доброта человека не более чем аргумент, с помощью которого государство ставится на службу "обществу"; таким образом, это означает только, что «общество» имеет свой порядок в себе самом, а государство есть лишь его недоверчиво контролируемый, скованный жестко определенными границами подданный».

* * *

В истории либерализма в целом можно выделить следующие этапы развития:

1. Классический либерализм XVII-XIX вв., представляющий собой религиозно-светский тип идеологии, где наряду с религиозными протестантскими ценностями, сосуществовали светские либерально-просветительские ценности.

2. Новый либерализм, или неолиберализм, также представляет собой светский тип идеологии. Своего рода дополнением к неолиберализму является либеральный неоконсерватизм, получивший своё развитие в США и Великобритании, в периоды нахождения у власти Р. Рэйгана и М. Тэтчер, или просто в идее приватизации государственной собственности.

К «классикам» либерализма относятся Локк, Монтескьё, Бентам и другие. Многие представители современной западной политической науки относят себя к либералам. В XVIII в. и на протяжении большей части XIX в. либералы выступали главным образом в качестве апостолов свободы. Однако развитие производства, урбанизация, появление крупных предприятий, нестабильность, крайности конкуренции и монополизма, а особенно последствия Великой депрессии в США и двух мировых войн постепенно привели к преобразованию либерализма. От проповеди крестового похода против государственного вмешательства, либерализм перешёл к идеям защиты слабых и предупреждению нестабильности экономической системы.

С точки зрения либералов, государство существует лишь для того, чтобы защищать человека от насилия со стороны других людей или групп и расширять рамки осуществления индивидуальной свободы. В сфере политики либерализм возник как реакция на авторитарные режимы. Либералы стремились ограничить права наследственной власти, установить институты парламентского правления, расширить круг лиц, имеющих право голоса, и обеспечить гарантии гражданских свобод. Такого рода меры рассматривались одновременно как реализация политической свободы и как средство достижения экономических реформ, на которых настаивали либералы.

В экономической области либерализм был реакцией на вмешательство государства в решение экономических вопросов. Либералы выступали за свободную конкуренцию внутри страны и свободу торговли между различными странами. С их точки зрения, частное предпринимательство, действующее на рынке согласно принципу конкуренции, является прямым выражением фундаментальных экономических свобод и источником политической свободы. На взгляд либералов, свобода торговли между различными странами служит средством разрешения конфликтов и предупреждает возможные военные столкновения. Внутри отдельной страны индивиды, преследующие свои собственные интересы в условиях конкуренции, косвенным образом способствуют реализации интересов всей страны в целом.

Совершенно другой смысл слово «либерализм» приобрело в XX в., особенно в США. Это различие почти не касается конкретных политических форм общественного устройства, предлагаемых старыми и новыми либералами. Различия между либерализмом XIX в. и либерализмом XX в. принимает значительно более резкие формы в сфере экономики. Первые либералы выступали за частное предпринимательство и минимальную степень вмешательства государства. Сегодняшние либералы меньше верят в рынок и выступают за самое широкое государственное вмешательство в экономическую деятельность.

В XX в. некоторые учёные либерального толка, в частности Саймонс, и Ф. Хайек, высказывали мысль, что эта связь может иметь и обратную направленность, то есть экономический либерализм является средством достижения политической свободы. Сам по себе он, конечно, не служит гарантией свободы, однако является её необходимой предпосылкой. История не знает примера страны, в которой бы имелась политическая свобода, но не было свободы экономической. С точки зрения теории, сохранение политической свободы требует существования относительно независимых центров сосредоточения власти. Политическая власть по своей природе стремится к централизации. Экономическая власть может носить весьма децентрализованный характер, и поскольку она организована посредством безличностно действующего рынка, то способна противостоять власти политической. Стоит отдать рычаги экономической и политической власти в одни руки, и существование политической свободы будет зависеть исключительно от доброй воли тех, кто находится у её руля.

Современный либерализм представляет собой одну из наиболее влиятельных в западном мире идеологий, воплощающих триумф её триумф, у которой даже не осталось альтернативы. В настоящее время, начиная с 90-х г. XX в. либерализм вступил в новую фазу своего развития. Это своего рода спекулятивно-финансовый либерализм стран «золотого миллиарда». Радикальный либерализм с негативным предубеждением относится к государству, недооценивает государственное регулирование экономики и других неполитических сфер деятельности, преувеличивает значение рыночных механизмов в осуществлении общественной свободы, а также меру независимости личности от общества. Практика либерализации цен, то есть освобождения их от государственного регулирования, является характерным примером радикально-либерального мышления.

2.6. Основные типы идеологических систем: демократизм. Новикова Ю.Б., Бушмина А.Э., Абрамкина М.О., Газарян А.Ю.

Демократизм - это эгалитаристская идеология (идеология равенства), но она стремится ограничивать эти установки сферой политики и права, поэтому она выражена не очень четко. В сфере экономики она воплощается в требовании смягчить неравенство доходов, порождаемое чисто рыночным распределением, чтобы сблизить полюса на шкале

материального благосостояния, минимизировать число, как бедных, так и богатых групп, не посягая, однако, на правомерность самого экономического неравенства.

Основная задача демократизма: защитить слабых, предоставив всем гарантированное обеспечение минимально необходимых условий для жизнедеятельности: право на жизнь, на труд и отдых, на минимум средств существования и элементарную информированность о происходящем.

«Несущая» идея демократизма была выражена в принципе народного суверенитета, протягивающего нить от *«общественного договора»* Ж.-Ж. Руссо к теориям современной социал-демократии. Демократизм оформился практически параллельно с либерализмом в борьбе с привилегиями аристократического общества. Одновременно он выступил и как реакция на сам либерализм, который, устанавливая формальное равенство в пользу сильных, оставлял большинство населения без фактической защиты.

Оформившись практически одновременно с либерализмом, демократическая идеология выступила против её крайностей, пытаясь смягчить последствия фактического экономического неравенства. Можно выделить следующие **экономические принципы демократизма:**

1. Стремление к такому распределению экономических ресурсов общества, которое *позволит минимизировать число, как бедных, так и богатых групп населения, не посягая при этом на основы самого неравенства.*
2. В своей хозяйственной деятельности *индивид свободен лишь как член определённого сообщества, выход из которого ведёт к потере соответствующих прав.*
3. Альтернативой индивидуализму *провозглашается кооперация и сотрудничество.* Различного рода ассоциации располагаются между индивидом и государством. Эти ассоциации должны защитить индивида от посягательств других индивидов и государства.
4. В организации хозяйственной деятельности упор делается на *самоуправление коллективной (долевой) частной собственностью.*
5. Предпочтение отдаётся *«смешанной экономике»*, в которой равноправно сосуществуют различные формы собственности, хотя идеалом хозяйственной организации выступает кооператив.
6. Государству отводится особая роль – оно обязано защищать слабых, гарантированно обеспечить всех граждан минимальными условиями для жизнедеятельности.

Демократизм провозглашает свободу человека как члена определенного сообщества или организации. Выход из сообщества возможен, но означает потерю соответствующих прав (в этом содержится элемент принуждения). Государство в демократической схеме выступает в первую очередь как инструмент обеспечения гражданских прав, или как государство благосостояния *(Welfare state).*

Демократ выступает за **дисперсию экономической власти, дробление (диффузию) собственности** в противоположность “аристократическому” единонаследию и установление относительно прогрессивных шкал налогообложения доходов.

Суть демократизма выразить словами *«полноправное членство»*, т.е. *предполагается право человека на собственность и на его объединение с другими собственниками согласно своим интересам, а также право на равных с другими членами сообщества или организации участвовать в процессе принятия хозяйственных решений — непосредственно или через выборных представителей.*

В демократической системе **все конфликтные вопросы становятся предметом публичного обсуждения и, главное, обеспечивается политический принцип «один человек — один голос»**, независимо от экономических и статусных позиций людей, как это происходит, например, на общих собраниях трудового коллектива. Права участников определяются здесь самой принадлежностью к данному сообществу или хозяйственной организации.

Индивид, наделенный совокупностью гражданских и хозяйственных прав, таким образом, есть исходный, но не конечный пункт демократического устройства. **Демократизм — это реализация индивидуализма посредством коллективной организации.** Демократы выступают за «трудовое и гражданское право», выборность управляющих и контроль за их деятельностью со стороны собственников, как капитала, так и рабочей силы. Стержневую роль здесь играет институт самоуправления, базирующийся на коллективной (объединенной долевой) частной собственности.

В сфере хозяйственной организации первым приближением к демократическому идеалу можно считать **акционерное общество открытого типа**, в котором важнейшие решения принимаются собранием акционеров, осуществляющим эффективный контроль над менеджментом, в котором ни один из акционеров не имеет решающего голоса. Максимально соответствует демократическому идеалу форма *кооператива* (паевого товарищества) и так называемого *«народного предприятия»*, где все его члены совмещают личный труд с равными правами собственности и равным правом голоса при принятии стратегических решений.

Провозглашение эффективности демократических решений в экономике исходит из предположения, что индивиды не только рационально преследуют свои интересы, но и достаточно компетентны, т.е. не нуждаются в бюрократической или патерналистской опеке.

Человек в демократической парадигме рационален и эгоистичен, но расстается с частью своей независимости: он должен быть уверен, что его «соседи» также ведут себя рационально (если другие акционеры в панике начнут сбрасывать свои пакеты акций, наш акционер может потерять все).

Таким образом, человек, наделенный совокупностью прав собственности и гражданских прав, есть исходный, но не конечный пункт демократического устройства. Демократизм — это реализация индивидуализма посредством коллективной организации. Стержневую роль здесь играет институт самоуправления частных собственников.

Рассматривая такую систему как демократизм, необходимо учитывать российские реалии и опыт советского прошлого. Во время существования СССР и жесткого противопоставления советской идеологии западной демократии, само слово "демократия" носило негативный оттенок. Сегодня среди людей старшего поколения до сих пор существует это отрицательно отношение и к Западу, и к демократии. Более молодое поколение тоже двояко относится к демокра-

тии, считая ее скорее абстрактной категорией, нежели реально существующим явлением. Демократия, т.е. "власть народа", на мой взгляд, практически не осуществима на практике, потому что даже такой атрибут демократии как выборы предлагает гражданам выбор из уже предложенных альтернатив, определяемых "сверху"

* * *

Хозяйственная идеология рассматривается как более или менее упорядоченный взгляд на хозяйство, или системное мировоззрение, в котором сплетаются когнитивные, нормативные и символические элементы.

Подобное идеологическое мировоззрение отличают следующие черты:

- более или менее целостное (завершенное) описание хозяйственной системы;
- внутренняя непротиворечивость предлагаемых схем;
- внесение в рассуждения о хозяйстве особых представлений о ценностях;
- указание на способы преобразования существующего хозяйственного строя.

Число мировоззренческих систем в принципе не столь велико. Их типология состоит из четырех идеологических систем:

«консерватизм»;

«либерализм»;

«демократизм»;

«социализм».

Каждая из систем конструируется при помощи стандартного набора критериев, включающего:

- отношение к ценностям в сфере хозяйствования, в том числе конечные и инструментальные ценности;
- представления о хозяйствующем человеке (степень индивидуализма, утилитаризма, рациональности в его поведении).

«Несущая» идея демократизма выражена в принципе народного суверенитета, протягивающего нить от «общественного договора» Ж.-Ж. Руссо к теориям современной социал-демократии. Демократизм оформился практически параллельно с либерализмом в борьбе с привилегиями аристократического общества. Одновременно он выступил и как реакция на сам либерализм, который, устанавливая формальное равенство в пользу сильных, оставлял большинство населения без фактической защиты.

Демократизм является эгалитаристской идеологией, но старается ограничивать эгалитарные установки сферой политики и права. В экономической же сфере он пытается смягчить фактическое неравенство и так распределить хозяйственные ресурсы, чтобы сблизить полюса на шкале материального благосостояния, минимизировать число как бедных, так и богатых групп, не посягая, однако, на правомерность самого экономического неравенства.

Демократизм провозглашает свободу человека как члена определенного сообщества или организации. Выход из сообщества возможен, но означает потерю соответствующих прав (в этом содержится элемент принуждения). Государство в демократической схеме выступает в первую очередь как инструмент обеспечения гражданских прав, или как государство благосостояния (Welfare state). Его основная задача — защитить слабых, предоставив всем гарантированное обеспечение минимально необходимых условий для жизнедеятельности: право на жизнь, на труд и отдых, на минимум средств существования и элементарную информированность о происходящем.

Суть демократизма выражается словами «полноправное членство», т.е. предполагается право человека на собственность и на его объединение с другими собственниками согласно своим интересам, а также право на равных с другими членами сообщества или организации участвовать в процессе принятия хозяйственных решений — непосредственно или через выборных представителей. В демократической системе все конфликтные вопросы становятся предметом публичного обсуждения и, главное, обеспечивается политический принцип «один человек — один голос», независимо от экономических и статусных позиций людей, как это происходит, например, на общих собраниях трудового коллектива. Права участников определяются здесь самой принадлежностью к данному сообществу или хозяйственной организации.

Таким образом, человек, наделенный совокупностью прав собственности и гражданских прав, есть исходный, но не конечный пункт демократического устройства. Демократизм — это реализация индивидуализма посредством коллективной организации. Стержневую роль здесь играет институт самоуправления частных собственников.

Демократ выступает за дисперсию экономической власти, дробление (диффузию) частной собственности, установление относительно прогрессивных шкал налогообложения доходов в противоположность «аристократическому» единонаследию и концентрации богатства.

В сфере хозяйственной организации первым приближением к демократическому идеалу можно считать акционерное общество открытого типа, в котором важнейшие решения принимаются собранием акционеров, осуществляющим эффективный контроль над менеджментом, в котором ни один из акционеров не имеет решающего голоса. Максимально соответствует демократическому идеалу форма кооператива (паевого товарищества) и так называемого «народного предприятия», где все его члены совмещают личный труд с равными правами собственности и равным правом голоса при принятии стратегических решений.

Демократ, как правило, ратует за плюрализм форм собственности и хозяйственной организации, за разного рода “смешанную экономику”. Но есть у него и особые предпочтения. Первым приближением к демократическому идеалу, взятым из современной экономической жизни, можно считать акционерное общество открытого типа, в котором важнейшие решения принимаются собранием акционеров, осуществляющим эффективный контроль над менеджментом, и ни один из акционеров не имеет существенного перевеса в доле собственности. Впрочем, такая организация не реализует полностью демократические принципы, да и встречается не столь часто. Настоящими же идеалами-средствами демократизма в области хозяйственной организации являются кооператив (паевое товарищество) и так называемые народные предприятия, где все работники обладают равными правами собственности и равным правом голоса.

Провозглашение эффективности демократических решений в экономике исходит из предположения, что индивиды не только рационально преследуют свои интересы, но и достаточно компетентны, т.е. не нуждаются в бюрократической или патерналистской опеке.

Идеологические системы оформляются в непрерывном взаимном отталкивании. А в это время реальная государственная политика, по крайней мере в ведущих западных странах, издавна строится исключительно на компромиссах и идеологических гибридах. И любые изменения в проводимой политике в большинстве случаев становятся не коренной сменой идеологической линии, а лишь смещением акцентов.

В эпоху буржуазных революций произошло переплетение либеральных и демократических доктрин, что явилось критической реакцией на феодальный консерватизм. В развитых буржуазных обществах они успели достаточно утвердиться, чтобы, во-первых, потеснить мощные слои старого и нового консерватизма, а во-вторых, не допустить неуправляемой цепной реакции распространения социалистических идей. Благодаря успешному закреплению в общественном сознании идеологических гибридов несоциалистического толка, сам социализм, внедрившись в это сознание, “успокоился” в невоинственных и эклектических “лассальянских” формах.

* * *

Демократизм является эгалитаристской идеологией, но старается ограничивать эгалитарные установки сферой политики и права. В экономической же сфере он пытается смягчить фактическое неравенство и так распределить хозяйственные ресурсы, чтобы сблизить полюса на шкале материального благосостояния, минимизировать число как бедных, так и богатых групп, не посягая, однако, на правомерность самого экономического неравенства.

Демократизм провозглашает свободу человека как члена определенного сообщества или организации. Выход из сообщества возможен, но означает потерю соответствующих прав (в этом содержится элемент принуждения). Государство в демократической схеме выступает в первую очередь как инструмент обеспечения гражданских прав, или как государство благосостояния

Его основная задача — защитить слабых, предоставив всем гарантированное обеспечение минимально необходимых условий для жизнедеятельности: право на жизнь, на труд и отдых, на минимум средств существования и элементарную информированность о происходящем.

Суть демократизма выражается словами «полноправное членство», т.е. предполагается право человека на собственность и на его объединение с другими собственниками согласно своим интересам, а также право на равных с другими членами сообщества или организации участвовать в процессе принятия хозяйственных решений — непосредственно или через выборных представителей

Демократизм — это реализация индивидуализма посредством коллективной организации. Стержневую роль здесь играет институт самоуправления частных собственников.

Демократ выступает за дисперсию экономической власти, дробление (диффузию) частной собственности, установление относительно прогрессивных шкал налогообложения доходов в противоположность «аристократическому» единонаследию и концентрации богатства.

В научных кругах демократизм также рассматривается в сравнении с либерализмом и этатизмом. Несмотря на схожесть и родство трех этих идеологий, каждая из них по-своему рассматривает ряд явлений и вопросов.

Демократизм, в отличие от этатизма, основывается на сходных с либерализмом представлениях о том, что есть социум и человек. То есть вполне принимает либеральный индивидуализм и идею социума как некоего специально, с вполне определенной целью создаваемого людьми объекта. Да, приобретающего самостоятельность, да, имеющего некоторую способность к саморазвитию, но все-таки не имеющего над человеком безусловного доминирования и не обладающего однозначно детерминирующей силой. А также движимого в своем развития прежде всего, и главным образом, потребностями и интересами людей. А поскольку он, демократизм, есть реакция на либерализм, поскольку его придумали те, кто не считал возможным ни смириться с негативными последствиями либеральной общественной практики, ни с этатистскими средствами и установками по преодолению издержек либерализма, постольку он предлагает новый взгляд и новую практику. Люди создают общество в своих интересах, в процессе социального взаимодействия интересы их расходятся довольно серьезно, и свободное развитие не должно приводить к абсолютному доминированию одних и полному подавлению других. Все интересы должны иметь возможность реализации (ну, за исключением тех, которые представляются совсем уж противоестественными на данном этапе культурного развития). Отсюда следует, что нужно не руководить людьми и общественными группами, а задать рамки их сосуществования. Не предлагать им единую цель, но и не ставить их перед необходимостью всецело подчиняться целям победившего в данный момент течения. Пусть целей будет много всегда, а не только в начале процесса обретения свободы. Пусть свободны будут все, а не только наиболее сильная общественная группа. И об этом позаботиться власть, но при условии, что ей самой и политическим группам, на нее претендующим, будут заданы границы. Соответственно, демократические процедуры строятся вовсе не для того, чтобы определить большинство и подчинить ему меньшинство. Демократическая процедура призвана прежде всего обеспечить права меньшинств.

Политический демократизм – это избираемая власть при всеобщем избирательном праве, обеспеченная свобода слова, гарантированная свобода собраний, обеспечение участия политических организаций в избирательном процессе, обеспеченное право на уличные мероприятия как протестного, так и любого другого свойства. Демократизм власти – это налаженный контакт властей с гражданами и общественными группами, возможность текущего, а не только в момент выборов, общения с властью, отзывчивость власти всех уровней к требованиям граждан и общественных, в том числе неполитических, групп. Демократизм в сфере деятельности – борьба с монополизмом, поддержка мелкого и среднего предпринимательства в экономике, обеспеченная свобода деятельности, в том числе некоммерческой, доступные правила организации деятельности, различные и доступные формы финансового обеспечения разных видов деятельности, создание условий для сохранения деятельного разнообразия. В социальной сфере демократизм предполагает учет интересов слабых социальных групп, выравнивание стартовых социальных условий, борьбу с чрезмерным разрывом

между имущественными группами, поддержание минимального имущественного уровня в проблемных социальных слоях, соблюдение допустимых норм социального подчинения и неравенства в отношениях между членами социума.

Одним из основных условий демократизма является активное участие в решении социальных проблем не только органов власти, но и самих граждан. Демократическая власть представляет собой фактически одну (хоть и наиболее мощную) из организаций, призванных решать человеческие проблемы, наряду с множеством других более частного характера, создаваемых гражданами для решения узких, но от этого не менее существенных проблем. Если этатизм исходит из того, что любая человеческая проблема так или иначе есть проблема социальная, то демократизм более склонен к тому, чтобы признавать за рядом аспектов человеческой жизни их сугубо личное значение. И вмешиваться в их решение только в плоскости их негативного влияния на социальную ситуацию. Этатистская власть патерналистична и деспотична, тогда как власть демократическая всегда имеет приблизительно оговоренные или подразумеваемые границы компетенции.

Демократизм и этатизм не совмещаются. Не может быть демократического этатиста или этатистского демократа. Эти идеологии являются полностью взаимозаменяемыми. Зато демократизм вполне сочетается с либерализмом, то есть может иметь, и как правило имеет, демократическую фракцию, общественное движение либерал-демократизма.

По моем мнению, демократизм является одной из самых современных идеологических систем. Тем не менее, на мой взгляд, в рамках управления одним государством невозможно придерживаться в чистом виде одной идеологической системы. Более того, удачное сочетание таких систем в управлении государством позволяет обеспечить куда большую эффективность процессу руководства страной.

* * *

Современные социологические словари трактуют понятие «демократизм», как следование принципам демократии. Демократия (др.-греч. δημοκρατία — «власть народа», от δῆμος — «народ» и κράτος — «власть») — политический режим, в основе которого лежит метод коллективного принятия решений с равным воздействием участников на исход процесса или на его существенные стадии. Хотя такой метод применим к любым общественным структурам, на сегодняшний день его важнейшим приложением является государство, так как оно обладает большой властью. В этом случае определение демократии обычно сужают до одного из следующих признаков:

- Назначение лидеров управляемыми ими людьми происходит путём честных и состязательных выборов
- Народ является единственно легитимным источником власти
- Общество осуществляет самоуправление ради общего блага и удовлетворения общих интересов

Народное правление требует обеспечения ряда прав для каждого члена общества. С демократией связан ряд ценностей: законность, политическое и социальное равенство, свобода, право на самоопределение, права человека и др.

Поскольку идеал народовластия труднодостижим и подлежит различным толкованиям, предлагалось множество практичных моделей. До XVIII века наиболее известной моделью была прямая демократия, где граждане осуществляют своё право принятия политических решений непосредственно, за счёт достижения консенсуса или с помощью процедур подчинения меньшинства большинству. В представительной демократии граждане осуществляют то же право через избранных ими депутатов и других должностных лиц путём делегирования им части собственных прав, при этом выбранные руководители принимают решения с учётом предпочтений руководимых и отвечают перед ними за свои действия.

Одной из основных целей демократии является ограничение произвола и злоупотреблений властью. Этой цели часто не удавалось достигнуть там, где права человека и другие демократические ценности не были общепризнанными или не имели эффективной защиты со стороны правовой системы. Сегодня во многих странах народовластие отождествляется с либеральной демократией, которая, наряду с честными, периодическими и всеобщими выборами наделённых высшей властью лиц, в ходе которых кандидаты свободно соревнуются за голоса избирателей, включает в себя верховенство права, разделение властей и конституционные ограничения власти большинства путём гарантий определённых личных или групповых свобод. С другой стороны, некоторые левые движения полагают, что реализация права принятия политических решений требует обеспечения социальных прав и низкого уровня социально-экономического неравенства.

Ряд авторитарных режимов имел внешние признаки демократического правления, однако в них властью обладала только одна партия, а проводимая политика не зависела от предпочтений избирателей. На протяжении последней четверти века мир характеризовался тенденцией распространения демократии. К числу сравнительно новых стоящих перед ней проблем относятся сепаратизм, терроризм, миграция населения, рост социального неравенства. Международные организации, такие как ООН, ОБСЕ и ЕС, полагают, что контроль над внутренними делами государства, включая вопросы демократии и соблюдения прав человека, частично должен быть в сфере влияния международного сообщества.

Основные институты демократии.

На сегодняшний день для многих либеральных демократий характерно наличие следующих институтов:

Выборные государственные должности. Современные демократии являются представительными: согласно основным законам, непосредственный контроль над принятием нормативных актов и политических решений осуществляют избранные гражданами лица.

Свободные, честные и регулярно проводимые выборы, в которых имеет право участвовать каждый гражданин (как избиратель и как кандидат), в сочетании с непрерывной открытой политической конкуренцией между гражданами и их объединениями.

Отзывчивость правительства. Проводимая политика зависит от результатов выборов и от предпочтений избирателей.

Свобода самовыражения. Граждане обладают правом безнаказанно выражать свои мысли, в том числе, критиковать власть, политическую систему, общественно-экономический порядок и преобладающую идеологию.

Доступ к альтернативным и независимым источникам информации. Граждане вправе искать и получать информацию от других граждан, из книг, СМИ и т. п. Альтернативные источники информации должны существовать, быть доступны и не подконтрольны какой-либо одной политической группе.

Развитое гражданское общество, третий сектор, автономия общественных организаций и их возможность оказывать влияние на деятельность государственных институтов. Граждане вправе учреждать относительно независимые сообщества или организации, в том числе, политические партии.

Всеобщий охват гражданства. Каждый постоянно проживающий в стране и подчиняющийся её законам взрослый житель должен обладать всеми правами гражданина.

2.7. Основные типы идеологических систем: социализм. Новикова Ю.Б., Абрамкина М.О., Ариянц К.В., Тришина В.М., Рязанцева Ю.Е., Овечкин А.

В отличие от демократизма, который стал прямым развитием интеллектуализма и рационалистических постулатов западноевропейского Просвещения, социализм явил собой причудливое сочетание рационалистических проектов и иррационального духа, или, точнее, «рациональное мышление иррационального действия».

Социализм – *радикально эгалитаристская идеология, стремящаяся к достижению максимально возможного социально-экономического равенства во владении ресурсами, в трудовой деятельности, в распределении благ.*

Можно утверждать, что взлет популярности социализма оказался дальнейшей реакцией идеологии большинства на консервативные и либеральные установки. Это была радикализация демократизма, в которой произошло размывание едва ли не всех его основ.

Ключевые положения хозяйственной идеологии социализма нашли своё выражение в ортодоксальном марксизме:

1. **Полное отрицание индивидуализма.** Провозглашается единство в форме товарищества или братства трудящихся.
2. **Отрицание частной собственности.** Обобществление материальных факторов производства должно уничтожить экономические классы и привести к социальной однородности.
3. **Обобществлённая собственность требует планомерной организации хозяйственной жизни всего общества.** Важнейшим инструментом регулирования народнохозяйственной деятельности становится государство.
4. **Государство рассматривается как машина внеэкономического принуждения и перераспределения огромной массы хозяйственных ресурсов.**
5. В будущем (при коммунизме) государственная машина управления должна уступить место непосредственному самоуправлению трудящихся. Однако такое самоуправление не предполагает свободного самоопределения индивидов. Свобода здесь трактуется как «осознанная необходимость».
6. **Материальные стимулы в сфере экономической мотивации рассматриваются как «пережитки старого общества».** Высказывается надежда на то, что труд ради общественного блага в конечном итоге станет решающим мотивом экономического поведения каждого человека.

Социализм породил множество своих разновидностей.

В частности, наряду с либерализмом более жизнеспособной и социально эффективной на практике оказалась идеология социал-демократизма, представляющая в значительной мере центристскую политическую ориентацию.

Теоретические основы социал-демократизма были заложены Э. Бернштейном в работе «Предпосылки социализма и задачи социал-демократии» (1899), в которой он обосновывал тезис о способности капитализма к саморазвитию и на этой основе провел ревизию выводов классического марксизма.

Следуя идее Э. Бернштейна, интегрированное буржуазное общество, представляющее собой взаимосвязь сложных по своей структуре экономических, политических и социальных институтов, может быть преобразовано только эволюционным способом, на основе демократии, солидарности, самоопределения без революций и вооруженной борьбы, которые лишь нарушают естественный ход социального прогресса.

В связи с этим социализм следует понимать не как конечную цель, к которой стремится пролетариат после осуществления революции, а как процесс постоянного роста общественного благосостояния, свободы, справедливости, - процесс, происходящий внутри капитализма и связанный с ограничением эксплуатации наемного работника, расширением общественного контроля за производством и государством.

Следуя такому пониманию социализма, *Э. Бернштейн* отверг выводы классического марксизма о *классовой борьбе* как движущей силе развития общества, о *революции* как способе устранения господства буржуазии, о *пролетариате* как авангарде общественных преобразований и о *диктатуре пролетариата* как новой форме власти трудящихся.

Основные идеи социал-демократизма:

1. социализм может быть осуществлен в длительном процессе реформирования капитализма;
2. утверждение политической, экономической и социальной демократии и ценностей свободы, справедливости, солидарности и равенства;
3. демократизация отношений власти и собственности;
4. рост уровня и качества жизни наемных работников;
5. увеличение зависимости аппарата власти от населения;
6. замещение классовой борьбы социальной солидарностью и т. д.;
7. политическая реализация принципов социализма может быть результатом длительной эволюции, солидарных усилий всех социальных групп.

Впоследствии теоретические новации *Э. Бернштейна* составили содержание политической доктрины международной социал-демократии. Социалистический интернационал, который дважды (в 1914 и 1940 гг.) прекращал свое существование, в 1951 г. на учредительном конгрессе во Франкфурте-на-Майне был восстановлен и объединил все соци-

ал-демократические партии. В декларации конгресса была сформулирована концепция «демократического социализма», которая стала программным документом социал-демократического движения. В декларации социализм выступает больше как нравственная категория, нежели экономическая, хотя социал-демократия в то время не отказывалась от обобществления, а лишь ограничивала его рамками экономической целесообразности.

По существу, социализм служит проявлением достаточно грубого материализма, исходящего из примата материальных нужд. В социализме сильны утилитаристские начала, только в отличие от либерализма это коллективный утилитаризм. Именно в силу этого сходства притязаний социализма и либерализма они и становятся зачастую основными идеологическими противниками.

Человек в социалистической парадигме эгоистичен, но полностью утрачивает независимость и отказывается от индивидуальной рациональности, полагаясь на рациональность коллективного субъекта.

На мой взгляд, разумное сочетание демократических принципов и плановой экономики могло бы дать "второе дыхание" социализму и открыть новые возможности демократизма. Именно сочетание эффективной экономики и социальной политики государства помогло бы становлению такой хозяйственной идеологии, которая была бы в равной степени выгодна как обществу, так и государству. Однако, в силу того, что любая идеология опирается на постулаты, которые делают ее закрытой и инерционной к любым изменениям, такая хозяйственная идеология как социализм потерпела крах в России и потеряла лицо практически во всем мире.

* * *

Определение толкового словаря гласит, социализм от лат. socialis — общественный, товарищеский) — политическая и экономическая система, характеризующаяся контролем со стороны общества процессов производства и распределения доходов.

Первые попытки идеологически обосновать преобразование общества на началах коллективизма относятся к эпохе Возрождения и связаны с именами великих гуманистов XVI в. – английского государственного деятеля и мыслителя Т. Мора (работа "Утопия") и итальянского поэта, философа и политического деятеля Т. Кампанеллы (работа "Город солнца"). В их произведениях, написанных в период кризиса феодализма, были высказаны идеи, направленные на преобразование господствующего общественного устройства на коллективных началах, выраженные в утопическо-литературной форме.

Лишь в первой половине XIX в. появились мыслители, которые в своих произведениях резко критиковали капитализм, защищали интересы наемных рабочих и предложили концепцию переустройства общества на основе общественной собственности и социального равенства (французы А. Сен-Симон (1760-1825) и Ш. Фурье (1772-1837) и англичанин Р. Оуэн (1771-1851)). Это направление в истории развития социалистической идеологии получило название раннего или утопического (в марксистском определении), т.к. основными методами воплощения своих идей в реальную жизнь они считали образование, воспитание, убеждение, просвещение и др. мирные пути общественного преобразования. (В литературе это направление получило еще название "просветительского" социализма).

Дальнейшее оформление социалистической идеологии произошло во второй половине XIX в. и связано с именами немецких философов и общественно-политических деятелей К. Маркса (1818-1883) и Ф.Энгельса (1820 - 1895). Выработанное ими учение получило название "марксизм" который был провозглашен идеологией пролетариата. В распространении и развитии социалистических идей в России большую роль сыграли Г. В. Плеханов и В.И.Ленин, в Украине – М. Драгоманов, И. Франко, С. Петлюра, В. Винниченко и др.)

Социализм является радикальной эгалитаристской идеологией. Он стремится к максимально возможному социально-экономическому равенству не только в стартовых позициях, но и во владении ресурсами, в трудовой деятельности и распределении благ, допуская лишь те формы неравенства, которые проистекают из технологического уровня разных производств или из природных способностей работников.

Социализм стремится к уничтожению экономических классов и достижению социальной однородности. Всеобщее обладание не принадлежащими никому средствами производства становится естественной основой для утверждения всеобщности труда (его обязательности для всех трудоспособных членов общества) и относительно уравнительного распределения вознаграждений.

Важнейшим инструментом хозяйственного регулирования становится государство, которое выступает в первую очередь как машина внеэкономического принуждения и перераспределения значительной доли хозяйственных ресурсов.

Общественная собственность на средства производства становится базой для утверждения планомерной организации хозяйственных процессов. Социалистическая идеология пронизана верой в рациональное, научное построение справедливого общества. Причем речь идет об экономической рациональности не отдельного человека, а некоего «коллективного разума», представленного вождями трудящихся.

Социализм являет собой яркий пример отрицания индивидуализма. Он провозглашает единство в форме товарищества, которое отвергает права отдельного человека на автономию.

Социализм признает значимость материального вознаграждения, но надеется на то, что в будущем моральные стимулы (труд на благо общества) одержат верх над материальными стимулами (своего рода «родимыми пятнами старого общества»).

На рубеже XIX – XX вв. в развитии капитализма произошли существенные изменения, связанные, с одной стороны, с развитием монополий, обострением борьбы за рынки сбыта и источники сырья, а с другой – с развитием буржуазной демократии, расширением избирательного права, участием рабочих партий в выборах и проведением в парламенты своих депутатов. Рабочие в упорной борьбе добились введения 8-часового рабочего дня, повышения заработной платы, улучшения условий труда и быта.

В этих условиях на базе марксизма возникает два основных направления – радикальное (революционное) и ревизионистское (реформистское), за которым впоследствии закрепилось название социал-демократического. Они поразному определяли стратегию и тактику рабочих партий с учетом произошедших изменений. Революционное направ-

ление, представленное партией большевиков, отстаивало необходимость осуществления социалистической революции и установления диктатуры пролетариата.

Распад Советского Союза привел к существенному ослаблению коммунистического движения, которое в 80-е гг. XX в. насчитывало около 90 млн человек, но и сегодня коммунистические партии в ряде стран сохраняют свое влияние.

Основоположником современной социал-демократии стал Э.Бернштейн. Он обосновывал необходимость пересмотра (ревизии) марксизма, признав ряд его положений устаревшими. Главный вывод Бернштейна сводился к тому, что возможна постепенная эволюция буржуазного общества в направлении социализма. Реформирование общества социал-демократы связывали с развитием демократии, усилением социальной защищенности трудящихся.

Идеология современной социал-демократии нашла отражение в концепции демократического социализма, которая была сформулирована в Декларации принципов социалистического Интернационала в 1951 г. (образован в 1923 г. как приемник II Интернационала).

Демократический социализм – это путь, который отличается и от капитализма, и от «реального социализма», поскольку главное – не принципы организации экономики, а место человека в обществе, его свободы, право на участие в принятии решений, значимых для государства, возможности реализовать себя во всех сферах.

В социалистическом обществе его экономическому базису соответствует социалистическая надстройка, то есть социалистическое государство, социалистическое право, социалистические, политические, правовые, нравственные, философские и художественные взгляды, господство социалистической идеологии в целом.

В социалистическом, политическом, правовом и моральном сознании справедливость оценивается с классовых позиций. Социалистическая идеология отвергает буржуазную справедливость, освящающую капиталистическую собственность и эксплуатацию человека Человеком.

Воспитание всесторонне развитой личности - длительный и сложный процесс, зависящий от материальных и культурных условий жизни, от глубины и размаха идейно-политической работы. Социалистическая идеология призвана формировать научное, реалистическое представление о характере решаемых задач, о путях к коммунизму, раскрывать преемственность в развитии советского общества, показывать связь высоких идеалов с насущными интересами людей, с решением повседневных практических задач и преодолением трудностей, утверждать единство слова и дела, мысли и действия.

* * *

Идеология — это система взглядов, представлений, идей, выражающих интересы того или иного общества или социальной общности.

Политическая идеология концентрирует свое внимание на политических идеях, теориях, интересах. Она представляет собой определенную концепцию осмысления и интерпретации политического бытия с точки зрения интересов и целей определенной политической элиты. Идеологию можно представить как форму корпоративного сознания, как идеологическую доктрину, оправдывающую притязания той или иной группы лиц на власть.

Политической идеологии присущи следующие функции:

- выражение и защита интересов определенной социальной общности (группы, класса, нации);
- внедрение в общественное сознание своих критериев оценки политических событий, политической истории;
- интеграция (объединение) людей на базе общих оценок, ценностных ориентаций, политических представлений;
- организация и регулирование поведения людей на основе общеидеологических норм и ценностей;
- обоснование мотивов политического поведения и мобилизация социальных общностей на реализацию поставленных задач;
- легитимизация власти: рациональное обоснование (оправдание) деятельности правящей элиты.

Необходимо отметить, что идеология является духовным орудием элит. Именно элиты разрабатывают (обновляют) и внедряют политическую идеологию в широкие социальные слои, пытаясь привлечь на свою сторону максимальное число приверженцев своих идей. Естественно, что эти элиты преследуют прежде всего свои личные цели и интересы.

Выделяют три основных уровня функционирования политической идеологии:

- теоретико-концептуальный, на котором формируются основные положения и обосновываются идеалы и ценности определенного класса, нации, социальной общности;
- программно-политический, на котором социально-философские принципы и идеалы переводятся на язык программ и лозунгов, формируется нормативная основа для принятия управленческих решений и политического поведения граждан;
- актуализированный, который характеризует уровень освоения гражданами идей, целей, принципов конкретной идеологии. На этом уровне определяется степень влияния идеологии на практическую деятельность людей.

Социализм - это идеология, имеющая корни в древней общечеловеческой мечте об обществе, где могут быть реализованы на практике принципы социальной справедливости и равенства людей. В отличие от либерализма здесь равенство понимается не как формальная одинаковость исходных позиций в соревновании, а как реальное и охраняемое государством равенство экономических и социальных возможностей всех членов общества. Этот принцип тесно связан с другой базисной идеей — идеей приоритета коллективизма по отношению к индивидуализму. Для социалистической идеологии высшая ценность — коллективное благо, во имя которого могут быть принесены в жертву любые индивидуальные интересы. Именно поэтому в идеологии социализма считается возможным и правильным ограничение индивидуальной свободы: «Жить в обществе и быть свободным от общества нельзя». Свобода рассматривается всего лишь как осознанная индивидом необходимость подчиняться обществу.

Социалистическая идеология абсолютизирует пролетарский тип общественного сознания, рассматривая пролетариат как особый класс, наделенный исторической миссией свержения капитализма и гегемонии в социалистической революции. Революция должна быть последним насилием в истории человечества. За ней последует краткий этап диктатуры пролетариата, затем отмирание государства и наступит эпоха свободного самоуправления трудящихся масс. Государство понимается социализмом как классовый по своей природе социальный институт, сущность которого состоит в том, что это орудие насильственного удержания власти правящим классом. Социализм опирается на гуманистические представления о гармонично развитой личности, необходимости удовлетворения материальных и духовных потребностей индивида, однако все эти идеологемы сводятся на нет возведенным в принцип ограничением индивидуальной свободы.

Термин «социализм» впервые был использован в работе Пьера Леру «Индивидуализм и социализм» (1834). Впервые идеи социализма были изложены в работах древнегреческого философа Платона, диалогах «Государство» и «Законы». Существует мнение, что эти идеи «оказали колоссальное влияние на их более чем двухтысячелетнюю историю». По Платону, основное качество идеального государства — справедливость. Идеи социализма были распространены также в Афинах в IV в. до н. э. Их содержание изложено в аллегорической форме в комедии Аристофана «Законодательницы».

Идеи социализма содержатся в трудах ранних коммунистов-утопистов Томаса Мора (1478—1535) и Томмазо Кампанеллы (1568—1639). На острове Утопия, о котором говорит Т. Мор, нет частной собственности, денежного обращения и царит полное равенство. Основу общества составляет семейный и трудовой коллектив. Труд обязателен для всех. Чтобы не способствовать развитию собственнических инстинктов, семьи регулярно обмениваются домами.

Всплеск социалистических проектов пришёлся в Западной Европе на начало XIX века, и связан он с именами Сен-Симона, Фурье и Оуэна, но самым влиятельным, пожалуй, оказалась социалистическая концепция Карла Маркса.

Социализм по Карлу Марксу:

- «Мы имеем дело не с таким коммунистическим обществом, которое развилось на своей собственной основе, а с таким, которое только что выходит как раз из капиталистического общества и которое поэтому во всех отношениях, в экономическом, нравственном и умственном, сохраняет ещё родимые пятна старого общества, из недр которого оно вышло». (Карл Маркс, Критика Готской программы)
- Владимир Ленин — « Вот это коммунистическое общество, которое только что вышло на свет божий из недр капитализма, которое носит во всех отношениях отпечаток старого общества Маркс и называет „первой“ или низшей фазой коммунистического общества».(Владимир Ленин, Государство и революция).
- Результат труда распределяется сообразно тому, сколько каждый индивидуальный производитель вкладывает (трудовой пай), трудодни. Принцип: «От каждого по его способности, каждому — по его труду».
- В собственность лиц не может перейти ничто, кроме индивидуальных предметов потребления. В отличие от капитализма, запрещено частное владение средствами производства, перепродажа произведенного другими индивидами продукта (спекуляция), предпринимательство (являлось уголовным преступлением).
- Государство представляет собой революционную диктатуру пролетариата.

В Манифесте коммунистической партии для введения социализма Маркс предлагал следующие меры:

- Экспроприация земельной частной собственности и обращение земельной ренты на покрытие государственных расходов на пользу пролетариата, аренда земли.
- Высокий прогрессивный налог.
- Отмена права наследования.
- Конфискация имущества всех эмигрантов, спекулянтов и мятежников.
- Централизация кредита в руках государства посредством национального банка с государственным капиталом и с государственной монополией.
- Централизация, монополия всего транспорта в руках государства при диктатуре пролетариата.
- Увеличение числа государственных фабрик, орудий производства, расчистка под пашню и улучшение земель по общему плану.
- Соединение земледелия с промышленностью, содействие постепенному устранению различия между городом и деревней.
- Общественное и бесплатное воспитание всех детей. Устранение фабричного труда детей в современной его форме. Соединение воспитания с материальным производством и т. д.

Менее известна, но не менее интересна Шведская модель социализма. Она исходит из того положения, что рыночная экономика наиболее эффективна, поэтому государство придерживается невмешательства в собственно производственную деятельность предприятий и компаний; а негативные социальные издержки рынка — в частности, безработицу и сильное неравенство — можно побороть при помощи активной деятельности государства на рынке труда, перераспределения части прибыли через налогообложение и использование госсектора, преимущественно включающего в себя инфраструктурные элементы и коллективные денежные фонды (а не предприятия). В реформистской идеологии такая деятельность получила название «функциональный социализм».

Хотя и кажется, что идея социализма осталась в XX веке, эта идеологическая система находит отклик и сегодня. Согласно теории технократии социализм XXI века постепенно заменит собой капитализм путём научно-технического прогресса, в частности развития Интернета и высокоточных технологий, способных заменить труд человека.

Социализм XXI века является проектом такого общественного государственного устройства, в котором главными принципами являются:

- базовая демократия (в противоположность представительной и парламентарской)
- эквивалентная экономика (в отличие от рыночной экономики).

Термин «Социализм XXI века» введён Хайнцем Дитерихом, издавшем одноимённую книгу (1996). Книга базируется на идеях Арно Петерса. Переняв у Хайнца Дитериха термин «Социализм XXI века», президент Венесуэлы Уго Чавес сделал его своим политическим лозунгом и политической программой социалистических реформ в Венесуэле. Другими социалистическими государствами XXI века являются: Куба и Северная Корея.

Основоположники марксизма настаивали на том, что коммунизм неминуемо придёт на смену капитализму прежде всего в силу того, что будет иметь более высокую производительность труд. Это, на мой взгляд, была одна из основных ошибок классического социализма. Экономика с глубоким разделением труда может функционировать только в плюралистическом, мультипарадигмальном, децентрализованном обществе. Социализм по своей природе не способен выдержать экономическую конкуренцию с капитализмом. Он ведёт к торможению экономического развития и не выдерживает борьбы с индивидуалистическим обществом в сфере экономики. Коммунизм и национал-социализм убедительно показали на практике, что господство идей коллективизма в индустриальном обществе неминуемо оказывается тоталитаризмом.

* * *

Социализм – это централизованно планируемая экономика, в которой правительство контролирует все производство. Это основная идея, лежащая в основе социализма. По своей сути, он отстаивает коллективную и государственную собственность и функционирование способов производства и распределения товаров через основные отрасли промышленности, в том числе банковское дело, энергетические услуги, медицинские учреждения, средства массовой информации и транспортировки. Это контрастирует с капиталистической теорией правительства, при которой частные предприятия контролируют распределение товаров и услуг. При социалистических правилах государство регулирует всю частную собственность, если она, конечно, остается.

Приверженцы социализма делятся на разные, иногда противоположные, группы, в частности, реформаторов и революционеров.

Термин «социализм» по-разному приписывается Пьеру Леру, Мари Луи Рабо и Роберту Оуэну в середине XIX века. В соответствие с Ф. Энгельсом, к 1847 году термин «социализм» считался в Европе достаточно уважаемым, тогда как «коммунизм» наоборот.

Некоторые элементы социалистической мысли задолго предшествуют социалистической идеологии, которая появилась в первой половине XIX века. Например, «Государство» Платона и «Утопия» Сэра Томаса Мора, датируемая 1516 годом, включают в себя социалистические и коммунистические идеи.

Современный социализм возник в Англии и Франции из множества разнообразных доктрин и социальных экспериментов, в основном как реакция или протест против некоторых эксцессов капитализма. В начале XIX века социалистическая мысль была крайне утопична по своей природе, хотя за ней и последовали более прагматичные и революционные социалистические и коммунистические движения в конце XIX века.

Карл Маркс был первым, кто впервые применил системный анализ в амбициозной попытке разоблачить противоречия капитализма и конкретные механизмы, с помощью которых он эксплуатирует и отчуждает. Его работа «Капитал» основана в какой-то мере на «Исследовании о природе и богатстве народов» Адама Смита – одним из камней преткновения капиталистической теории. В ней он превращает трудовую теорию стоимости Смита в свою собственную характеристику «закон стоимости» и открывает, как товарный фетишизм затмевает реальность капиталистического общества.

Не все ученые видели социализм как движение, обязательно влекущее революции, и нереволюционеры, такие как Дж. Кейнс и Дж. Гелбрейт, вдохновляясь работами Милла и Маркса, давали теоретическое обоснование участия государства в существующей рыночной экономике. Этот вид социал-демократии можно считать умеренной формой социализма и нацеленной на демократические изменения капитализма через государственные регулирования и создание государственных программ, чтобы убрать несправедливости, якобы причиненные капитализмом.

Критика социализма варьируется от разногласий по поводу эффективности социалистических моделей экономики и политики до прямого осуждения социалистических государств. Некоторые критики считают, что равноправное распределение богатств и национализация отраслей не может быть достигнуты без потери политических и экономических свобод. Некоторые утверждают, что страны, где средства производства социализированы, менее процветающие, чем те, где средства производства находятся под частным контролем. Другие считают, что социалистическая политика снижает стимулы к труду, так как работники не получают вознаграждения за хорошо выполнению работу, и сокращает эффективность производства путем устранения механизмов прибылей и убытков, свободной системы цен и зависимости от централизованной системы планирования. Они также утверждают, что социализм застаивает технологии из-за «задушенной» конкуренции.

Социалисты, напротив, говорят, что социализм может улучшить эффективность и экономический рост, нежели капитализм, и что определенная степень эффективности может и должна быть принесена в жертву ради экономического равенства и других социальных целей. Они также утверждают, что рыночные системы имеют естественную тенденцию к монополии или олигополии в основных отраслях промышленности, что приводит к искажению цен, и что государственная монополия лучше, чем частная. Некоторые социалисты доказывают, что социализм и централизованное планирование успешнее справляются с проблемами окружающей среды, нежели корыстный капитализм.

Социализм делится на несколько видов:

1. Демократический социализм представляет социализм как экономический принцип (средства производства должны быть в руках простых рабочих) и демократию как руководящий принцип (политическая власть должна быть в руках народа через федерацию или республику). Он пытается добиться социализма мирными демократическими путями, в отличие от насильственных восстаний, представляющих реформаторские традиции социализма.

Демократический социализм похож, а иногда даже приравнивается к социальной демократии. То есть идеология, которая является более центристской и поддерживает широко капиталистическую систему с некоторыми социаль-

ными реформами, чтобы сделать ее более справедливой и гуманной. Демократический социализм, напротив, предполагает более левую идеологию, поддерживающую полностью социалистическую систему, устанавливаемую через постепенное изменение капитализма изнутри, либо через какое-либо преобразование.

2. Революционный социализм представляет необходимость фундаментальных социальных изменений через революции или восстания (вместо постепенных реформ) в качестве стратегии достижения социалистического общества.

3. Утопический социализм – термин, используемый для определения первых течений современной социалистической мысли в первой четверти XIX века. В общем, он был использован поздними мыслителями, чтобы описать взгляды более ранних, создавших гипотетические ведения совершенных общинных обществ, которые, в принципе, к ним не относились. Они отрицали все политические (в особенности революционные) действия и мечтали о достижении своих целей мирными путями.

4. Либеральный социализм стремится создать общество без политической, экономической или социальной иерархии, в котором у каждого человека будет будет свободный, равноправный доступ к инструментам информации и производства. Это может быть достигнуто путем отмены авторитарных институтов и частной собственности так, что прямой контроль над средствами производства и ресурсов будет у рабочего класса и общества в целом.

5. Рыночный социализм – термин, используемый для определения экономической системы, в которой рыночная экономика направляется и руководствуется социалистическим планированием и в которой цены устанавливаются путем проб и ошибок, нежели опираясь на механизм свободных цен.

6. Эко-социализм – это идеология, объединяющая аспекты марксизма, социализма, зеленой политики, экологии и антиглобалистского движения.

7. Христианский социализм относится, как правило, к тем левым христианам, чья политика является и христианской, и социалистической, и кто считает эти два аспекта взаимосвязанными.

По моему мнению, социализм, как и многие системы власти, не является абсолютным. У различных школ социалистической мысли – от марксистов, до социал-демократов и заканчивая социалистами – есть разные теории и концепции относительно частной собственности, и они различаются по тому, насколько частное производство допустимо в обществе. Точно так же социалистические системы различаются в некоторых аспектах, в том числе по политическому участию и конкуренции, гражданским свободам и бюрократическим операциям.

* * *

Основные типы идеологических систем (консерватизм, либерализм, демократизм и социализм) подробно рассмотрены Радаевым В. В. в его «Экономической социологии».

Радаев Вадим Валерьевич (29.03.1961) – российский социолог, экономист, главный редактор журнала «Экономическая социология», с начала 1990-х годов развивает современную теорию экономической социологии, с 1991г. руководил исследовательской группой, которая начала проводить теоретические и эмпирические исследования нового российского предпринимательства.

В данной работе нас интересует социалистическая парадигма. В течение десятилетий в нашей стране официальная и практически единственная объясняющая парадигма формировалась социалистической идеологией. Не секрет, что в концептуальном отношении она практически целиком строилась по принципу радикального марксистского отрицания капиталистической системы второй половины XIX столетия, которое заключалось в следующем.

Фактически вся собственность на средства производства объявлена неделимым общественным достоянием, что открывает возможность планомерно управлять всем народным хозяйством из единого центра. Любые затраты, включенные в план, считаются общественно необходимыми, Основная масса ресурсов распределяется путем фондирования. Товарно-денежные отношения, в том числе финансы и кредит, выступают как инструменты плана, а цена — как плановый норматив. Плановость обеспечивает одновременно бескризисное поступательное развитие экономики и полную занятость, научно-технический прогресс и высокие темпы экономического роста. При этом в отношениях с внешним миром делается ставка на собственные силы и устанавливаются заградительные барьеры с помощью универсальной государственной монополии.

Упор в экономическом росте делается, в первую очередь, на тяжелую промышленность и в целом на производство средств производства, опережающее развитие которого возводится в ранг объективного закона. При этом, скажем, легкая промышленность может получать около одного процента всех централизованных капиталовложений, а доля промышленной продукции отраслей группы “Б” десятилетиями не поднимается выше одной четверти. Все это, однако, не мешает говорить о подчинении всех хозяйственных действий “высшей цели” — повышению материального благосостояния и всестороннему развитию людей. Просто более полная реализация этой цели постоянно отодвигается в будущее.

В сфере мотивации работников первенство отдается моральным стимулам (“работа на себя” через “работу на общее благо”). Строго же контролируемое принципом распределения по труду материальное вознаграждение принимается отчасти как неизбежное зло, отчасти как временное, но полезное подспорье, которое перестает быть необходимым по мере формирования творческого, “коммунистического” отношения к труду.

Различия социальных классов (рабочие, колхозное крестьянство и прослойка интеллигенции) уже кажутся скорее формальными. Вся система движется в направлении возрастающей социальной однородности и всеобщего экономического самоуправления (хозрасчета, трудовой демократии), принципы которого, впрочем, формулируются весьма осторожно.

Могут сказать, что в этих воззрениях немало чисто мифологических элементов. Тем не менее многое, особенно в части отрицания, вполне справедливо: институт частной собственности как фундамент разделения на собственно экономические классы разрушен; рынок, хотя бы отдаленно напоминающий неоклассические схемы, подавлен; стремления к прибыльности предприятия или индивидуальному материальному успеху предельно ограничены; открытая безработица отсутствует.

Социалистической парадигме не откажешь в логической последовательности и полноте. Отклонения же реальности от схемы объясняются как “аномалии”, “отдельные негативные явления” или, в крайнем случае, как “трудности роста” или “родимые пятна старого общества”. Сейчас уже трудно поверить, но вплоть до второй половины 80-х годов эти взгляды разделялись подавляющей массой интеллектуалов, веривших в возможность “совершенствования социализма”. Под социалистическими лозунгами прошел и начальный период “перестройки” с его программой “ускорения социально-экономического развития”.

Для тех, кто и далее сохранял приверженность социалистической идеологии, последующие экономические реформы представляются “потерей завоеваний”, “сползанием к капитализму периода первоначального накопления капитала”, попыткой повернуть вспять “объективные экономические законы”.

С качественными изменениями общества и переходом в новое состояние, где ядром являются знания, а не промышленность, социализм с подавленным рынком и отсутствующим институтом частной собственности не удовлетворяет новым условиям. Удачным примером продолжения социалистических реформ и принятия новых условий можно назвать китайский путь развития. Андрей Островский, д.э.н. и заместитель директора Института Дальнего Востока РАН, в интервью журналу «Эксперт» рассказал о реформах в Китае. К ним относятся: сокращение государственного вмешательства в распределение ресурсов, получение частными предприятиями доступа к ряду отраслей, возможность частного капитала учреждать банки малого и среднего размера. Социалистический строй Китая отличают медленные, размеренные изменения вместо резких скачков и смен парадигм.

* * *

Социализм — обозначение учений, в которых в качестве цели и идеала выдвигается осуществление принципов социальной справедливости, свободы и равенства. Под социализмом также понимают общественный строй, воплощающий эти принципы следующим образом: ставит перед собой глобальную цель свержения капитализма и построения в обозримом будущем совершенного общества, завершающего предысторию человечества, и мобилизует для достижения этой цели все имеющиеся в его распоряжении ресурсы. Согласно определению энциклопедии Британника социализм — это социально-экономическая доктрина, которая призывает к общественной собственности или общественному контролю над собственностью и природными ресурсами; обобществление собственности вообще рассматривается как один из самых существенных, «конституирующих» признаков социализма.

Термин «социализм» впервые был использован в работе Пьера Леру «Индивидуализм и социализм» (1834).

На основе философских идей социализма была также создана политическая идеология, выдвигающая в качестве цели и идеала установление общества, в котором:

- отсутствуют эксплуатация человека человеком и социальное угнетение;
- утверждаются социальное равенство и справедливость.
- существует уважение к человеку труда, рабочий класс признается передовым классом общества.
- открываются широкие возможности для продвижения выходцев из социально слабых слоев населения в элиту страны: политическую, военную, научную, культурную.
- утверждается доминирование коллективистских ценностей над индивидуалистическими.
- гарантируется равенство наций и их культур на основе пролетарского интернационализма.

Согласно В. Ленину, «социализм — это государственно-капиталистическая монополия, обращённая на пользу всего народа и постольку переставшая быть капиталистической монополией».

Идеи общественного устройства на основе отказа от частной собственности и уравнительного распределения существовали на протяжении всей истории человечества. По мнению некоторых исследователей, все такие учения имеют одно общее ядро — они основываются на полном отрицании современного им строя жизни, призывают к его разрушению, рисуют картину более справедливого общественного строя, в котором найдут разрешения все основные проблемы современности, и предлагают конкретные пути для достижения этого строя.

Впервые идеи социализма были изложены в работах древнегреческого философа Платона, диалогах «Государство» и «Законы». По Платону, основное качество идеального государства — справедливость.

Идеи социализма содержатся в трудах ранних коммунистов-утопистов Томаса Мора (1478—1535) и Томмазо Кампанеллы (1568—1639). На острове Утопия, о котором говорит Т. Мор, нет частной собственности, денежного обращения и царит полное равенство. Основу общества составляет семейный и трудовой коллектив. Труд обязателен для всех. Чтобы не способствовать развитию собственнических инстинктов, семьи регулярно обмениваются домами.

Одним из главных и известнейших идеологов социализма является Карл Маркс — немецкий философ, социолог, экономист, писатель, поэт, политический журналист, общественный деятель. Его работы сформировали в философии диалектический и исторический материализм, в экономике — теорию прибавочной стоимости, в политике — теорию классовой борьбы. Эти направления стали основой коммунистического и социалистического движения и идеологии, получив название «марксизм».

Социалистические идеи марксизма:

- Результат труда распределяется сообразно тому, сколько каждый индивидуальный производитель вкладывает (трудовой пай), трудодни. Принцип: «От каждого по его способности, каждому — по его труду».
- В собственность лиц не может перейти ничто, кроме индивидуальных предметов потребления. В отличие от капитализма, запрещено частное владение средствами производства, перепродажа произведенного другими индивидами продукта (спекуляция), предпринимательство (являлось уголовным преступлением).
- Государство представляет собой революционную диктатуру пролетариата.

В Манифесте коммунистической партии для введения социализма Маркс предлагал следующие меры:

- Экспроприация земельной частной собственности и обращение земельной ренты на покрытие государственных расходов на пользу пролетариата, аренда земли.
- Высокий прогрессивный налог.

- Отмена права наследования.
- Конфискация имущества всех эмигрантов, спекулянтов и мятежников.
- Централизация кредита в руках государства посредством национального банка с государственным капиталом и с государственной монополией.
- Централизация, монополия всего транспорта в руках государства при диктатуре пролетариата.
- Увеличение числа государственных фабрик, орудий производства, расчистка под пашню и улучшение земель по общему плану.
- Соединение земледелия с промышленностью, содействие постепенному устранению различия между городом и деревней.
- Общественное и бесплатное воспитание всех детей. Устранение фабричного труда детей в современной его форме. Соединение воспитания с материальным производством и т. д.

2.8. Идеологические гибриды и экономическая политика. Рязанцева Ю.Е.

Радаев Вадим Валерьевич (29.03.1961) – российский социолог, экономист, главный редактор журнала «Экономическая социология», с начала 1990-х годов развивает современную теорию экономической социологии, с 1991г. руководил исследовательской группой, которая начала проводить теоретические и эмпирические исследования нового российского предпринимательства. В книге «Экономическая социология» он рассмотрел идеологические гибриды.

Полное и непротиворечивое текстовое изложение “чистой” идеологии — явление крайне редкое. И много чаще нам приходится сталкиваться с ее проявлениями на другом уровне — с программами, представляющими более прикладные и комбинированные идеологические формы. Любая реальная (и реалистичная) политика практически всегда строится на идеологических гибридах и содержит в себе изрядные дозы эклектики. Политики руководствуются необходимостью действия, а не чистотой идейных принципов. Они отбирают и сочетают эти принципы, не смущаясь противоречиями “чистой” логики. И дело не в том, что у политиков или обслуживающих их экспертов отсутствуют достаточные рефлексивные способности. Просто политическая или экономическая программа преследует иные цели. Она должна быть привлекательной в глазах как можно более широких слоев населения, мобилизуя их на свою поддержку. В силу этого каких-то чисто “либеральных” или “демократических”, “социалистических” или “консервативных” экономических программ просто в принципе быть не может.

Идеологические системы оформляются в непрерывном взаимном отталкивании. А в это время реальная государственная политика, по крайней мере в ведущих западных странах, издавна строится исключительно на компромиссах и идеологических гибридах. И любые изменения в проводимой политике в большинстве случаев становятся не коренной сменой идеологической линии, а лишь смещением акцентов.

В эпоху буржуазных революций произошло переплетение либеральных и демократических доктрин, что явилось критической реакцией на феодальный консерватизм. В развитых буржуазных обществах они успели достаточно утвердиться, чтобы, во-первых, потеснить мощные слои старого и нового консерватизма, а во-вторых, не допустить неуправляемой цепной реакции распространения социалистических идей. Благодаря успешному закреплению в общественном сознании идеологических гибридов несоциалистического толка, сам социализм, внедрившись в это сознание, “успокоился” в невоинственных и эклектических “лассальянских” формах.

Но наиболее “счастливым” для развитых западных обществ оказался гибрид либерализма и обновленного консерватизма, дополненный реальными социалистическими и демократическими элементами в качестве подпитывающих “оппозиционных” идеологий. Консервативно-либеральная (или либерально-консервативная) программа, поддерживающая, с одной стороны, сильную государственность и правопорядок, а с другой — свободу в экономической деятельности, оказалась неплохо сбалансированной. В ней достигается симбиоз (сочетание и, отчасти, взаимное погашение) прогосударственных и антигосударственных начал, партикуляристских (националистических) и универсалистских элементов. Либерализм привносит в этот альянс некий динамичный дух, консерватизм удерживает этот дух от радикальных поползновений. А оппозиционный социал-демократизм заботится о том, чтобы непроизошло забвения эгалитарных принципов. При этом современная консервативная и либеральная идеологии во многом попросту слились, породив, кстати, изрядную путаницу в наименованиях: консерваторов называют либералами, неолибералов — неоконсерваторами и т.д.

Наконец, несколько слов о третьем уровне — уровне массового сознания. Здесь экономические решения воспринимаются ситуативно, эклектично, эмоционально и нерефлексированно, на уровне лозунгов и здравого смысла. Если попытаться перевести приоритеты всех четырех идеологий на уровень лозунгов, то окажется, что лозунг социализма — “всеобщее равенство”; демократизма — “полноправное членство”; либерализма — “индивидуальная свобода”; консерватизма — “органическое единство”. Лозунги далее редуцируются к словам-символам: консерватизм ассоциируется с Порядком, социализм — с Равенством, Либерализм — с Рынком, демократизм — с Гласностью. Но даже эти многозначные слова-символы зачастую воспринимаются на уровне общих ощущений. А значительная часть населения вообще живет вне мира хозяйственных идеологий, не имея сколько-нибудь упорядоченных представлений о социально-экономических процессах.

2.9. Смена идеологических парадигм. Аношкина М.С.

В методологии науки термин "парадигма" употребляется в качестве совокупности ценностей, методов, средств, принятых в научном сообществе в конкретный период времени. Парадигма подкрепляется научными теориями, трудами, монографиями, поддерживается учеными и эмпирическими фактами, находит свое выражение в уникальном понятийно-категориальном аппарате.

Парадигма – признанные всеми научные достижения, которые в течение определенного времени дают модель постановки проблем и их решений научному сообществу. Они выступают исходными концептуальными схемами, объ-

яснительными моделями, на которые опираются различные концепции. Это ключевой набор идей и представлений, устойчивая совокупность взглядов.

Впервые термин "парадигма" внес научное сообщество **Томас Кун (1922-1996)**. Кун - американский философ, его ключевая работа - "Структура научных революций" (1962), в которой он описал и проанализировал как развивается наука, что такой парадигма и научная революция, почему парадигмы сменяют друг друга, как происходит смена парадигм и т.д.

Кун доказал, что наука развивается прерывисто и история науки никогда не была линейным процессом, а являлась процессом смены научных парадигм. Ключевая идея заключается в том, что пока наука находится в рамках той или иной парадигмы, проблемы и методы их решения выбираются только в рамках текущей парадигмы, в то время как все остальные проблемы признаются несущественными.

Приведем в качестве примера **генезис развития** такой науки как физика.

1. **Аристотелевская физика**. Модель постановки проблем и поиска решений, предложенная Аристотелем просуществовала с классической античности до позднего Средневековья и все научные заявления, противоречащие данной парадигме сразу признавались ложными, вплоть до XVI века.

2. **Ньютоновская физика**. Огромный ряд математических и физических открытий, открытие новых законов совершили научную революцию и "физическая" пададигма изменилась.

3. **Эйнштейновская физика**. Направление научной мысли снова коренным образом изменилось с приходом в XVIII веке А. Эйнштейна и его трудов.

4. **Релятивистская физика**. Доказанная и принятая широким кругом ученых теория относительности снова полностью смена научную парадигму в физических науках.

Таким образом, проанализировав многие науки, Кун сделал совершенно логичный вывод - каждая наука на протяжении своего существования проходит ряд **этапов развития:**

1. **Нормальная наука** - каждое новое открытие поддаётся объяснению с позиций господствующей теории. Все возникающие проблемы возможно решить с помощью теоретических постулатов существующей научной теории.

2. **Экстраординарная наука** - своеобразный кризис в науке. Появляются аномалии - необъяснимые факты, которым существующая теория не в состоянии найти объяснение. Изначально эти факты игнорируются в силу их малого количества, но постепенно увеличение количества аномалий приводит к появлению альтернативных теорий. Формируются школы, направления и течение в корне не согласные с текущей научной парадигмой.

3. **Научная революция.** Предпосылкой любой научной революции являются факты или та фундаментальная научная аномалия, которая не может быть объяснена имеющимися научными средствами и указывает на противоречия и недоработки существующей теории. Когда ошибки и проблемы накапливаются и становятся очевидными, развивается кризисная ситуация, которая и приводит к научной революции. В результате новые теории "побеждают" старую научную парадигму, окончательно формируется новая парадигма, которая устраняет противоречия.

4. **Нормальная наука** - цикл замыкается и возвращается к началу, до тех пор, пока не появятся новые необъяснимые факты и их не накопится достаточно, что свершилась новая научная революция.

Необходимо сразу обратить внимание, что процесс смены парадигм зачастую не является совершенно категоричным, то есть старые парадигмы могут полностью не исчезать. Зачастую с появлением новой парадигмы созданные раньше не пропадают, а увеличивают концептуальное разнообразие, позволяя описывать и объяснять различные аспекты сложных явлений, процессов, и феноменов. Появляется "**мультипарадигмальность**" - то есть симбиоз нескольких парадигм. Пример - теория корпускулярно-волнового дуализма. Изначально считалось, что свет - это волна, а затем - что это поток частиц. В итоге новая парадигма не заменила старую, а дополнила ее.

Итак, согласно Куну научная революция, как смена идеологических парадигм носит нелинейный характер, в силу чего его сложно предсказать и сама наука развивается прерывно. То есть изменения в науке накапливаются, что смена научной парадигмы - уникальное нечастое явление. Появляется логичный вопрос: Почему парадигмы в принципе не совместимы друг с другом? Отчасти, потому что научные открытия, особенно сейчас, совершаются постоянно, а значит в корне меняется способ постановки проблем и интерпретации результатов.

В целом, научные революции происходят по **4-м основным причинам:**

1. Появление новых фундаментальных теоретических концепций.
2. Разработка новых методов.
3. Открытие новых объектов исследования.
4. Разработка новых методологических программ.

На мой взгляд, данная часть теории парадигм Кун - логична и актуальна по сей день. Действительно, в любой науке существует изначальный теоретический базис, далее в его рамках накапливаются противоречия и когда их становится слишком много - происходит научная революция. Отдельно хочется отметить, что более заметные революции, по моему мнению, происходят в точных науках - математика, физика, информатика и т.д. В гуманитарных науках, наоборот - существует мультипарадигмальность и множество школ, дополняющих друг друга.

Однако, как и в любой другой теории, теория смены парадигма не лишена недостатков и противоречий. В частности, Куна критиковали за раскрытие самого термина "парадигма" (существует около 70 различных трактовок). Кун попытался объяснить структуру парадигмы следующим образом - существуют метафизические части парадигмы (определенные идеи и постулаты), ценности парадигмы; символические обобщения и «парадигмы как образцы решения задач». Однако он так и не смог непротиворечиво объяснить, что такое "нормальная наука". В частности, новые образцы решений можно отнести и к научной революции, но с другой стороны можно представить в качестве символического обобщения, таким образом возникает парадокс.

Я считаю, что в общем само понимание парадигмы может быть как объективным, тогда парадигма – объективно существующая структура, несущая в себе параметры развития различных социальных и культурных структур и объектов, так и субъективным, где парадигма – субъективная структура, порождаемая самим человеком.

Более того, **К. Поппер** (1902-1994), австрийский и британский социолог и философ, критиковал подход Куна, как одну из разновидностей философского релятивизма. Поппер считал, что для многих наук, в частности, биологических или теорий материи, теория Куна непригодна. Например, в теории материи всегда существовало три "парадигмы": атомистические теории, теории непрерывности, и группа теорий, пытающихся синтезировать первые две. Таким образом доминирующей парадигмы не было, а значит и состояние "нормальной науки" тоже.

Даже оценивая развитие физики, Поппер считает, что на этапе перехода от механики Ньютона к теории относительности А.Эйнштейна научной революции не произошло, т.к. эти теории имеют множество точек соприкосновения.

В общем, можно сделать вывод, что теория смены идеологических парадигм Т. Куна до сих пор актуальна и востребована, однако требует определенной доработки в части определения термина "парадигма" и смены парадигм в различных научных сферах.

2.10. Парадигмальные сдвиги в описании хозяйственной системы России.

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кафедра «Прикладная социология»

Учебная дисциплина «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ»

Тема 3. Хозяйственная организация: понятие, основные признаки и формы

По материалам выполненных студентами индивидуальных заданий, выданных доцентом кафедры «Прикладная социология» Назаренко С.В., кандидатом социологических наук, доцентом

3. Хозяйственная организация: понятие, основные признаки и формы

3.1. Общее понятие организации, ее ключевые признаки. Новикова Ю.Б., Аношкина М.С., Великжанина А.А., Абрамкина М.О., Лебедева А.

Согласно М. Веберу, **“организацией называется совокупность социальных отношений — закрытых, либо с ограниченным доступом извне, — в которой регулирование осуществляется особой группой людей: руководителем и, возможно, административным аппаратом, обладающими обычно представительской властью”.**

В соответствии с другим определением, принадлежащим современному теоретику социологии организаций *А. Стинчкомбу*, **организация выступает как “система устойчивых социальных отношений, сознательно формируемых с ясно выраженной и непрерывной устремленностью к достижению некоторых специфических целей и задач”.**

Если М. Вебер подчеркивает закрытость и иерархичность организационного устройства, то А. Стинчкомб указывает на то, что организация — искусственное образование, создаваемое под определенные цели.

Группа должна нескольким обязательным требованием, чтобы считаться организацией. К ним относятся:

- *Наличие по крайней мере двух людей*, которые считают себя частью этой группы.
- Наличие по крайне мере *одной цели* (т.е. желаемого конечного состояния или результата), которую принимают как общую все члены данной группы.
- Наличие членов группы, которые *намеренно работают вместе, чтобы достичь значимой для всех цели.*

Любая организация обладает следующим **комплексом *обязательных признаков:***

- **выраженная общая цель**, не сводимая к индивидуальным целям ее членов;
- **набор ресурсов и определенный способ их защиты** (начиная с заборов и службы охраны и кончая способами оправдания правомочности своего существования);
- **система официально утвержденных норм поведения и форм контроля за их соблюдением;**
- **структура устойчиво воспроизводимых статусов** (организация должна иметь относительно постоянное формальное руководство или, по крайней мере, устойчивую лидерскую группу);
- **специфическое разделение труда между своими членами** (формальное или неформальное);
- **наличие вознаграждений и наказаний за участие (неучастие) в делах организации.**

Таким образом, *под организацией следует понимать систему социальных отношений, ориентированную на достижение общих целей, обладающую собственными ресурсами, внутренней нормативной и статусной структурами, в рамках которых члены организации за соответствующие вознаграждения выполняют отведенные им функциональные роли.*

* * *

Экономисты, социологи и философы трактуют понятие "организация" по-разному. Одни считают, что организация - уникальная рыночная единица, другие - система устойчивых социальных отношений, с ясно выраженной и непрерывной устремленностью к достижению специфических целей и задач.

Однако наибольшего внимания заслуживает позиция немецкого социолога и философа **М. Вебера** (1864-1920). Он раскрывает понятие организации как совокупность социальных отношений — закрытых, либо с ограниченным доступом извне, — в которой регулирование осуществляется особой группой людей: руководителем и, возможно, административным аппаратом, обладающими обычно представительской властью.

В работах «Политика как призвание и профессия» и «Общая экономическая история» Вебер пишет о том, что организация - это система социальных отношений, ориентированная на достижение общих целей, обладающую необходимыми собственными ресурсами, внутренними нормами и правилами поведения, в рамках которых участники организации могут получать поощрения или наказания и выполняют свои уникальные функции, согласно принятому разделению труда.

Существует множество подходов к анализу хозяйственных организаций. Среди них можно выделить следующие:

1.**Экономические теории фирмы (организации).** Объект исследования экономической теории - это рынок. Экономисты интересовались потоками товаров и капитала и рассматривали фирму как элемент рыночных взаимодействий. При этом изначально экономисты не вдавались в подробности внутренней структуры фирмы и абстрагировались от взаимодействующих в ее пределах групп интересов.

В **классической политической экономии** понятие "фирма" вообще не играло большой роли. Экономистов - классиков интересовала величина и происхождение этой прибыли, а вопрос о том, почему существует тот или иной способ организации производства, не поднимался вовсе.

В **неоклассических теориях** понятие "фирма" становится центральным и заменяет классического "капиталиста". Экономисты начинают четко отделять фирму как организатора производства, который соединяет основные факторы для получения продукта, и собственника капитала, который предоставляет денежные ресурсы в обмен на процент.

2. **Политико-экономические подходы** описывают организацию как систему отношений власти и авторитета. Причем структура внутрифирменных отношений определяется здесь в конечном счете характером властных отношений на уровне всего общества. В организационной структуре заложены источники непреходящего внутреннего конфликта, проявлением которого становится борьба групп за свои интересы.

3. **Социологические модели хозяйственной организации.** Нужно обратить внимание, что социологи уделяли теории организаций гораздо больше внимания. Особую роль сыграла возникшая в 1950-е гг. волна американской организационной теории, которая дала мощный толчок экономической социологии. Внесли свой немалый вклад и европейские исследователи организаций, во многом вышедшие из индустриальной социологии.

В целом выделяются следующие социологические подходы: приверженцы **функционализма** представляют организацию как адаптивную социальную систему. Сторонники **популяционную теории** организаций объясняют возникновение и исчезновение организаций существованием рыночной конкуренции. Последняя же представляется как процесс, подобный естественному отбору, в котором выживают наиболее приспособленные. С точки зрения **сетевого подхода** хозяйственные организации проявляют тенденцию к превращению в сетевые структуры. По сетям происходит обмен и перераспределение ресурсов — финансовых, информационных, трудовых.

В рамках **нового институционализма** организация характеризуется как система согласуемого порядка (подвижная система взаимодействий, торгов и согласований, которые приводят к достижению временных соглашений).

Можно сделать вывод, что трактовка термина организация зависит от подхода и выбранной научной дисциплины. В то же время, общее понятие организации так же можно трактовать с разных позиций. Так, в обшей **типологии, предложенной М. Вебером**, круг хозяйственных организаций распространяется за пределы привычного понимания фирмы. К таким организациям относятся **следующие формы:**

1. Э**кономические организации**, регулируемые материальным интересом;

2. **Неэкономические организации**, выполняющие **экономические функции** (например, государство);

3. **Экономические организации**, регулируемые **неэкономическими способами** (например, земельные общины);

4. **Организации, "утверждающие формальный порядок"**, осуществляющие неэкономический контроль за условиями экономической деятельности (например, правоохранительные органы).

Однако существуют и другие подходы. Например, американский социолог **А. Этциони**, известный своими работами в области социологии организации, социоэкономики, коммунитаризма, социальной и политической философии, теории международных отношений, предлагает иную типологию:

1. **Принудительные организации.** Опираются на прямое насилие над человеком или угрозу применения насилия. При этом отсутствие насилия становится формой вознаграждения. Пример: тюрьмы и армейские подразделения.

2. **Утилитаристские организации.** Объединяют своих членов на базе материального интереса. Пример: современные фирмы.

3. **Символические организации**. Апеллируют к солидарности, вырастающей из общего морального или идеологического корня. Пример: церковь и политические партии.

В общем, любая организация, вне зависимо от ее определения или типологии, обладает рядом **обязательных признаков**, а именно:

1. **Общая цель организации**. Цель любой организации (в наиболее общем варианте) - это получение прибыли. Главное, чтобы цель самой организации не сводилась к индивидуальным целям членов организации.

2. **Набор ресурсов**. Ни одна организация не может существовать без собственных ресурсов, иначе производство товаров и услуг было невозможным. Более того, каждая организация вырабатывает свой определенный способ защиты своих ресурсов.

3. **Разделение труда**. Может быть формальным или не формальным, но каждый член организации должен заниматься своим делом.

4. **Структура устойчиво воспроизводимых статусов**. Любая организация должна иметь лидерскую группу (руководящую группу) или единственного руководителя, определяющего стратегию развития самой организации.

5. **Система норм и правил**. И на микро уровне организации, и на макро уровне предприятия, система правил должна присутствовать, чтобы организация не превратилась в хаотичное образование.

6. **Система вознаграждений и наказаний**. Участники организации должны получать привилегии и вознаграждения за хорошую работу и наказания, в случае нарушения правил организации.

Таким образом, можно сделать вывод, что "организация" - понятие очень широкое и комплексное, и ее трактовка зависит от выбранной научной сферы и ее понятийно-категориального аппарата. Однако сущностные признаки организации в целом всегда одинаковы - это наличие цели и ресурсов, системы правил, вознаграждений и наказаний, разделение труда и система воспроизводимых статусов.

* * *

Организация – это группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общей цели. Некая группа должна соответствовать нескольким обязательным требованиям, чтобы считаться организацией. К признакам организации относятся:

- наличие, по крайней мере, двух людей, которые считают себя частью этой группы;
- наличие, по крайней мере, одной цели (т.е. желаемого конечного состояния или результата), которую принимают как общую все члены данной группы;
- наличие членов группы, которые намеренно работают вместе, чтобы достичь значимой для всех цели.

Это открытая система, состоящая из множества взаимосвязанных частей, объединённых в единое целое, где центральное и основное место занимает человек, владеющий, использующий и распоряжающийся техникой, технологией и финансами, принадлежащими данной организации. Организация как функция призвана обеспечить реализацию намеченной в плане цели путем установления пропорций между элементами трудовой деятельности и порядка их взаимодействия. Организация предполагает формирование управляемой и управляющей систем; определение места и роли каждого работника в системе, распределение их по подразделениям и звеньям; организацию четкого взаимодействия между ними; разработку документов, регламентирующих деятельность аппарата управления, отдельных служб и работников, с тем чтобы обеспечить заданное течение производственного процесса и выполнение всех функций в соответствии с программой.

Все сложные организации являются не только группами, целенаправленными в своей деятельности и имеющими определенный набор взаимосвязанных целей, они также имеют общие для всех организаций характеристики. Эти общие черты помогают понять, почему, чтобы добиться успеха, организацией нужно управлять.

Характеристиками организации являются: ресурсы, зависимость от внешней среды, горизонтальное и вертикальное разделение труда, наличие подразделений, а так же необходимость управления. Рассматривая характеристики организации можно отметить, что основные ресурсы, используемые организацией, это люди, капитал, материалы, технология, информация. Любая организация зависима от внешней среды, как в отношении своих ресурсов, так и в отношении потребителей, пользователей их результатами, которых они стремятся достичь.

Горизонтальное разделение труда подразумевает под собой разделение всей работы организации на составляющие ее компоненты, а вертикальное разделение труда – это отделение работы по координированию от самих действий. Организации выполняют четкое горизонтальное разделение за счет образования подразделений, выполняющих специфические конкретные задания и добивающиеся конкретных целей. Так же, любая организация нуждается в управлении, так как это помогает в достижении целей.

В заключении необходимо отметить, что организация это открытая система, состоящая из множества взаимосвязанных частей, объединённых в единое целое, где центральное и основное место занимает человек, владеющий, использующий и распоряжающийся техникой, технологией и финансами, принадлежащими данной организации. Организации бывают простыми (1 цель) и сложными (много целей), формальными и неформальными.

Организация - это обоснование и выбор элементов управляющей и управляемой подсистем, а также установление пространственно-временных и причинно-следственных связей между ними. Например, в сфере производства в ее функции входят обоснование и выбор оборудования, организация рабочих мест, выбор технологии и т.д.; в сфере управления - это подбор, расстановка, продвижение кадров, профессиональное обучение, управление деятельностью работников, создание структур управления.

* * *

Определение «рынка» Финансово-инвестиционного толкового словаря гласит: рынок

1) Открытое для всех место, где покупаются и продаются товары или услуги, напрямую или через посредников. Также наз. markertplace. (2) Так иногда говорят собирательно о людях, имеющих возможность продавать и желание покупать товары или услуги; понятие эквивалентно понятию "спрос". (3) Рынки ценных бумаг в совокупности или Нью-йоркская фондовая биржа, в частности. (4) Сокращение, использующееся вместо термина "рыночная стоимость" (market value), т.е. оценка активов на основе цены, которую они получили бы на открытом рынке, обычно определяемая рыночной ценой (market price), по которой аналогичные активы недавно продавались и покупались. (5) В качестве глагола значит "продавать". Рынок развивается вместе с развитием товарного производства, вовлекая в обмен не только произведенные продукты, но и продукты, не являющиеся результатом труда (земля, дикорастущий лес).

Сущность рынка. Рынок представляет сферу обмена (обращения), в которой осуществляется связь между агентами общественного производства в форме купли-продажи, т.е. связь производителей и потребителей, производства и потребления.

Субъектами рынка являются продавцы и покупатели. В качестве продавцов и покупателей выступают домохозяйства (в составе одного или нескольких лиц), предприятия, государство. Большинство субъектов рынка действуют одновременно и как покупатели, и как продавцы. Субъекты взаимодействуют на рынке, образуя взаимосвязанный «поток» купли-продажи.

Объектами рынка являются товары и деньги. В качестве товаров выступает произведенная продукция, факторы производства (земля, труд, капитал), услуги. В качестве денег – все финансовые средства.

Рынок как самостоятельное образование включает три основных элемента: рынок товаров и услуг, рынок труда, рынок капитала. Все эти три рынка органически взаимосвязаны и воздействуют друг на друга. Развитость рынка и рыночных отношений зависит от развития всех его составляющих.

Условия возникновения рынка: 1) общественное разделение труда. Посредством разделения труда достигается обмен деятельностью. В результате работник определенного вида труда получает возможность пользоваться продуктами любого другого конкретного вида труда;

2) специализация. Специализация – форма общественного разделения труда как между различными отраслями и сферами общественного производства, так и внутри предприятия на различных стадиях производственного процесса. В промышленности различают три основные формы специализации:

– предметную (автомобильные, тракторные заводы);

– подетальную (завод шарикоподшипников);

– технологическую (прядильная фабрика);

3) ограниченность производственных возможностей человека. Ограничены в обществе не только производственные возможности человека, но и все другие факторы производства (земля, техника, сырье). Их общее количество имеет пределы, а применение в какой-либо одной сфере исключает возможности такого же производственного использования в другой. В экономической теории это явление получило название закона ограниченных ресурсов. Ограниченность ресурсов преодолевается посредством обмена одного продукта на другой через рынок;

4) экономическая обособленность товаропроизводителей. Экономическая обособленность означает, что только сам производитель решает, какую продукцию выпускать, как ее производить, кому и где продавать. Правовым режимом состояния экономической обособленности является режим частной собственности. Обмен продуктами человеческого труда в первую очередь предполагает наличие частной собственности. С развитием частной собственности развивалось и рыночное хозяйство. Объекты частной собственности многообразны. Они создаются и приумножаются за счет предпринимательской деятельности, доходов от ведения собственного хозяйства, доходов от средств, вложенных в акции, ценные бумаги.

Основные признаки рынка: спрос, предложение и конъюнктура. Основными и наиболее важными с точки зрения маркетинга и, шире, всей экономической науки характеристиками рынка являются связь между спросом и предложением, а также емкость рынка.

Спрос — это количество определенного вида товара, которое население готово приобрести.Спрос, таким образом соотносится с позицией потребителя. Предложение, напротив, — это характеристика продавца, который также рассматривается обобщенно.

Предложение — это количество товара, которое производители и продавцы желают.реализовать на рынке.

В экономике принято считать спросом только то количество товара, которое будет непременно куплено. Другими словами, оно должно быть обеспечено деньгами, которые потребители готовы заплатить за товар.. Простое желание, которое из-за отсутствия денег не выльется в покупку, в расчет не принимается. Маркетолог, конечно, может думать, как заставить этих людей выложить свои деньги, однако с точки зрения предприятия важно не то, сколько людей могли бы вообще приобрести его товар, а то, сколько его реально купили. От этого же зависит прибыль предприятия!

В то же время спрос имеет более сложную структуру и не определяется исключительно наличием денег. На то, что на акт покупки влияют вкус потребителей, их пристрастия, оценка экономической ситуации, наличие товаров-заменителей и цены на них и т. д., было замечено не сразу. Однако в настоящее время анализ этих показателей играет ведущую роль в маркетинговой деятельности.

Спрос и предложение вступают в сложное взаимодействие, и его результатом становится та цена, по которой были проданы и куплены товары, то есть цена, имевшая место при сделке. Продавец, естественно, стремится продать свой товар как можно дороже, так как от этого зависит его прибыль. Потребитель, напротив, хочет, чтобы при соответствующем качестве товар стоил как можно дешевле, так как освободившиеся деньги он может направить на удовлетворение других потребностей.

Исход «торга» в любом случае зависит от того, насколько товар нужен потребителю и сколько он готов за него отдать, а также от затрат производителя и желательного для него уровня прибыли. Таким образом, цена является показателем соотношения между спросом и предложением.

В какой-то момент повышение цены может оказаться невыгодным, потому что оно приведет к снижению общего уровня прибыли. Такой момент далеко не всегда легко определить, однако к этому нужно стремиться. Ни один человек не может совершенно точно знать, в какой момент из-за повышения цены получаемая им прибыль начнет снижаться. Следовательно, ценность маркетинга состоит в том, что он может более или менее точно предсказать возникновение такого рода эффектов и спланировать действия, которые могут изменить ситуацию.

Согласно традиционной экономической теории, в результате взаимодействия спроса и предложения формируется равновесная цена. Фактически равновесная цена является тем компромиссом, к которому приходят продавец и покупатель в процессе торга. На обычном рынке это проявляется в том, что люди договариваются. В ситуации массового производства и массовой торговли положение меняется, поскольку регулирование цен осуществляется окольными путями.

Так, о том, что цена слишком высокая, владелец магазина обычно узнает по тому, что падает выручка, а не по тому, что покупатели сказали ему об этом. Более строго, равновесная цена — это цена, при которой количество товара, предложенного на рынке, равно количеству товара, на которое предъявлен спрос.

Она потому и называется равновесной, что уравновешивает спрос и предложение. При равновесной цене все производители могут продать все свои товары, а покупатели готовы приобретать их именно в том количестве, в котором они предлагаются. Нет ни переизбытка товаров, ни их дефицита.

Конечно, равновесная цена возникает далеко не всегда. Более того, равновесная цена — это идеальный случай, обычно ее выделить вообще невозможно. Однако все, что происходит на рынке, подчиняется этой более общей закономерности: чем выше цена товара, тем меньше людей может его купить.

Соотношение между спросом и предложением традиционно осмысляется как конъюнктура рынка. Конъюнктура рынка может рассматриваться как характеристика конкретного состояния рынка в тот или иной момент времени и как характеристика, изменяющаяся на протяжении какого-то отрезка времени.

Рыночная конъюнктура в первом смысле представляет собой характеристику состояния спроса и потребления в определенный момент времени. С этой точки зрения мы просто характеризуем их соотношение (например, в данный момент предложение выше спроса или, наоборот, ниже спроса).

Во временной перспективе конъюнктура может быть неизменной, падающей и повышающейся.

При неизменной конъюнктуре рынка соотношение между спросом и предложением остается неизменным. Спрос может быть как выше, так и ниже предложения, важно, что их соотношение остается прежним. Такая конъюнктура встречается достаточно редко, поскольку конъюнктуре свойственно постоянно колебаться. Эти колебания могут быть не очень значительными, однако они все равно оказывают влияние на состояние рынка и возможности производителей на нем.

При падающей конъюнктуре предложение превышает спрос. В этом случае на рынке возникает излишек товаров, причем этот излишек имеет тенденцию постоянного увеличения. Для падающей конъюнктуры характерно то, что цены на товар постоянно снижаются, и любые попытки увеличить производство товаров приводят к еще более быстрому снижению цен.

При повышающейся конъюнктуре изменение соотношения между спросом и предложением изменяется в обратном направлении: спрос постоянно растет и все больше и больше превышает предложение. Очевидно, что в этой ситуации цены имеют тенденцию расти, поскольку потребители в условиях дефицита готовы покупать необходимый им товар по более высокой цене. Если предприятие увеличивает свою экспансию на рынок, то есть.количество товаров возрастает, цены, скорее всего, будут хотя бы на какое-то время стабилизироваться.

О конъюнктуре рынка можно судить по ряду факторов:

1) по величине товарных запасов,

2) по динамике производства и строительства,

3) по изменению уровня цен, процентных ставок, курсов ценных бумаг,

4) по изменениям в уровне прибыли, издержек производства и заработной платы,

5) по соотношению между числом занятых и безработных.

На конъюнктуру рынка оказывает влияние целый ряд факторов, среди которых принято выделять 1) циклические, 2) нециклические и 3) случайные.

Циклические факторы представляют собой причины, которые оказывают влияние на конъюнктуру рынка со строгой периодичностью. Так, например, у значительной части товаров конъюнктура зависит от времени года.

Понятно, что весной очень мало людей станет покупать зимнее пальто; скорее всего, выбор падет Либо на осеннюю, либо на летнюю одежду. Кроме того, эти факторы могут быть связаны с необходимостью обновления основного капитала — оборудования, при помощи которого производятся товары.

К нециклическим факторам относят факторы, влияние которых является постоянным, неизменным. Ярким примером нециклического фактора является научно-технический прогресс. Мы знаем, что в мире постоянно появляются какие-то новшества, ученые совершают открытия, придумывают новые приборы. Однако мы никогда не можем предсказать, в какой именно момент будет совершено открытие и насколько сильным будет его влияние на экономику.

Наконец, случайные факторы оказывают воздействие, временно; как правило, влияние таких факторов очень быстро прекращается. Примером случайного фактора могут служить разнообразные стихийные бедствия, эпидемии, а также влияние моды. В отличие от нециклических факторов, которые существуют постоянно, случайные факторы возникают на какое-то время, а затем прекращаются, исчезают. Научный прогресс постоянно движется вперед, но невозможно представить, чтобы буря длилась вечно.

* * *

Представители социальных наук привыкли критиковать экономистов, которые, по их мнению, рисуют слишком упрощенные картины хозяйства и общества. Они преувеличивают роль рыночных отношений, сам рынок представляют слишком абстрактно, а действия людей сводят к бесхитростным схемам поведения homo oeconomicus. В данной работе много справедливого, но хотелось бы поставить вопрос иначе: чем критиковать других, не лучше ли попытаться выработать свое понимание, которое кажется более адекватным. Не тратить столько усилий на доказательства того, что традиционные экономические взгляды никуда не годятся, а предложить иную рамку рассуждений, позволяющую расширить угол нашего обзора, не впадая в то же время в грех беспорядочного описательства. А еще лучше: попытаться взять из экономической теории полезные элементы и использовать их для решения несколько иных задач. На сегодняшний день серьезная альтернатива вполне может быть представлена экономической социологией -- одним из ведущих и наиболее динамично развивающихся направлений в социальных науках.

Рынки превращаются в основной объект экономико-социологического исследования. В сегодняшних социальных и экономических науках границы объектов исследования крайне условны и размыты, они не закреплены жестко за отдельными дисциплинами.

За годы посткоммунистических реформ представители социальных наук научились свободно оперировать понятием рынка, постоянно противопоставляя «рыночное» и «нерыночное» поведение, выделяя «рыночные» и «нерыночные» сектора хозяйства. При этом вопрос о том, что такое «рынок», чаще всего не возникает, ответ кажется самоочевидным. Между тем следует признать, что на сегодняшний день мы достаточно далеки от единого понимания рынка. Подходы к его определению сильно различаются, и в результате практически каждому из нас в зависимости от контек-

ста случается называть «рынком» принципиально разные явления. Поэтому для начала попробуем разобраться в определениях, используя одну из имеющихся многочисленных классификаций. Ее автор, представитель французской регуляционистской школы Р. Бойе, указывает на существование, как минимум, пяти различных концепций рынка.

1. Рынок -- это место, где регулярно встречаются продавцы и покупатели и организуется процесс торговли. Таково наиболее старое, пространственно детерминированное понятие рынка. Оно сформировалось еще в XII в., но живо и сегодня. Например, в обыденной речи мы по-прежнему называем так «открытые рынки», подразумевая места организации так называемой «внемагазинной торговли».

2. Рынок есть определенная территория, на которой происходят акты купли-продажи.

3. Рынок представляет собой саморегулирующийся механизм спроса и предложения. Здесь хозяйственные агенты сами решают, что производить и по какой цене продавать. Иными словами, рынок характеризуется как сфера, где доминируют конкуренция между независимыми агентами и свободное ценообразование[23]. В этом определении исчезает всякая пространственная, временнбя или предметная локализация, их место занимает модель, фиксирующая условия, при которых достигается рыночное равновесие.

В настоящее время все эти трактовки понятия «рынок» в той или иной мере сосуществуют в академической терминологии и обыденной речи. Наряду с трактовкой рынка как «территории обмена» используется его понятие как формы хозяйства, уже не столь привязанное к определенному месту. А рядом с ними располагается неоклассическая экономическая концепция «идеального рынка», в которой обмен осуществляется автоматически, без каких-либо сил трения. В последнем случае рынок предстает как механизм спроса и предложения, который действует в любых территориальных или отраслевых контурах. Причем речь идет не просто об агрегированной совокупности индивидуальных актов обмена, но об относительно автономной от остальной части общества и самодостаточной системе со встроенным механизмом саморегуляции. Таким образом, рынок превращается из эмпирического объекта в аналитическую модель с достаточно абстрактными основаниями. При этом всякого рода социальным условиям отводится незавидная роль внешних факторов или, того хуже, тех самых сил трения, которые снижают эффективность саморегулирования. В 1960--1970-е гг. этой «очищенной от лишних примесей» модели был придан фактически универсальный характер. С ее помощью стали объяснять самые разные типы существующих рынков вне зависимости от исторической и культурной специфики хозяйства и общества. Проводники «экономического империализма» в лице Г. Беккера и его последователей начали активно использовать данную модель и за пределами анализа собственно экономических отношений в их былом понимании. Возникли понятия брачного рынка, спроса на детей и т.п.Теоретики общественного выбора начали трактовать политику как рыночный обмен. Иными словами, принципы, используемые при анализе рыночного обмена, стали распространяться на другие сферы общественной жизни. Сформировалась своего рода рыночная идеология, подпитываемая духом экономического либерализма. Жизнь начала уподобляться рынку, представленному в виде достаточно абстрактной конструкции. Сегодня перед нами возникает серьезная методологическая альтернатива: рассматриваем ли мы рынок прежде всего как универсальную аналитическую модель с весьма ограниченным числом переменных, предназначенную для объяснения неких существенных экономических связей, или нашим объектом выступают «реальные» рынки, т.е. эмпирически наблюдаемые формы хозяйства, для описания которых мы используем разные аналитические модели с большим общим числом переменных. Мы тяготеем ко второму, эмпирически ориентированному варианту. При этом вполне осознаем, что при использовании любых (в том числе описательных) подходов понятие рынка остается аналитическим инструментом. И нелепо отрицать, что любая модель предполагает абстрагирование от множества факторов. А возможность изучения рынков лишь на основе «сбора фактов» -- вредная иллюзия. Однако вопрос состоит в том, от чего мы абстрагируемся. Нам трудно смириться с пониманием социальных факторов как чисто экзогенных переменных или, того хуже, инвариантных признаков и, тем более, с простым отбрасыванием их как своего рода досадного недоразумения, о котором вспоминают лишь при необходимости объяснения очередных сбоев того или иного рынка (market failures). Какие элементы образуют, на наш взгляд, любой рынок, и что тем самым отличает одни рынки от других? В их состав входят следующие параметры:

· состав участников рынка (продавцов и покупателей);

· состав производимых и обмениваемых товаров (товарной группы);

· структурные элементы, выражающие устойчивые формы организации и связи между участниками рынка;

· институциональные элементы (формальные и неформальные), ограничивающие и стимулирующие поведение участников рынка;

· концепции контроля, регулирующие формирование деловых стратегий участников рынка.

3.2. Основные черты хозяйственной организации. Аношкина М.С., Стулова Е.И.

Термин "организация" можно раскрывать с разных сторон - социологической, экономической, политической и т.д. Экономисты считают, что организация - это составная часть управления, суть которой заключена в координации действий отдельных элементов системы, достижении взаимного соответствия функционирования ее частей. Социологи полагают, что организация - это социальная группа как форма объединения людей для их совместной деятельности в рамках определенной структуры. Политологи - что это большая группа людей, вовлеченных в определенную систему властных отношений и т.д.

Обобщая данные определения, можно прийти к выводу, что наиболее продуктивным будет социолого-экономический подход. Например, немецкий социолог и философ **М. Вебер** (1864-1920) в работах «Политика как призвание и профессия» и «Общая экономическая история» раскрывает, что организация - это совокупность закрытых или ограниченных социальных отношений, в которой регулирование осуществляется особой группой людей: руководителем или группой, обладающими представительской властью.

Вебер обращает особое внимание, на такие стороны организации как строгая иерархичность организационного устройства и закрытость самой организации.

Любая организация обладает рядом **специфических признаков**, среди которых выделяются следующие:

1. **Общая цель организации**. Данная цель должна быть четкой, конкретной, темпорально измеряемой и не сводиться к сумме целей участников организации. Цель организации определяет стратегию ее поведения и характер принятия решений.

2. **Структура устойчиво воспроизводимых статусов**. В любой организации должно быть руководство или устойчивая группа лидеров.

3. **Определенный набор ресурсов**. Любая организация должна обладать материальной и нематериальной базой для удовлетворения собственных нужд и развития.

4. **Система норм и правил**. Ни одна иерархия не сможет оставаться целостной без определенных законов и устоев.

5. **Наличие вознаграждений и наказаний**. Система социальных норм и санкций поддерживает порядок в организации обеспечивая устойчивость самой структуры.

6. **Разделение труда между членами организации**. Каждый член организации должен знать свои полномочия, права и обязанности.

Итак, объединяя все признаки воедино, можно сделать вывод, что "**организация**" - это система социальных отношений, ориентированная на достижение общих целей, обладающую необходимыми собственными ресурсами, внутренними нормами и правилами поведения, в рамках которых участники организации могут получать поощрения или наказания и выполняют свои уникальные функции, согласно принятому разделению труда.

Однако помимо признаков, любая организация имеет ряд общих черт, которые необходимо раскрыть подробнее. Итак, основные **черты хозяйственной организации** это:

1. **Стремление к замкнутости (закрытости).** Относительная замкнутость организации от рынка и других его участников, своеобразная "эксклюзивность членства" в организации, служат надежным барьером защиты ресурсов самой организации. Существуют правила, обеспечивающие затрудненность входа в организацию для посторонних лиц. Более того, во многих организациях существует также затрудненность выхода, которая грозит индивиду экономическими или статусными потерями.

2. **Стремление к монополизму.** Все хозяйственные организации стремятся к монополизации необходимых им ресурсов или существенной части рынка и пытаются не допустить к ней любых других хозяйствующих субъектов. Из экономической теории мы знаем, что существуют различные виды рынков (совершенная и несовершенная конкуренция), обладающие разными барьерами входа и выхода. Монополией признается организация контролирующая весь сегмент рынка или весь рынок в целом. Соответственно мы исходим из гипотезы, что любая организация стремится закрепить за собой уникальную долю рынка и вытеснить конкурентов. Самый простой путь становления монополии - нахождение редких, уникальных, дефицитных ресурсов или создание уникального предложения, что в свою очередь приводит к созданию ниши на рынке, подконтрольной одной организации - монополисту.

3. **Стратификация индивидов и групп внутри организации.** В любой хозяйственной организации существует ранжирование ее челнов, чаще всего это 3 социальные группы: управляющие, полноправные исполнители и депривилегированные исполнители.

Чтобы стать управляющим и обладать всеми правами, властью и ресурсами, необходимо проявлять лояльность к компании и к руководству, а также быть постоянным членом организации. Полноправные исполнители (работники), в свою очередь, имеют ограниченный доступ к власти и ограниченный круг привилегий. Однако они также должны соблюдать трудовую дисциплину и демонстрировать преданность ценностям организации. Если работники не соответствуют никаким требованиям, то она попадают в группу депривилегированных исполнителей, не обладающих ни власть, ни привилегиями. В данную группу входят стажеры, внештатные работники, "теневые" работники и т.д. Организация может использовать труд данной группы работников, но будет ущемлять их в заработной плате, льготах и т.д.

4. **Подчинение или стремление к подчинению индивида коллективным интересам.** Изначально может показаться, что индивид должен соблюдать правила и быть лояльным к целям и ценностям организации только тогда. как он является челном данной организации. Однако это не так. Даже до официального вступления в организацию (на этапе стажерства, ученичества и т.д.) работнику уже приходится доказывать свою лояльность компании, приверженности ее целям и готовность жертвовать личными интересами в угоду компании. Только продемонстрировав свою профессиональную пригодность индивид сможет преодолеть барьер входа в компанию.

5. **Превращение вознаграждений в привилегии.** Членство в организации открывает индивидам доступ к широкому спектру вознаграждений, приобретающих черты привилегий. Разницу между "вознаграждениями" и "привилегиями" необходимо четко понимать. "Вознаграждение" - это своеобразная благодарность организации за существенный вклад работника в трудовой процесс, за его преданность и большой стаж работы в компании и т.д. Привилегии, в свою очередь, - это вознаграждения не за вклад в работу организации, а за сам факт членства в организации.

То есть, чтобы получить вознаграждение, необходимо, например, работать в компании 10 лет и получить премию за добросовестный труд. А чтобы получить привилегию, достаточно просто работать в организации на любой должности, чтобы, например, лечиться в больницах и санаториях компании, отправлять детей в детский сад компании или откладывать пенсию под более высокий процент в банк, сотрудничающий с компанией.

Таким образом организация проводит четкую грань между "своими" и "чужими" и только работники самой организации могут пользоваться всеми привилегиями, которые она предоставляет.

Можно сделать вывод, что ряд основных черт любой хозяйственной организации, обеспечивает ее стремление к закрытости троякого рода — относительно используемых в организации ресурсов, состава членов и обеспечиваемых вознаграждений и привилегий, а также стратифицирует работников внутри самой организации и подчиняет их коллективным интересам.

* * *

Согласно М. Веберу, *организацией* называется совокупность социальных отношений – закрытых, либо с ограниченным доступом, – в которой регулирование осуществляется особой группой людей: руководителем, административным аппаратом, обладающим обычно представительской властью. Немецкий ученый подчеркивает закрытость и иерархичность организационного устройства.

Хозяйственная организация – это организация, создаваемая для удовлетворения потребностей и интересов человека и общества во внешней для организации среде. Хозяйственная организация может производить продукцию в виде товара, услуг, информации или знаний.

К хозяйственным организациям относятся:

- Юридические лица всех форм (кроме общественных и религиозных организаций), в том числе общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества, потребительские кооперативы и т.д.;
- Неюридические лица всех форм, в том числе подразделения организаций, организации на базе индивидуально-трудовой деятельности.

Наиболее значительный вклад в изучение истории хозяйственных организаций внес именно Макс Вебер. Идеи Вебера оказали значительное влияние на развитие общественных наук, в особенности – социологии. Вебер считается одним из основоположников социологической науки. Вебер ввёл в научный оборот термин «социальное действие». Исследование на стыке экономической социологии и социологии религии получило развитие в известной книге «Протестантская этика и дух капитализма», 1905 год. В работе «Политика как призвание и профессия» (1919), Вебер определил государство как некоторый институт, который обладает монополией на легитимное применение насилия. Социолог впервые выделил различные типы общественной власти, подчёркивая, что институты современного государства во всё большей степени основываются на рационально-правовом типе.

Представление о хозяйстве как об основном субъекте экономической деятельности меняет приоритеты экономической политики. Становится очевидным, что индивидуальная экономическая свобода должна быть ограничена не только интересами других индивидов, но и интересами хозяйственных организаций как основных ячеек воспроизводства общества. То есть, защита интересов собственника возможна и необходима до тех пор, пока эти интересы не начинают наносить ущерб интересам хозяйственных организаций.

Особенностью хозяйственных организаций является прежде всего то, что они создаются для удовлетворения потребностей и интересов человека и общества во внешней для организации среде, кроме того хозяйственные организации могут производить продукцию в виде товаров, услуг, работ, информации.

В общей типологии М. Вебера круг хозяйственных организаций распространяется за пределы привычного понимания фирмы, к примеру:

- Собственно экономические организации, регулируемые материальным интересом (фирма, бизнес);
- Неэкономические организации, выполняющие экономические функции (государство, церковь);
- Экономические организации, регулируемые неэкономическими способами (земельные общины, профессиональные цехи или гильдии;
- Организации, утверждающие формальный порядок, осуществляющие неэкономический контроль за условиями экономической деятельности (правоохранительные органы).

Основные черты хозяйственной организации:

- *Стремление к монополизму*. Все хозяйственные организации стремятся к монополизации части хозяйственных ресурсов, отвоевывая определенные рыночные ниши и пытаясь не допустить в нее других участников рынка. Любой рынок сегментирован – разделен многочисленными барьерами. Закрепляясь в определенном сегменте, хозяйственная организация обретает монопольные черты;
- *Стремление к закрытости*. Закрытость служит одним из надежных инструментов защиты ресурсов хозяйственной организации. Создаются правила, затрудняющие вход в организацию и выход из нее, т.е. невозможно вступить в организацию только по желанию, но и также невозможно свободно покинуть организацию без экономических потерь;
- *Подчинение индивидов коллективным интересам*. Стремление к общим целям организации и подчинение им. Приходится в какой-то степени заслуживать членство в организации посредством ученичества – стажерства, отработки за половину оплаты, демонстрации лояльности, дисциплинированности и пр.;
- *Стратификация работников*. Любая хозяйственная организация производит ранжирование своих сотрудников, помимо должностной иерархии. Для того, чтобы стать полноправным сотрудником требуется необходимо соответствовать определенным требованиям – постоянное членство в организации, лояльное отношение к руководству, демонстрация лояльности коллективным целям и ценностям.
- *Превращение вознаграждений в привилегии*. Организация взамен должна обеспечивать своих сотрудников определенным набором вознаграждений – привилегий, что представляет собой специфический способ распределения вознаграждений за факт членства в организации.
- *Наличие ресурсов*. Здесь имеется в виду кадры организации, капитал, материалы, технология, информация, которые составляют внутреннюю среду организации. Каждая организация преобразует имеющиеся ресурсы для достижения определенной цели;
- *Организации зависят от внешней среды и в отношении ресурсов*, и в отношении своих клиентов;
- *Организации основаны на разделении труда*. Разделение труда может быть горизонтальным и вертикальным. *Горизонтальное разделение труда* – это разделение на параллельно функционирующие подразделения внутри организации. В крупных организациях горизонтальное разделение труда производится путем образования подразделений (отделов, служб), имеющих свои конкретные цели. *Вертикальное разделение труда* предполагает координацию работы составных частей организации: отделов, служб, различных подразделений, т.е. управление ими;

- *Необходимость управления*. Хотя перед каждым подразделением ставятся конкретные цели, их деятельность должна быть скоординирована для реализации общей цели организации. Такой координацией занимаются руководители организации.

Таким образом, организация – это своего рода система социальных отношений, ориентированная на достижение общих целей, обладающая собственными ресурсами, внутренним нормативным порядков и статусной структурой, в рамках которой члены организации за соответствующие вознаграждения выполняют отведенные им установившимся разделением труда функциональные роли. Можно с полной уверенностью сделать вывод о значимости идей ученых в современной социально-политической реальности, т.к. все ранее выдвинутые идеи и теории используются и на сегодняшний день.

3.3. Классическая (бюрократическая) организация (М. Вебер). Ковалев В.А., Тришина В.М.

Бюрократию можно представить в виде социального слоя профессиональных управленцев, включенных в организационную структуру, характеризующуюся четкой иерархией, «вертикальными» информационными потоками, формализованными способами принятия решений, претензией на особый статус в обществе.

Под бюрократией также понимают замкнутый слой высших чиновников, противопоставляющий себя обществу, занимающий в нем привилегированное положение, специализирующийся на управлении, монополизирующий властные функции в обществе с целью реализации своих корпоративных интересов. Термин «бюрократия» используется не только для обозначения определенной социальной группы, но и системы организаций, создаваемых органами публичной власти с целью максимизации своих функций, а также учреждений и ведомств, включенных в разветвленную структуру исполнительной власти.

Появление термина «бюрократия» связывают с именем французского экономиста Винсента де Гурнэ, который ввел его в 1745 г. для обозначения исполнительной власти. В научный оборот этот термин вошел благодаря немецкому социологу, экономисту, историку Максу Веберу (1864-1920), автору наиболее полного и всестороннего социологического исследования феномена бюрократии.

Вебер предложил следующие принципы бюрократической концепции организационной структуры:

- иерархическое построение организации;
- иерархия приказа, построенная на легальной власти;
- подчинение нижестоящего работника вышестоящему и ответственность не только за свои действия, но и за действия подчиненных;
- специализация и разделение труда по функциям;
- четкая система процедур и правил, обеспечивающая единообразие выполнения производственных процессов;
- система продвижения и пребывания в должности, основанная на умениях и опыте и измеряемая стандартами;
- ориентация системы коммуникаций как в организации, так и вне се на написанные правила.

Термин «бюрократия» Вебером использовался для обозначения рациональной организации, предписания и правила которой создают фундамент эффективной работы и позволяют бороться с фаворитизмом. Бюрократия рассматривалась им как некий идеальный образ, наиболее эффективный инструмент управления социальными структурами и отдельными структурными единицами.

По мнению Вебера, жестко формализованный характер бюрократических отношений, четкость распределения ролевых функций, личная заинтересованность бюрократов в достижении целей организации приводят к принятию своевременных и квалифицированных решений, основанных на тщательно отобранной и проверенной информации.

Бюрократию как рациональную машину управления характеризуют:

- жесткая ответственность за каждый участок работы:
- координация во имя достижения организационных целей;
- оптимальное действие безличных правил;
- четкая иерархическая зависимость.

Однако позже Вебер стал различать бюрократию в позитивном смысле (западная рациональная система управления) и в негативном смысле (восточная иррациональная система управления), понимая под восточной иррациональной системой управления такую, в которой инструкции, приказы, задания и прочие формальные атрибуты власти становятся самоцелью.

* * *

Макс Вебер (Максимилиан Карл Эмиль Вебер) родился 21-го апреля 1864 года. Его отец, Макс Вебер-старший, был политически активным адвокатом со склонностью к «земным удовольствиям», тогда как его мать, Элен Валлерстайн Вебер, предпочитала более аскетический образ жизни. Конфликты, происходящие в семье, остро повлияли на Макса. Тем не менее, дом был полон выдающихся интеллектуалов и активных дискуссий - обстановка, в которой Вебер расцветал. Повзрослев, он скучал в школе и презирал своих учителей, «поглощая» классическую литературу в одиночку.

В 1893 году женился на дальней родственнице Марианне Шнитгер. Получил работу преподавателя экономики в Университете Фрайбурга, а в 1896 году вернулся туда в качестве профессора. В 1897 году поссорился со своим отцом, в итоге так и не помирившись. После смерти отца Вебер перенес нервный срыв. Страдал от депрессии, тревоги и бессонницы, из-за чего не мог учить и провел пять лет в санаториях.

Позже стал широко известен своей работой «Протестантская этика и дух капитализма». Далее опубликовал еще три книги по религии в социологическом контексте: «Религия Китая: конфуцианство и даосизм» (1916), «Религия Индии: социология индуизма и буддизма» (1916) и «Древний Иудаизм» (1917-1918). Возобновил преподавание в 1918 году

и собирался опубликовать дополнительные работы по христианству и исламу, но, заболев испанским гриппом, умер в Мюнхене 14-го июня 1920 года.

Вебер был первым, кто выдвинул теорию бюрократической организации и управления. Термин «бюрократия» широко используется в негативном смысле по отношению к государству и бизнесу. Бюрократия – это административная система, предназначенная для выполнения масштабных административных задач путем систематической координации работы многих людей. По Веберу существует три типа власти в организации: традиционная, харизматическая и бюрократическая. Однако он подчеркивает, что бюрократический тип является идеальным.

Вебер выделил ряд особенностей бюрократии, таких как:

1. Административный класс. Бюрократические организации, как правило, имеют административный класс, ответственный за поддержание координационной деятельности их членов. Основные черты этого класса:

- люди получают зарплату и являются постоянными сотрудниками;
- они получают зарплату и льготы, основываясь на своих позициях;
- их пребывание в организации определяется ее правилами;
- их берут на работу, основываясь на их компетенции.

2. Иерархия. Основной особенностью бюрократической организации является иерархия должностей в ней. Работник следуют принципу организации, по которому каждый нижестоящий контролируется вышестоящим. Подобная иерархия служит линией связи и делегирования полномочий. Это означает, что информация снизу и сверху должна пройти через все позиции. Есть работники с одинаковыми полномочиями, но разными функциями, работающие в различных областях компетенции.

3. Разделение труда. Работа организации делится на основе специализации. С помощью разделения труда каждый отдел имеет четко определенную сферу компетенции и каждый работник знает сферы, в которых он работает, и области, в которых он должен воздерживаться от действий, чтобы не переступать границу своей роли и других.

4. Официальные правила. Основной и наиболее выделенной чертой бюрократии является то, что административный процесс непрерывен и регулируется основными правилами. Бюрократическая организация является антитезой случайных, временных и неустойчивых отношений. Правила обеспечивают стабильность, преемственность и предсказуемость, и каждый работник точно знает исход своего поведения в конкретном вопросе.

5. Безличные отношения. Примечательной особенностью является то, что бюрократические отношения между людьми регулируются через систему официальных полномочий и правил. Официальные позиции свободны от личного участия, эмоций и настроений. Таким образом, решения регулируются рациональными факторами, а не личными. Данная концепция используется как для решения внутриорганизационных вопросов, так и для отношений между организациями.

6. Официальная запись. Бюрократическая организация характеризуется ведением официальных записей. Решения и деятельность организации формально записаны и сохранены для дальнейшего использования. Официальная запись рассматривается, как почти что энциклопедия различных действий, выполняемых людьми.

Преимуществами бюрократии является:

1. Существуют правила и порядок действий для каждого типа работы, последовательность в поведении сотрудников, поэтому так как работники обязаны соблюдать правила, процесс управления упрощается.

2. Обязанности и ответственность каждого четко определены, поэтому нет вопросов о пересекающихся и конфликтующих обязанностях.

3. Процесс отбора и повышения сотрудников основан на заслугах и опыте. Это помогает назначать правильных людей на нужные места, то есть существует оптимальное использование человеческих ресурсов.

4. Разделение труда способствует работникам становиться профессионалами своего дела, а, значит, производительность значительно улучшается.

5. Организации не страдает, если кто-то ее покидает. На место одного работника приходит другой, обеспечивая бесперебойную работу.

Однако у бюрократии есть и некоторые недостатки:

1. Данной системе присуще много волокиты и бумажной работы.

2. Сотрудники не развивают определенной принадлежности к организации.

3. Чрезмерная зависимость от норм и правил и соблюдение этой политики тормозят инициативу и рост сотрудников. К ним относятся скорее как к машинам, нежели к людям, то есть существует пренебрежение человеческим фактором.

4. Сотрудники настолько привыкают к системе, что начнут сопротивляться любым изменениям и внедрению новых методик операций.

Существует много дисфункциональных аспектов бюрократии, которые иногда называют бюрократической патологией. Ее источником является недействительность различных предположений об идеальной бюрократии. В большинстве из этих случаев на практике не будут найдены подходящие условия, а если и будут – не факт, что приведут к эффективной работе.

Тем не менее, модель Вебера будет выполняться на тех предприятиях, где изменения не предполагаются. Например, большие торговые дома или правительственные ведомства используют этот тип организации. Однако, по моему мнению, предписанные организацией правила должны использоваться в качестве руководства, а чаще всего они становятся источником неэффективности из-за слишком большого акцента на них, неправильного использования или безразличия людей к ним. Так же, я считаю, что жесткая иерархия не всегда работает действенно. Она делает слишком большой акцент на отношениях руководитель-подчиненный и губительно влияет на организационный климат. А в отношении с работниками нельзя использовать целиком безличный подход, потому что людям присущи чувства и эмоции,

которые влияют на их решения, и, таким образом, люди не могут работать полностью в соответствие с правилами и предписаниями, характерными для бюрократической модели организации Макса Вебера.

3.4. Способы построения хозяйственных организаций. Габриелян А.

А. Этциони выделяет три основных вида организации по способам подчинения своих членов и утверждения внутреннего контроля: принудительные; утилитаристские; символические.

Каждая организация в разных пропорциях сочетает в себе все три вида контроля:

Принудительные организации опираются на прямое (физическое, военное) насилие над человеком или угрозу применения насилия (его отсутствие становится здесь формой вознаграждения). Примером служат тюрьмы и армейские подразделения.

Утилитаристские организации объединяют своих членов на базе материального интереса.

Символические организации апеллируют к солидарности, вырастающей из общего морального или идеологического корня. К ним относятся церковь и политические партии.

Круг хозяйственных («экономически ориентированных») организаций весьма широк. К ним, вслед за М. Вебером, можно отнести:

- собственно «экономические организации», регулируемые материальным интересом;
- неэкономические организации, выполняющие экономические функции («экономически активные»), например, государство или церковь;
- экономические организации, регулируемые неэкономическими способами («экономически регулятивные»), наподобие земельных общин, профессиональных цехов или гильдий;
- организации, «утверждающие формальный порядок», осуществляющие неэкономический контроль за условиями экономической деятельности (например, правоохранительные органы).

При классификации исторических форм хозяйственных организаций применяют двоичные типологии, восходящие к классическим разделениям форм социальных связей на общность и общество (Ф. Теннис) или на механическую и органическую солидарность (Э. Дюркгейм). В данном случае целесообразно преодолеть эту «двоичность», выделить три идеальных типа хозяйственной организации: общину, корпорацию и ассоциацию

Община -общность, построенная на тесных внутренних связях, зачастую объединенная по территориальному или кровнородственному признакам. Для нее характерны:

- формальное равенство (каждый полноправный член имеет один решающий голос);
- общая собственность, которая может использоваться отдельными членами, но при этом им не принадлежит;
- нерасчлененность многих внутрихозяйственных функций (большинство членов занимаются одним и тем же);
- всеобщее подчинение неформальному традиционному порядку, распространяющемуся на большую часть сторон труда и жизни.

Корпорация - относительно замкнутая организация, построенная на менее тесных и более профессиональных связях. Она обладает более узкой, нежели община, функциональной нацеленностью, выраженной многоступенчатой иерархией и жестким разделением внутренних обязанностей, а также в большей степени опирается на формальный административный порядок.

Ассоциация - относительно свободное объединение индивидов и групп, сохраняющих свои личные права и частную собственность. Ассоциация создается под специальные задачи, и ее деятельность, как правило, не выходит за их рамки, не посягает на свободу и частную жизнь индивида.

Монопольные устремления этих организаций проявляются в разных стратегиях: община скорее заботится об охране собственных ресурсов; корпорация и ассоциация более склонны к экспансии.

Степень и формы закрытости организаций тоже различны. Так, максимальной закрытостью характеризуется община, страдающая, как правило, общей ограниченностью ресурсов. Для своего «ограждения» община активно прибегает к неэкономическим средствам как формального, так и неформального свойства (например, от будущего члена общины могут потребоваться не только официальный вид на жительство в данной местности, но и завоевание личных симпатий других членов).

Корпорация также склонна «закрываться», используя неэкономические меры, например, административные разрешения, рамки штатного расписания. Корпоративную группу, по мнению Вебера, образуют «социальные отношения, которые по определенным правилам закрывают или ограничивают прием посторонних». Важно также то, что разные уровни корпоративной иерархии демонстрируют и разную степень закрытости (так, исполнителей могут отбирать «с улицы», производя отсев по профессиональным критериям, а в число управляющих новичков могут не допускать вообще).

Самая открытая из трех хозяйственных форм, - ассоциация. Здесь дело может ограничиваться чисто функциональным соответствием (занимаешься конкретным видом деятельности - можешь вступить в объединение) или соблюдением чисто экономических условий (заплатил взносы - автоматически стал полноправным членом). Но, экономические условия способны перерастать в запреты. Скажем, формально банк открыт для частных вкладов, но минимальная сумма остатка на счете установлена так, что оказывается недоступной для большинства населения. Помимо этого, в отличие от общины и корпорации, ассоциация не понуждает к объединению и не удерживает в своих рядах, если хозяйствующий субъект оказался в поле ее деятельности. Хотя община и корпорация тоже могут предоставить «свободу» выхода, но за это придется заплатить отнюдь не символически - потерей собственности или права на профессию.

Максимально строгую иерархическую структуру представляет собой корпоративное устройство. Распределение мест здесь чаще производится в виде назначения. В общине и ассоциации элементы иерархии тоже присутствуют, но

имеют более сглаженный характер. При этом общинным структурам более свойственны механизмы наследования или неформального лидерства, а для ассоциативных структур - механизмы формально-демократического выдвижения.

Ассоциация ограничивает подчинение индивидов и групп коллективным целям фиксированной узкофункциональной ролью, за пределами которой начинается поле свободы (внес положенную сумму или отработал положенное количество часов, и никто не заставит тебя идти на субботник или на политическую демонстрацию).

Корпорация имеет явную тенденцию выйти за пределы чисто профессионального контроля. По выражению Вебера это «принудительная ассоциация». Зависимость от корпорации простирается на многие функции, формально не относящиеся к ее целям. Здесь могут учитываться политические пристрастия или конфессиональная принадлежность.

Вознаграждение услуг в форме привилегий, связанных с самой принадлежностью к организации, более характерно для общины и корпорации. В ассоциации оно чаще сопряжено с размером вложенной собственности или оценкой трудового вклада.

В целом для характеристики хозяйственных организаций наиболее важен тип корпоративного устройства. Можно утверждать, что большинство организаций во все исторические периоды в той или иной мере имели и имеют выраженные черты корпоративности. Происходит изменение их относительной значимости и в современном хозяйстве: например, можно говорить о снижении роли общинной и усилении роли ассоциативных форм организации. Но, конечно, история хозяйственных процессов не укладывается в простую смену форм. Все они продолжают воспроизводиться, образуя причудливые сплетения социальных и экономических отношений.

3.5. Община как историческая форма хозяйственной организации. Газарян А.Ю.

Обычно в классификации исторических форм хозяйственных организаций применяют двоичные типологии, восходящие к классическим разделениям форм социальных связей на на механическую и органическую солидарность (Э. Дюркгейм). В данном случае целесообразным считается, преодолевая эту «двоичность», выделить три идеальных типа хозяйственной организации: общину, корпорацию и ассоциацию.

Под общиной понимается общность, построенная на тесных внутренних связях, зачастую объединенная по территориальному или кровнородственному признакам. Для нее характерны: формальное равенство (каждый полноправный член имеет один решающий голос); общая собственность, которая может использоваться отдельными членами, но при этом им не принадлежит; нерасчлененность многих внутрихозяйственных функций (большинство членов занимаются одним и тем же); всеобщее подчинение неформальному традиционному порядку, распространяющемуся на большую часть сторон труда и жизни. Историческим примером может послужить традиционная крестьянская община.

Степень и формы закрытости трех типов организаций тоже различны. Так, максимальной закрытостью характеризуется община, страдающая как правило общей ограниченностью ресурсов. Для своего «ограждения» община активно прибегает к неэкономическим средствам как формального, так и неформального свойства (например, от будущего члена общины могут потребоваться не только официальный вид на жительство в данной местности, но и завоевание личных симпатий других членов).

Корпорация также склонна «закрываться», используя неэкономические меры, например, административные разрешения, рамки штатного расписания4. Важно также то, что разные уровни корпоративной иерархии демонстрируют и разную степень закрытости (так, исполнителей могут отбирать «с улицы», производя отсев по профессиональным критериям, а в число управляющих новичков могут не допускать вообще).

Самая открытая из трех хозяйственных форм, — несомненно, ассоциация. Здесь дело может ограничиваться чисто функциональным соответствием (занимаешься конкретным видом деятельности — можешь вступить в объединение) или соблюдением чисто экономических условий (заплатил взносы — автоматически стал полноправным членом). Помимо этого, в отличие от общины и корпорации, ассоциация не понуждает к объединению и не удерживает в своих рядах, если хозяйствующий субъект оказался в поле ее деятельности. Хотя община и корпорация тоже могут предоставить «свободу» выхода, но за это придется заплатить отнюдь не символически — потерей собственности или права на профессию.

Наконец, вознаграждение услуг в форме привилегий, связанных с самой принадлежностью к организации, более характерно для общины и корпорации. В ассоциации оно чаще сопряжено с размером вложенной собственности или оценкой трудового вклада.

Отметим, что с помощью введенной типологии (община — корпорация — ассоциация) можно анализировать любые хозяйственные системы, но, конечно, удельный вес указанных форм в них будет различаться7- Происходит изменение их относительной значимости и в современном хозяйстве: например, можно говорить о снижении роли общинной и усилении роли ассоциативных форм организации (особенно там, где речь идет о крупных хозяйственных образованиях). Но, конечно, история хозяйственных процессов не укладывается в простую смену форм. Все они продолжают воспроизводиться, образуя причудливые сплетения социальных и экономических отношений.

3.6. Корпорация как историческая форма хозяйственной организации. Стулова Е.И.

Наиболее значительный вклад в изучение истории хозяйственных организаций внес представитель немецкой исторической школы Макс Вебер.

Макс Вебер (21 апреля 1864 – 14 июня 1920) – немецкий социолог, философ, политический экономист. Идеи Вебера оказали значительное влияние на развитие общественных наук, в особенности – социологии. Вебер считается одним из основоположников социологической науки. Вебер ввёл в научный оборот термин «социальное действие». Исследование на стыке экономической социологии и социологии религии получило развитие в известной книге «Протестантская этика и дух капитализма», 1905 год. В работе «Политика как призвание и профессия» (1919), Вебер определил государство как некоторый институт, который обладает монополией на легитимное применение насилия. Социолог

впервые выделил различные типы общественной власти, подчёркивая, что институты современного государства во всё большей степени основываются на рационально-правовом типе.

Согласно М. Веберу, *организацией* называется совокупность социальных отношений – закрытых, либо с ограниченным доступом, – в которой регулирование осуществляется особой группой людей: руководителем, административным аппаратом, обладающим обычно представительской властью. Немецкий ученый подчеркивает закрытость и иерархичность организационного устройства.

Хо*зяйство,* по Веберу – это основанная на подчинении организация деятельности для достижения хозяйственных намерений, т.е. экономических целей. В немецком языке слово Wirtschaft (Wirt – хозяин, schaft – стержень, рукоятка) почти в точности соответствует русскому пониманию термина «хозяйство».

Представление о хозяйстве как об основном субъекте экономической деятельности меняет приоритеты экономической политики. Становится очевидным, что индивидуальная экономическая свобода должна быть ограничена не только интересами других индивидов, но и интересами хозяйственных организаций как основных ячеек воспроизводства общества. То есть, защита интересов собственника возможна и необходима до тех пор, пока эти интересы не начинают наносить ущерб интересам хозяйственных организаций.

Вебер ввел в рассмотрение два типа хозяйств: *домоводство* – хозяйство, ориентированное на удовлетворение собственных потребностей, будь то потребности государства, личности или союза потребителей, и *капиталистическое предприятие* – хозяйство, ориентированное на прирост капитала, прибыль.

Основные черты хозяйственной организации:

- Стремление к монополизму (Все хозяйственные организации стремятся к монополизации части хозяйственных ресурсов, отвоевывая определенные рыночные ниши и пытаясь не допустить в нее других участников рынка);
- Стремление к закрытости (Закрытость служит одним из надежных инструментов защиты ресурсов хозяйственной организации);
- Подчинение индивидов коллективным интересам (Стремление к общим целям и подчинение им);
- Стратификация работников (Любая хозяйственная организация производит ранжирование своих сотрудников, требуется наличие опыта и стажа работы);

В общей типологии М. Вебера круг хозяйственных организаций распространяется за пределы привычного понимания фирмы, к примеру:

- Собственно экономические организации, регулируемые материальным интересом (фирма, бизнес);
- Неэкономические организации, выполняющие экономические функции (государство, церковь);
- Экономические организации, регулируемые неэкономическими способами (земельные общины, профессиональные цехи или гильдии;
- Организации, утверждающие формальный порядок, осуществляющие неэкономический контроль за условиями экономической деятельности (правоохранительные органы).

Как правило, выделяют три типа хозяйственных организаций: община, корпорация и ассоциация. Объектом моего анализа является корпорация.

Корпорация – относительно замкнутая организация, построенная на менее тесных и более профессиональных связях; особая форма организации предпринимательской деятельности, регламентируемая специальным законодательством, которое закрепляет отделение ответственности корпорации от ответственности ее совладельцев (акционеров), т.е. предоставляет корпорации статус самостоятельного юридического лица.

Она обладает:

- Более узкой функциональной нацеленностью;
- Выраженной многоступенчатой иерархией;
- Жестким разделением внутренних обязанностей;
- Формальным административным порядком.

Корпорации обладают средней степенью закрытости, имеют максимально строгую иерархическую структуру. Распределение мест в корпорации происходит в виде назначения.

Важным условием успешного функционирования корпорации является ее устойчивость, обеспечение которой определяется:

- совместимостью с другими структурами на макроэкономическом уровне;
- нацеленностью комплекса в целом на выполнение стратегических задач экономики;
- адекватной системой управления;
- наличием определенной степени самостоятельности и автономности, т.е. корпорация должна представлять собой целостно сформированный и устоявшийся организм;
- способностью сохранять свое совокупное качество и функции при изменении формы и структуры хозяйственной системы;
- соответствием воспроизводственных процессов хозяйственной системы корпорации динамике потребностей в рамках экономического сообщества и макросистемы;
- наличием определенного потенциала к самоорганизации и саморазвитию.

В самом общем виде под корпорацией принято понимать акционерное общество, чьи акции представлены на фондовом рынке. Двумя принципиальными, взаимообусловленными и взаимовытекающими друг из друга характеристиками корпоративной формы хозяйствования являются ограниченная ответственность акционеров корпорации и отделение управления корпорацией от ее владельцев. Юридическая независимость корпорации от акционеров определяет ее стабильность и продолжительное существование. Ограниченная ответственность акционеров позволяет инвесторам минимизировать риски, делая корпорацию идеальным местом размещения капитала мелкими вкладчиками.

Конкурентоспособная корпорация – это эффективная бизнес-система, способная завоевать и удерживать существенную долю рынка, следовательно, обеспечивать рост доходов и финансовое благополучие ее участников. Следствием высокой конкурентоспособности являются наличие собственных возможностей для финансирования развития науки и производства, стабильность и устойчивость к изменениям на рынке, способность качественно и в срок выполнять оборонный заказ, высокая привлекательность для инвесторов и кредиторов, наличие дополнительных возможностей для решения социальных проблем.

Исследование западных мыслителей легло в основу предпосылок формирования таких исторических форм хозяйственной организации, как община, корпорация и организация. Следовательно, можно сделать вывод о значимости идей ученых в современной социально-политической реальности.

Таким образом, корпорация на сегодняшний день является достаточно распространенной формой хозяйственной организации, ведь очень часто можно услышать такую фразу, как «международная корпорация». На современном этапе важным фактором, определяющим корпорацию как элемент экономики, является межнациональный характер, распространение сфер производственной и коммерческой деятельности на зарубежные страны.

3.7. Ассоциация как историческая форма хозяйственной организации. Новикова Ю.Б., Бушмина А.Э.

Ассоциация *— это относительно свободное объединение индивидов и групп, сохраняющих свои личные права и частную собственность. Ассоциация создается под специальные задачи, и ее деятельность как правило не выходит за их рамки, не посягает на свободу и частную жизнь индивида.*

Неплохим примером ассоциации могут послужить современные общества потребителей. (Не к корпорациям, а именно к этому типу хозяйственных организаций следует, с социологической точки зрения, отнести и современное акционерное общество как специализированную ассоциацию свободных частных собственников, которые могут покупать и продавать свои права на участие в деле на открытом фондовом рынке).

Ассоциация является *самой открытой* из всех хозяйственных форм организации. Здесь дело **может ограничиваться чисто функциональным соответствием** (занимаешься конкретным видом деятельности — можешь вступить в объединение) или **соблюдением чисто экономических условий** (заплатил взносы — автоматически стал полноправным членом).

В отличие от общины и корпорации, **ассоциация не понуждает к объединению и не удерживает в своих рядах, если хозяйствующий субъект оказался в поле ее деятельности.** Хотя община и корпорация тоже могут предоставить “свободу” выхода, но за это придется заплатить отнюдь не символически — потерей собственности или права на профессию.

Максимально строгую *иерархическую структуру* среди трех типов представляет собой корпоративное устройство. Распределение мест чаще производится в виде назначения. В общине и ассоциации *элементы иерархии тоже присутствуют, но имеют более сглаженный характер.* При этом общинным структурам более свойственны механизмы наследования или неформального лидерства, а для ассоциативных структур — механизмы формально-демократического выдвижения.

Ассоциация **ограничивает *подчинение индивидов и групп* коллективным целям фиксированной узкофункциональной ролью**, за пределами которой начинается поле свободы (внес положенную сумму или отработал положенное количество часов, и никто не заставит тебя идти на субботник или на политическую демонстрацию).

Вознаграждение **услуг** в форме привилегий, связанных с самой принадлежностью к организации, более характерно для общины и корпорации. В ассоциации оно чаще **сопряжено с размером вложенной собственности или оценкой трудового вклада.**

Отметим, что с помощью введенной типологии (община — корпорация — ассоциация) можно анализировать любые хозяйственные системы, но, конечно, удельный вес указанных форм в них будет различаться. Происходит изменение их относительной значимости и в современном хозяйстве: например, можно говорить о снижении роли общинной и усилении роли ассоциативных форм организации (особенно там, где речь идет о крупных хозяйственных образованиях). Но, конечно, история хозяйственных процессов не укладывается в простую смену форм. Все они продолжают воспроизводиться, образуя причудливые сплетения социальных и экономических отношений.

* * *

Классификация исторических форм озяйственных организаций включает в себя три идеальных типа хозяйственной организации:общину, корпорацию и ассоциацию.

Ассоциация — это относительно свободное объединение индивидов и групп, сохраняющих свои личные права и частную собственность. Ассоциация создается под специальные задачи, и ее деятельность как правило не выходит за их рамки, не посягает на свободу и частную жизнь индивида. Неплохим примером ассоциации могут послужить современные общества потребителей. (Не к корпорациям, а именно к этому типу хозяйственных организаций следует, с социологической точки зрения, отнести и современное акционерное общество как специализированную ассоциацию свободных частных собственников, которые могут покупать и продавать свои права на участие в деле на открытом фондовом рынке).

Деятельность ассоциаций регламентируется Гражданским Кодексом и законом «О некоммерческих организациях».

Юридические лица и (или) физические лица могут создавать объединения в форме ассоциаций или союзов коммерческих или некоммерческих организаций, в том числе учреждений.

Целью создания ассоциации является координация их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих, в том числе имущественных интересов.

Ассоциации — объединения, основанные на членстве. Члены ассоциации, при этом, сохраняют свою юридическую самостоятельность, однако, несут субсидиарную ответственность по её обязательствам. Высшим органом управления Ассоциации является Общее собрание членов.

Ассоциация ограничивает подчинение индивидов и групп коллективным целям фиксированной узкофункциональной ролью, за пределами которой начинается поле свободы (внес положенную сумму или отработал положенное количество часов, и никто не заставит тебя идти на субботник или на политическую демонстрацию).

Реорганизация Ассоциации осуществляется в порядке, предусмотренном действующим законодательством. Она может преобразоваться в фонд, автономную некоммерческую организацию, хозяйственное общество или товарищество. Решение о реорганизации принимается Общим собранием членов. При отсутствии правопреемника документы постоянного хранения, имеющие научно-историческое значение, передаются на государственное хранение в архивы, документы по личному составу (приказы, личные дела, карточки учёта, лицевые счета и т. п.) передаются на хранение в архив управы городского округа, на территории которого находится Ассоциация. Передача и упорядочение документов осуществляется силами и за счет средств Ассоциации в соответствии с требованиями архивных органов.

Источниками формирования имущества Ассоциация в денежной и иных формах являются: - регулярные и единовременные поступления от учредителей (членов); - добровольные имущественные взносы и пожертвования; - дивиденды (доходы, проценты), получаемые по акциям, облигациям, другим ценным бумагам и вкладам; - доходы, получаемые от собственности Ассоциации; - другие, не запрещенные законом поступления. Порядок регулярных поступлений от учредителей (членов) определяется учредительными документами Ассоциации и Положением о Членстве, утверждаемым Общим собранием. Полученная Ассоциацией прибыль не подлежит распределению между членами Ассоциации.

Особенности ассоциации следующие:

- это самая "мягкая" форма интеграции компаний;
- она создается в целях кооперации деятельности рекомендательного характера;
- возможна централизация определенных функций, в основном информационного характера;
- члены ассоциации (союза) сохраняют свою хозяйственную самостоятельность и права юридического лица;
- ассоциация не отвечает по обязательствам своих членов;
- члены ассоциации несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам в размере и порядке, предусмотренными учредительными документами ассоциации;
- члены ассоциации вправе безвозмездно пользоваться ее услугами.

В соответствии с российским законодательством коммерческие организации в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов могут по договору между собой создавать и регистрировать объединения в форме ассоциаций или союзов, являющихся некоммерческими организациями.

Если по решению участников на ассоциацию (союз) возлагается ведение предпринимательской деятельности, то такая ассоциация (союз) должна быть преобразована в хозяйственное общество или товарищество либо может создать для этой цели новое хозяйственное общество и участвовать в нем.

Члены ассоциации вправе по своему усмотрению выйти из нее по окончании финансового года. В этом случае они несут субсидиарную ответственность по обязательствам ассоциации пропорционально своим взносам в течение двух лет с момента выхода. Член ассоциации может быть исключен из нее по решению остающихся участников в случаях и порядке, установленных учредительными документами ассоциации (уставом и учредительным договором). С согласия членов ассоциации в нее может войти новый участник.

Одной из разновидностей ассоциаций является торговая ассоциация структура, создаваемая входящими в отрасль компаниями для обмена информацией и лоббирования общих интересов в правительстве и законодательных органах.

Следует отметить, что ассоциативный тип отношений является господствующим в рыночной экономике. Свободный рынок основан на необязательном типе связи между людьми, подразумевающем свободу выбора партнера и критический подход к чужим действиям. При этом, осуществляя выбор, индивиды жестко преследует собственные интересы. Открытие, которое здесь совершает институциональная экономика, состоит не в том, что ассоциация соответствует рыночной экономике, а в том, что сама нынешняя рыночная экономика полна организаций, и она не может существовать также без корпоративных или общинных организаций. И во многом поведение людей на рынке — не результат их свободного самоопределения на основе той или иной оценки собственных интересов. Поведение людей определяют именно организации, основанные на корпоративном или общинном типе связи.

3.8. Стратегии утверждения внутрифирменного авторитета: бюрократизм. Ариянц К.В.

Бюрократия — это социальный слой профессиональных управленцев, включенных в организационную структуру, характеризующуюся четкой иерархией, «вертикальными» информационными потоками, формализованными способами принятия решений, претензией на особый статус в обществе.

Под бюрократией также понимают замкнутый слой высших чиновников, противопоставляющий себя обществу, занимающий в нем привилегированное положение, специализирующийся на управлении, монополизирующий властные функции в обществе с целью реализации своих корпоративных интересов.

Термин «бюрократия» используется не только для обозначения определенной социальной группы, но и системы организаций, создаваемых органами публичной власти с целью максимизации своих функций, а также учреждений и ведомств, включенных в разветвленную структуру исполнительной власти.

Появление термина «бюрократия» связывают с именем французского экономиста Винсента де Гурнэ, который ввел его в 1745 г. для обозначения исполнительной власти. В научный оборот этот термин вошел благодаря немецкому

социологу, экономисту, историку Максу Веберу (1864-1920), автору наиболее полного и всестороннего социологического исследования феномена бюрократии.

Вебер предложил следующие принципы бюрократической концепции организационной структуры:

- иерархическое построение организации;
- иерархия приказа, построенная на легальной власти;
- подчинение нижестоящего работника вышестоящему и ответственность не только за свои действия, но и за действия подчиненных;
- специализация и разделение труда по функциям;
- четкая система процедур и правил, обеспечивающая единообразие выполнения производственных процессов;
- система продвижения и пребывания в должности, основанная на умениях и опыте и измеряемая стандартами;
- ориентация системы коммуникаций как в организации, так и вне се на написанные правила.

Термин «бюрократия» Вебером использовался для обозначения рациональной организации, предписания и правила которой создают фундамент эффективной работы и позволяют бороться с фаворитизмом. Бюрократия рассматривалась им как некий идеальный образ, наиболее эффективный инструмент управления социальными структурами и отдельными структурными единицами.

По мнению Вебера, жестко формализованный характер бюрократических отношений, четкость распределения ролевых функций, личная заинтересованность бюрократов в достижении целей организации приводят к принятию своевременных и квалифицированных решений, основанных на тщательно отобранной и проверенной информации.

Бюрократию как рациональную машину управления характеризуют:

- жесткая ответственность за каждый участок работы:
- координация во имя достижения организационных целей;
- оптимальное действие безличных правил;
- четкая иерархическая зависимость.

Однако позже Вебер стал различать бюрократию в позитивном смысле (западная рациональная система управления) и в негативном смысле (восточная иррациональная система управления), понимая под восточной иррациональной системой управления такую, в которой инструкции, приказы, задания и прочие формальные атрибуты власти становятся самоцелью.

По мнению американских социологов Р. Мертона и А. Гоулднера, наиболее распространенной дисфункцией, порождаемой бюрократией, является перенос акцента с целей деятельности на ее средства, в результате чего жесткая иерархия, неукоснительное исполнение инструкций, строгая дисциплина и т.п. превращаются в тормоз на пути рациональности. Иными словами, рациональное устройство воспроизводит внутри себя элементы иррационального.

Роберт Мертон (1910-2003) оценивал бюрократию следующим образом:

- в результате неукоснительного следования формальным правилам и конформизма работники управления в конечном счете теряют способность принимать самостоятельные решения;
- постоянная ориентация на правила, реляции и формально разработанные руководства к действию приводит к тому, что данные нормативы становятся всеобщими и окончательными, а их соблюдение — основной задачей и результатом организационной деятельности;
- все это обусловливает отказ представителей бюрократии от творческого, самостоятельного мышления и даже от компетенции;
- следствием становится рождение стереотипного бюрократа, не имеющего воображения и способности к творчеству, не гибкого в применении официальных норм и правил;
- итог деятельности такого бюрократа — замкнутость бюрократической касты, возвышение ее над работниками.

Трудности в бюрократических структурах связаны с преувеличением значимости стандартизованных правил, процедур и норм, точно определяющих: как работникам следует решать поставленные перед ними задачи, реализовывать запросы других подразделений организации, взаимодействовать с клиентами и общественностью. Вследствие этого организация утрачивает гибкость в отношениях с внешней средой:

- клиенты и общественность ощущают неадекватность реакции на их запросы и требования, поскольку их проблемы решаются строго в соответствии с установленными нормами без учета сложившейся ситуации;
- если клиенты или представители общественности указывают бюрократу на излишнюю приверженность нормам, он ссылается на соответствующее правило или инструкцию;
- при этом бюрократ не может быть наказан, так как формально он действует абсолютно правильно.

Для бюрократической формы управления характерны следующие негативные социально-психологические черты:

- игнорирование человеческой природы;
- господство духа отчуждения;
- ограниченные возможности высказывания взглядов, особенно тех, которые противоречат общепринятому образу мышления;
- подчиненность личных целей работников целям организации;
- несовместимость с развитой деятельной личностью;
- приспособленчество;
- игнорирование неформальной организации и межличностных отношений.

Американский социолог А. Гоулднер, развивая идеи Вебера, выделял в современном обществе два типа бюрократии:

- представительную, где власть опирается на знание и умение;
- авторитарную, где власть опирается на негативные санкции, повиновение превращается в самоцель, а власть узаконивается самим фактом пребывания в должности.

В социологии теория бюрократии является одной из самых разработанных. Тем не менее к этой теме вновь и вновь обращаются.

По мнению А. Тоффлера, бюрократия обладает тремя основными чертами — стабильностью, иерархией, разделением труда. Социологи считают, что без бюрократии у общества нет перспективы развития, так как эта форма управления является единственно работоспособной и приемлемой. В связи с этим одна из основных задач современного управления состоит в изменении роли бюрократии в деятельности организации в соответствии с принципами, разработанными Вебером.

Достижение этой цели возможно при изменении установок представителей бюрократии и провозглашении корреляции их благополучия и карьеры с конечным результатом деятельности организации.

Говоря о бюрократизме, как о стратегии утверждения внутрифирменного авторитета можно выделить следующие характеритики:

- В основе взаимодействия в рамках бюрократизма лежит административная иерархия.
- За каждым работником жестко закреплены его функциональные обязанности.
- Начальникам положено принимать решения, подчиненным — их исполнять, строго следуя букве распоряжений.
- Контроль за работой представляет отлаженную процедуру текущих проверок.
- Ответственность за провалы несет соответствующий исполнитель.
- Соблюдается строгий график выходов на работу.
- Контакты между начальниками и подчиненными в основном формальны (деперсонифицированы) и ограничены делами чисто служебного свойства.

3.9. Стратегии утверждения внутрифирменного авторитета: патернализм. Зайцева А.А.

Любая власть вырабатывает стратегии утверждения собственного авторитета — более или менее целостные системы действия, обеспечивающие воспроизводство отношений субординации. Иерархия, формальная или неформальная, внутри хозяйственного предприятия существует почти непременно. Для анализа отношений между руководителями и подчиненными В.В. Радаев использует четыре концептуальные переменные: бюрократизм, патернализм, фратернализм и партнерство. Каждое из этих понятий несет определенную оценочную нагрузку. В частности, под «патернализмом» Радаев подразумевает «отжившую форму отношений» в период «революционного перехода к рынку».

В качестве исходного «материала» для построения основных стратегий автором выбраны переменные со следующими альтернативными значениями:

1. Определение дистанции с подчиненными (утверждение иерархии / сглаживание иерархии);
2. Принятие решений (единоличное / коллегиальное);
3. Проведение принятых решений (приказ / разъяснение);
4. Текущий контроль за ходом исполнения решений (регулярная проверка / работа «на доверии»);
5. Способ организации труда (взаимозаменяемость / четкое функциональное разделение);
6. Форма ответственности за принятые решения (коллективная / функциональная);
7. Степень формальности отношений (приятельские / чисто служебные контакты);
8. Вовлеченность в проблемы подчиненных (решение внеслужебных проблем / только служебные дела).

Если рассматривать патернализм более подробно, то иерархичность отношений между руководителем и подчиненным в этой концепции четко выражена, и права «хозяина», который обычно принимает единоличные решения, неоспоримы. От подчиненных ожидается лояльность по отношению к начальнику. Вдаваться в смысл тех или иных решений им не обязательно. «Хозяин» бдительно контролирует действия своих подчиненных, но при необходимости берет на себя часть возложенных на них функций. Организация труда имеет достаточно гибкий характер, исполнители могут периодически замещать друг друга в напряженных ситуациях. Ответственность за провалы — общая, коллективная. «Хозяин» поддерживает единство организации, но не путем формальной регламентации, а благодаря утверждению своего личного влияния. Несмотря на строгую иерархию, взаимоотношениям придается личностный характер, выходящий за чисто служебные рамки. Внерабочие проблемы подчиненных также становятся предметом непосредственной заботы и опеки со стороны руководителя.

Стоит отметить, что во многих подходах к системам утверждения авторитета В.В. Радаев допускает серьезные упрощения, свойственные прямолинейному историцизму. Например, «патернализм» представляется своего рода «недобитком» феодализма, постепенно преодолеваемым индустриальным развитием и присущим в основном малоразвитым странам (в первую очередь третьего мира). Если речь идет о развитых странах, патерналистские отношения находят в «восточной ветви» цивилизации (например, Японии). Россия соответственно рассматривается как «недомодернизированный» социальный организм с неизлеченными до конца болезнями «азиатчины». Патернализм связывается также с доиндустриальными технологиями и идеологиями, сохраняющимися в сравнительно отсталых хозяйственных сферах, прежде всего в сельском хозяйстве. Речь идет о локальных, относительно замкнутых территориальных общностях, мелких хозяйственных единицах, в частности, семейных предприятиях. Конечная перспектива «традиционных» отношений при такой трактовке ясна — рано или поздно они падут под напором наступающей цивилизации, предстающей в образе крупных рационально-организованных хозяйственных систем.

История, однако, содержит факты, не укладывающиеся в приведенную схему. Сначала действительно казалось, что патернализм — не более чем отголосок средневекового прошлого, проистекающий из традиционалистской идеи безусловной гарантии прожиточного минимума, возложения на «хозяев» моральных обязанностей по элементарному «страхованию» жизни своих работников и прозябающего простого люда. Затем выяснилось, что многие черты, свойственные, скажем, традиционной сельской общине в Юго-Восточной Азии, проявлялись в относительно сходных формах в становящемся буржуазном английском обществе XVIII века. Во второй половине следующего столетия патерналистская практика заимствовалась промышленными капиталистами. В середине XX в. многие считали, что с распадом большинства семейных фирм и разрушением локальной замкнутости фабричных сообществ патернализм ожидает крах. Тем не менее он не только по-прежнему остается стержнем воспроизводства социальных отношений в сельском хозяйстве, но и проникает в «святая святых» — современную хозяйственную корпорацию. На смену «личному» патернализму приходит новый «менеджерский» патернализм. Роль «хозяина» берет на себя крупная фирма. Происходит своего рода персонификация, одушевление безличного тела корпорации. При этом если в Японии, например, руководитель печется о внеслужебных делах и моральном облике своих подопечных, как заботливый и уважаемый отец, то британская фирма культивирует скорее партнерские (в нашей терминологии) отношения, начальник напоминает здесь сержанта добровольной армии, а подчиненные — солдат, набранных по срочному индивидуальному контракту. За последние 20 лет японский стиль взаимодействия получил широкое распространение, во всяком случае тезис о «японизации» западного менеджмента обсуждается весьма активно. Применительно к российскому обществу патернализм чаще всего рассматривается в контексте отношений населения с государством, но подобные отношения на уровне предприятия укоренены у нас, пожалуй, в не меньшей степени. Привязанность людей к своему месту работы весьма высока, и социальный контроль государства реализуется во многом именно через его ячейки — предприятия.

В 1990-е годы патернализм на российских предприятиях, безусловно, существенно изменился. Если раньше он был встроен в систему государственного патернализма, то впоследствии произошла его эмансипация. Высока живучесть корпоративного патернализма, на наш взгляд, объясняется его функциональной ролью. Сеть персонифицированных взаимоотношений и неформальных торгов работников и работодателей в производственном процессе по-прежнему остается важнейшим механизмом решения производственных проблем. Американский и европейский варианты внутрифирменного согласования интересов основаны на высокой роли бюрократических (индустриальных) и рыночных отношений. Четкая формализация трудовых функций, характерная западным фирмам, предполагает высокую степень взаимозаменяемости работников одной профессии и эффективную координацию между меняющимися работниками. Она основана на высоком уровне технологичности производства, менеджмента, определенной культуре фирм, ведет к господству внешнего рынка труда. Корпоративный патернализм, напротив, базируется на интернализации рынка труда, выполняющей функцию организации эффективного его функционирования в условиях отсутствия четкого правового поля и высоких издержек обеспечения выполнения контрактов между независимыми контрагентами. Бюрократическая и рыночная формы контроля над деятельностью работника, преобладающие на внешнем рынкетруда, замещаются неформальными взаимодействиями, имеющими в основе традиционное соглашение. Это делает трудовые отношения более гибкими за счет смягчения факторных ограничений, а также за счет отсутствия четкого разграничения выполняемых работником в производстве функций.

В России патернализм тесно связан с особенностями производственно-технологической системы, требующей особых режимов использования труда, с отсутствием эффективных формальных норм, обеспечивающих защиту индивидуальных интересов. Российские предприятия отличаются низким уровнем технологичности, наличием уникальных, недокументированных технологий и навыков (мастерства работников, осуществляющих текущую корректировку технологического процесса). Традиционно нетехнологичным является менеджмент, решающий проблемы организации применительно к конкретному случаю. В этих условиях патернализм вносит решающий вклад в обеспечение эффективного взаимодействия в системе «принципал-агент». Он обеспечивает на неформальной основе восприятие «агентом» целей деятельности «принципала»; установление самоконтроля и взаимоконтроля; эффективное стимулирование; отбор кадров по принципу формирования взаимодополняемости между работниками, работодателями и производственной системой.

3.10. Стратегии утверждения внутрифирменного авторитета: фратернализм. Рязанцева Ю.Е.

Радаев В. В. в работе «Четыре способа утверждения авторитета внутри фирмы», которая является частью проекта по социологии предпринимательства, описывает четыре стратегии внутрифирменного авторитета: бюрократизм, патернализм, фратернализм и партнерство. В рамках данного задания рассматривается стратегия фратернализма.

Радаев Вадим Валерьевич (29.03.1961) – российский социолог, экономист, главный редактор журнала «Экономическая социология», с начала 1990-х годов развивает современную теорию экономической социологии, с 1991г. руководил исследовательской группой, которая начала проводить теоретические и эмпирические исследования нового российского предпринимательства. Что касается введения понятия фратернализма, Радаев указывает, что оно было введено в активный оборот исследователями проблем малого и среднего бизнеса Р. Скэйсом и Р. Коффи.

“Фратернализм”, если его перевести как “братство”, смутно напоминает социалистические лозунги. Обращаясь к французскому языку, фратернализм напоминает знаменитый девиз, впервые упомянутый М. Робеспьером – «Liberté, Égalité, Fraternité» или «Свобода, Равенство, Братство».

Основные характеристики стратегии фратернализма. Иерархия в отношениях старательно сглаживается. Отчетливо выражено стремление принимать решения коллегиально. Руководитель считает необходимым обсуждать их содержание, разъяснять подчиненным заложенный в них смысл, делиться с ними информацией и на этой основе заручиться их осознанной поддержкой. Подчиненным предоставляется достаточная самостоятельность, дело во многом строится на доверии. Работа организована гибко, предполагается взаимная помощь и поддержка как со стороны лидера, так и рядовых участников. Любой неуспех есть общая беда всего коллектива. Отношения имеют подчеркнуто неформальный

характер. Строгого деления проблем подчиненных на “рабочие” и “внерабочие” нет. При реализации фратерналистских стратегий руководитель претендует на роль “лидера”.

Обращаясь к истории фратернализма, можно сказать, что он возникает из артельных, общинных, товарищеских отношений, в которых “братья по классу” следуют за своим “лидером”, “старшим братом”.

В упрощенном виде типологию стратегий внутрифирменного авторитета можно представить как пересечение двух шкал, измеряющих относительную строгость иерархии и степень формальности отношений, что представлено на таблице ниже:

Таблица 1, стратегии организации внутрифирменных отношений

		Тип иерархии	
		Сглаженный	Выраженный
Характер отношений	Неформальные	Фратернализм	Патернализм
	Формальные	Партнерство	Бюрократизм

Как пишет Радаев В.В., сама идея фратернализма выросла из исследования строительных фирм, где трудовые отношения обладают рядом особенностей, проистекающих из самой технологии подрядных работ. Относительная автономия квалифицированных исполнителей, кочующих с объекта на объект, затрудненность контроля за текущей деятельностью, разбросанной по строительным площадкам, поощряет “артельный” тип отношений.

Стратегии строятся на принципах, выбранных из альтернатив:

- Характер иерархии (выраженный или сглаженный)
- Способ принятия стратегических решений (индивидуальный или коллективный)
- Способ реализации принятых решений (издание приказов без обсуждения или попытки разъяснения смысла этих решений)
- Контроль за исполнением принятых решений (жесткий или гибкий)
- Степень закрепления трудовых обязанностей (обязанности четко закреплены за исполнителями или практикуется их гибкая взаимозаменяемость)
- Характер ответственности за результаты (персональная или общая)
- Характер отношений с подчиненными (сугубо служебный или сочетающий служебные и личные элементы)
- Участие во внеслужебных делах подчиненных (вовлеченность или игнорирование)

Таблица 2, принципы построения стратегий утверждения авторитета внутри фирмы

		Иерархия			
		Сглаженная	Выраженная		
Отношения	Личные	Фратернализм	Патернализм	Вовлечены	Внеслужебные дела
	Безличные	Партнерство	Бюрократизм	Не вовлечены	
		Разъяснения	Приказы		
		Реализация решений			

		Принятие решений			
		Коллективное	Индивидуальное		
Обязанности	Заменяемы	Фратернализм	Патернализм	Общая	Ответственность
	Закреплены	Партнерство	Бюрократизм	Персональная	
		Гибкий	Жесткий		
		Трудовой контроль			

Теория имеет большое значение для организации рабочего процесса, адекватного особенностям коллектива и руководителя. Эффективная работа отдела или фирмы в целом и эффективное выполнение своей роли руководителем возможно при учете специфики коллектива для выбора подходящей стратегии и ее дальнейшей реализации. Так как данная стратегия подразумевает высокую степень доверия работникам и достаточную самостоятельность, руководителю необходимо быть уверенным в компетентности подчиненных, их умениях. Касаемо коллегиального метода принятия решений, объяснения руководителем своих решений, обсуждение с коллегами, то данная практика показала свою эффективность. Показательный пример о двух заводах можно взять из стратегии голубого океана. На двух заводах по производству лифтов планировалось введение новых стратегий. На заводе №1, который характеризовался хорошими отношениями руководителей и работников, произошли беспорядки. На заводе №2, где отношения между руководящим звеном и рабочими были не очень хорошими, стратегию ввели без споров и стачек. Дело оказалось в том, что на первом заводе руководитель не посчитал нужным обсудить ситуацию с рабочими, пояснить, почему принято именно такое решение. На втором заводе руководитель проводил совещания, беседы, обсуждения с рабочими и приглашенными кон-

сультантами, объясняя специфику нововведений, их необходимость, а также гарантировал, что никто не будет уволен. Важные принципы фратерналистической стратегии были соблюдены, руководитель завода №2 избрал правильную модель поведения и смог эффективно внести изменения в рабочий план. Важность правильного выбора стратегии трудно переоценить, ведь результаты работы зависят как от отношений с начальником, так и от внутриколлективных отношений, а правильно выбранная и реализованная стратегия обеспечит не только хорошие результаты работы, но и покажет эрудированность и способность руководителя быть именно лидером.

3.11. Стратегии утверждения внутрифирменного авторитета: партнерство. Рязанцева Ю.Е.

Радаев В. В. в работе «Четыре способа утверждения авторитета внутри фирмы», которая является частью проекта по социологии предпринимательства, описывает четыре стратегии внутрифирменного авторитета: бюрократизм, патернализм, фратернализм и партнерство. В рамках данной работы рассматривается стратегия партнерства.

Радаев Вадим Валерьевич (29.03.1961) – российский социолог, экономист, главный редактор журнала «Экономическая социология», с начала 1990-х годов развивает современную теорию экономической социологии, с 1991г. руководил исследовательской группой, которая начала проводить теоретические и эмпирические исследования нового российского предпринимательства.

Основные характеристики стратегии партнерства. Иерархические отношения явно не выражены. Решения принимаются на основе общего обсуждения, где каждый вносит предложения в соответствии со своей квалификацией и сферой компетенции. Подчиненные должны понимать смысл решений и выполнять их в ходе самостоятельной работы. Основные параметры работы заранее оговорены. Руководитель не приказывает, а “координирует” общие действия. За каждым четко закреплены соответствующие функции, причем наниматель в них не вмешивается, текущий контроль, как правило, не предусмотрен. Но конечная ответственность за отведенный участок работы возлагается на конкретного исполнителя. Отношения деперсонифицированы, переведены на служебно-контрактную основу. Никто не считает необходимым налаживание внеслужебных связей или вникать в чьи-то личные дела. Никто не обязан также проявлять особую преданность предприятию, достаточно исполнения прямых профессиональных обязанностей.

Итак, руководитель становится “координатором”. Партнерство отличается формальным демократизмом — самостоятельные индивиды объединяются для работы по свободному контракту, а верховный “координатор” распределяет подряды и контролирует соблюдение оговоренных условий.

В упрощенном виде типологию можно представить как пересечение двух шкал, измеряющих относительную строгость иерархии и степень формальности отношений. Шкалы эти относительно самостоятельны. Так, подчеркнутая неформальность отношений вовсе не означает ослабления контроля. Напротив, там, где стираются грани между служебным и личным, контроль часто становится плотнее, централизация выше, а дистанция, разделяющая руководителя и его подчиненных значительнее. Это хорошо видно как на примере японской корпорации, так и в совершенно другой среде — в калифорнийских фирмах с их активно демонстрируемой демократичностью (все обращаются к “боссу” по имени, вместе проводят уик-энды и т.п.).

Таблица 1. Основные способы организации внутрифирменных отношений

		Тип иерархии	
		Сглаженный	Выраженный
Характер отношений	Неформальные	Фратернализм	Патернализм
	Формальные	Партнерство	Бюрократизм

Таблица 2. Принципы построения стратегий утверждения авторитета внутри фирмы

		Иерархия			
		Сглаженная	Выраженная		
Отношения	Личные	Фратернализм	Патернализм	Вовлечены	Внеслужебные дела
	Безличные	Партнерство	Бюрократизм	Не вовлечены	
		Разъяснения	Приказы		
		Реализация решений			

		Принятие решений			
		Коллективное	Индивидуальное		
Обязанности	Заменяемы	Фратернализм	Патернализм	Общая	Ответственность
	Закреплены	Партнерство	Бюрократизм	Персональная	
		Гибкий	Жесткий		
		Трудовой контроль			

Партнерство более других форм напоминает экономическое поведение в духе теории агентских отношений. То, что обычно понимается под агентскими отношениями, без особого труда можно обобщить следующим образом. В каждой конкретной ситуации участвуют, по меньшей мере, два субъекта экономических отношений — принципал и агент. Принципал нанимает агента, действующего от имени принципала, для оказания неких услуг и, чтобы облегчить достижение поставленных целей, делегирует этому агенту некоторые полномочия по принятию решений.

Если речь идет о факторах выбора форм внутрифирменной организации, то к их числу, несомненно, относятся: размер предприятия, технология производства, сфера деятельности, форма собственности, социальный состав работающих и, наконец, личные предпочтения менеджеров. Что касается размера организаций, то мы вправе ожидать, что, скажем, ориентации на неформальные отношения в большей степени присущи малым и средним предприятиям или локальным (“тесным”) сообществам, и что крупные современные фирмы нуждаются в более интенсивном бюрократическом контроле. Но эту связь не стоит абсолютизировать. Не менее важен профиль работы предприятия. В организации научных коллективов относительно чаще прибегают к партнерским отношениям. Так что “технологические” различия, безусловно, есть, но и здесь железной зависимости не наблюдается. Например, трудно отказаться от конвейерных линий в автомобильной сборке. Но отношения вокруг конвейера могут складываться самые разные.

Некоторые различия связаны с формой собственности хозяйств. Государственные организации, при прочих равных условиях, являют больший формализм и насаждают больше иерархических ступеней по сравнению с частными предприятиями, где иерархия имеет меньше ступеней и не столь подчеркивается. Оказывает влияние социальный состав нанимателей и наемных работников. Отношения с представителями своей статусной или возрастной группы имеют менее формальный характер; с этническими группами они складываются по-разному, в зависимости от “демократичности” культуры.

Остается место и для личных предпочтений управляющих, которые не следует сводить к сугубо психологическим пристрастиям или инстинктам, речь идет, прежде всего, о культурных ориентациях и традициях разных стран. Если в Японии, например, руководитель печется о внеслужебных делах и моральном облике своих подопечных как заботливый и уважаемый отец, то британская фирма более культивирует бюрократические или партнерские отношения: руководитель напоминает здесь офицера добровольной армии, а рядовые работники — солдат, набранных по срочному индивидуальному контракту. Предпочтения управляющих складываются в процессе выработки 'целенаправленных стратегий и в следовании сложившимся практикам хозяйственной жизни. Формируя сценарии своих организующих действий в первом случае, или не задумываясь о них во втором случае, предприниматели переносят в сферу трудовых отношений более широкий социальный опыт, выстраивают своего рода общество в миниатюре.

3.12. Связь “традиционных” и “современных” организационных форм.

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кафедра «Прикладная социология»

Учебная дисциплина «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ»

Тема 4. Социология рынка

По материалам выполненных студентами индивидуальных заданий, выданных доцентом кафедры «Прикладная социология» Назаренко С.В., кандидатом социологических наук, доцентом

4. Социология рынка

4.1. Общее понятие рынка и его основные элементы. Аношкина М.С., Абрамкина М.О.

Термин "рынок" относится к числу тех, которых мы слышим практически каждый день. многие из нас ходят на рынок за продуктами, другие слышат в новостях, что рухнул рынок акций и так далее. Но что же такое рынок?

Одним из первых концепцию рынка разрабатывал во второй трети XVI века испанский и перуанский юрист и экономист **Хуан де Матьенсо**. Он разрабатывал теорию «свободного рынка», «стоимости» и «справедливой цены». Его теория субъективизма стоимости приводит к различению элементов спроса и предложения внутри рынка. Матьенсо использует термин «конкуренция», чтобы описать соперничество внутри свободного рынка, в свою очередь дающего определение понятию публичных торгов и соперничества покупателей и продавцов.

Другой автор, **Р. Бойе**, представитель французской регуляционистской школы считал, что существует пять различных концепций рынка.

1. Рынок - это место, **где организуется процесс торговли**, то есть где регулярно встречаются продавцы и покупатели. Это самое каноничное и известное определение, оно сформировалось еще в XII в. Существует понятие "открытые рынки", подразумевая места организации так называемой "внемагазинной торговли". Они могут быть постоянными и временными, регулируемыми и стихийно организованными - определение будет таким же.

2. Существует другое, более широкое, "географическое" определение, которое привязывает понятие рынка к определенным городам, странам, территориям, континентам. Рынок - это определенная **территория, на которой происходят акты купли-продажи**. Например - международный рынок или американский рынок.

3. На рынке действуют механизмы спроса и предложения, а значит рынок - это **саморегулирующийся механизм спроса и предложения**. Участники рынка могут сами решать, что производить и по какой цене продавать. Здесь существует конкуренция между хозяйственными агентами и свободное ценообразование. Данное определение не привязано к определенному месту, оно акцентирует внимание на сущностных характеристиках - модель, фиксирующая условия, при которых достигается рыночное равновесие.

4. Говоря еще более конкретно, рынок - **это суммарный платежеспособный спрос**, предъявляемый на определенный вид продуктов и услуг. Данное понимание рынка характеризует уже не территорию, а совокупность потребителей того или иного товара. Здесь мы акцентируем внимание в первую очередь на масштабе спроса.

5. Рынок - это **хозяйственная система**, в которой саморегулирующийся рыночный механизм является господствующей формой хозяйства. Рыночные принципы хозяйственной организаций начинают переноситься на все общество, именуемое "рыночным обществом".

В настоящее время все эти трактовки понятия "рынок" в той или иной мере сосуществуют и в академической терминологии, и отчасти в обыденной речи. Наряду с трактовкой рынка как территории обмена, используется его понятие как формы хозяйства, уже не столь привязанное к определенному месту. А рядом с ними располагается неоклассическая экономическая концепция "идеального рынка", в которой обмен осуществляется автоматически, без каких-либо сил трения.

Существуют различные подходы к трактовке рынка и его происхождения. **В.В. Радаев** выделяет четыре основных подхода со стороны социологии рынка:

1. **Рынок как историческая форма интеграции хозяйства.** Экономисты широко используют деление экономических систем на традиционную, плановую и рыночную. При этом **М. Вебер** указывал на следующие ограничения свободы рыночного обмена, регулярно возникавшие на протяжении истории: определенные объекты выводились из

сферы рыночных сделок; некоторые сословные группы исключались из рыночного обмена в целом или из обмена специфическими товарами; накладывались ограничения на потребление определенных товаров; поддерживалась монополия политической власти.

В итоге рыночная экономика на протяжении большей части истории играла подчиненную, вспомогательную роль.

2. **Рынок как институты**. Под институтами здесь подразумеваются не абстрактные ценности (идеальные стандарты поведения), институты не выводятся из норм обобщенной морали. В своем исходном определении институты понимаются как правила поведения в повседневной деятельности и способы поддержания этих правил.

Институты одновременно ограничивают и стимулируют повседневные действия хозяйственных агентов, так как все экономические действия так или иначе укоренены в институтах. Институты основываются на предустановленных и привычных регулятивных принципах, которые позволяют совершать выбор и предсказывать действия других акторов.

3. **Рынок как сети.** Рынок может быть представлен как переплетение социальных сетей под которыми понимается совокупность устойчивых связей между участниками рынка. Рынки различаются прежде всего структурой сложившихся между ними связей, соответственно рыночная ситуация определяется не столько собственными свойствами самих участников, сколько их позиционированием в сетях.

Сетевые связи имеют разное содержательное наполнение. Они многозначны и могут по-разному интерпретироваться участниками рынка в зависимости от текущей ситуации или культурных контекстов. Сетевые структуры, таким образом, выступают как своего рода "скелет" рынка.

Сетевые связи характеризуются тремя принципиальными чертами, подчеркивающими их социальный характер: укорененностью, связанностью и реципрокностью (взаимностью). Сетевой подход исходит из простого допущения о том, что хозяйственные агенты с большей вероятностью вступают в отношения с теми, с кем они имели дело ранее, убедившись в надежности уже известных партнеров.

4. **Рынки как культуры.** Рыночные институты погружены в более широкие социальные контексты, получают подкрепление и обоснование в определенной культуре.

Нужно понимать, что культура не является чем-то внешним по отношению к хозяйственной сфере. Социокультурные факторы являются переменной величиной, они варьируются от сообщества к сообществу, от одного исторического периода к другому. Такой подход, безусловно, накладывает определенные ограничения в части формализации получаемых результатов. И для исследования рынков как культур широко используются более "мягкие" этнографический и исторический подходы.

Говоря об **основных элементах рынка**, можно выделить следующие:

1. Состав участников рынка (продавцов и покупателей);

2. Состав производимых и обмениваемых товаров (товарной группы);

3. Институциональные элементы (формальные и неформальные), ограничивающие и стимулирующие поведение участников рынка;

4. Структурные элементы, выражающие устойчивые формы организации и связи между участниками рынка;

5. Концепции контроля, регулирующие формирование деловых стратегий участников рынка.

Однако существует и другая позиция, более узкая, которая полагает, что рынок базируется на **четырех основных элементах**:

1. Спрос - это представленная на рынке потребность в определенном количестве тех или иных товаров, которые потребители могут купить при сложившихся ценах и денежных доходах.

2. Предложение - это количество товаров, которое имеется в продаже при данной цене.

3. Цена - это денежное выражение стоимости. Однако обычно цену трактуют как количество денег, которое уплачивает покупатель продавцу за определенный товар.

4. Конкуренция - это экономическая борьба, соперничество между товаропроизводителями за получение максимальной прибыли путем использования наиболее выгодных условий производства и сбыта продукции.

Таким образом, можно сделать вывод, что в разных парадигмах современной экономической социологии рынки представляются соответственно как сетевых связей, институциональных ограничений и культурных смыслов. Несмотря на очевидное различие подходов, они близки тем, что рассматривают рынки как социальные конструкты, не сводимые к действиям отдельных хозяйственных агентов.

* * *

Определение «рынка» Финансово-инвестиционного толкового словаря гласит: рынок

1) Открытое для всех место, где покупаются и продаются товары или услуги, напрямую или через посредников. Также наз. markertplace. (2) Так иногда говорят собирательно о людях, имеющих возможность продавать и желание покупать товары или услуги; понятие эквивалентно понятию "спрос". (3) Рынки ценных бумаг в совокупности или Нью-йоркская фондовая биржа, в частности. (4) Сокращение, использующееся вместо термина "рыночная стоимость" (market value), т.е. оценка активов на основе цены, которую они получили бы на открытом рынке, обычно определяемая рыночной ценой (market price), по которой аналогичные активы недавно продавались и покупались. (5) В качестве глагола значит "продавать". Рынок развивается вместе с развитием товарного производства, вовлекая в обмен не только произведенные продукты, но и продукты, не являющиеся результатом труда (земля, дикорастущий лес).

Сущность рынка. Рынок представляет сферу обмена (обращения), в которой осуществляется связь между агентами общественного производства в форме купли-продажи, т.е. связь производителей и потребителей, производства и потребления.

Субъектами рынка являются продавцы и покупатели. В качестве продавцов и покупателей выступают домохозяйства (в составе одного или нескольких лиц), предприятия, государство. Большинство субъектов рынка действуют од-

новременно и как покупатели, и как продавцы. Субъекты взаимодействуют на рынке, образуя взаимосвязанный «поток» купли-продажи.

Объектами рынка являются товары и деньги. В качестве товаров выступает произведенная продукция, факторы производства (земля, труд, капитал), услуги. В качестве денег – все финансовые средства.

Рынок как самостоятельное образование включает три основных элемента: рынок товаров и услуг, рынок труда, рынок капитала. Все эти три рынка органически взаимосвязаны и воздействуют друг на друга. Развитость рынка и рыночных отношений зависит от развития всех его составляющих.

Условия возникновения рынка: 1) общественное разделение труда. Посредством разделения труда достигается обмен деятельностью. В результате работник определенного вида труда получает возможность пользоваться продуктами любого другого конкретного вида труда;

2) специализация. Специализация – форма общественного разделения труда как между различными отраслями и сферами общественного производства, так и внутри предприятия на различных стадиях производственного процесса. В промышленности различают три основные формы специализации:

– предметную (автомобильные, тракторные заводы);

– подетальную (завод шарикоподшипников);

– технологическую (прядильная фабрика);

3) ограниченность производственных возможностей человека. Ограничены в обществе не только производственные возможности человека, но и все другие факторы производства (земля, техника, сырье). Их общее количество имеет пределы, а применение в какой-либо одной сфере исключает возможности такого же производственного использования в другой. В экономической теории это явление получило название закона ограниченных ресурсов. Ограниченность ресурсов преодолевается посредством обмена одного продукта на другой через рынок;

4) экономическая обособленность товаропроизводителей. Экономическая обособленность означает, что только сам производитель решает, какую продукцию выпускать, как ее производить, кому и где продавать. Правовым режимом состояния экономической обособленности является режим частной собственности. Обмен продуктами человеческого труда в первую очередь предполагает наличие частной собственности. С развитием частной собственности развивалось и рыночное хозяйство. Объекты частной собственности многообразны. Они создаются и приумножаются за счет предпринимательской деятельности, доходов от ведения собственного хозяйства, доходов от средств, вложенных в акции, ценные бумаги.

Основные признаки рынка: спрос, предложение и конъюнктура. Основными и наиболее важными с точки зрения маркетинга и, шире, всей экономической науки характеристиками рынка являются связь между спросом и предложением, а также емкость рынка.

Спрос — это количество определенного вида товара, которое население готово приобрести. Спрос, таким образом соотносится с позицией потребителя. Предложение, напротив, — это характеристика продавца, который также рассматривается обобщенно.

Предложение — это количество товара, которое производители и продавцы желают реализовать на рынке.

В экономике принято считать спросом только то количество товара, которое будет непременно куплено. Другими словами, оно должно быть обеспечено деньгами, которые потребители готовы заплатить за товар.. Простое желание, которое из-за отсутствия денег не выльется в покупку, в расчет не принимается. Маркетолог, конечно, может думать, как заставить этих людей выложить свои деньги, однако с точки зрения предприятия важно не то, сколько людей могли бы вообще приобрести его товар, а то, сколько его реально купили. От этого же зависит прибыль предприятия!

В то же время спрос имеет более сложную структуру и не определяется исключительно наличием денег. На то, что на акт покупки влияют вкус потребителей, их пристрастия, оценка экономической ситуации, наличие товаров-заменителей и цены на них и т. д., было замечено не сразу. Однако в настоящее время анализ этих показателей играет ведущую роль в маркетинговой деятельности.

Спрос и предложение вступают в сложное взаимодействие, и его результатом становится та цена, по которой были проданы и куплены товары, то есть цена, имевшая место при сделке. Продавец, естественно, стремится продать свой товар как можно дороже, так как от этого зависит его прибыль. Потребитель, напротив, хочет, чтобы при соответствующем качестве товар стоил как можно дешевле, так как освободившиеся деньги он может направить на удовлетворение других потребностей.

Исход «торга» в любом случае зависит от того, насколько товар нужен потребителю и сколько он готов за него отдать, а также от затрат производителя и желательного для него уровня прибыли. Таким образом, цена является показателем соотношения между спросом и предложением.

В какой-то момент повышение цены может оказаться невыгодным, потому что оно приведет к снижению общего уровня прибыли. Такой момент далеко не всегда легко определить, однако к этому нужно стремиться. Ни один человек не может совершенно точно знать, в какой момент из-за повышения цены получаемая им прибыль начнет снижаться. Следовательно, ценность маркетинга состоит в том, что он может более или менее точно предсказать возникновение такого рода эффектов и спланировать действия, которые могут изменить ситуацию.

Согласно традиционной экономической теории, в результате взаимодействия спроса и предложения формируется равновесная цена. Фактически равновесная цена является тем компромиссом, к которому приходят продавец и покупатель в процессе торга. На обычном рынке это проявляется в том, что люди договариваются. В ситуации массового производства и массовой торговли положение меняется, поскольку регулирование цен осуществляется окольными путями.

Так, о том, что цена слишком высокая, владелец магазина обычно узнает по тому, что падает выручка, а не по тому, что покупатели сказали ему об этом. Более строго, равновесная цена — это цена, при которой количество товара, предложенного на рынке, равно количеству товара, на которое предъявлен спрос.

Она потому и называется равновесной, что уравновешивает спрос и предложение. При равновесной цене все производители могут продать все свои товары, а покупатели готовы приобретать их именно в том количестве, в котором они предлагаются. Нет ни переизбытка товаров, ни их дефицита.

Конечно, равновесная цена возникает далеко не всегда. Более того, равновесная цена — это идеальный случай, обычно ее выделить вообще невозможно. Однако все, что происходит на рынке, подчиняется этой более общей закономерности: чем выше цена товара, тем меньше людей может его купить.

Соотношение между спросом и предложением традиционно осмысляется как конъюнктура рынка. Конъюнктура рынка может рассматриваться как характеристика конкретного состояния рынка в тот или иной момент времени и как характеристика, изменяющаяся на протяжении какого-то отрезка времени.

Рыночная конъюнктура в первом смысле представляет собой характеристику состояния спроса и потребления в определенный момент времени. С этой точки зрения мы просто характеризуем их соотношение (например, в данный момент предложение выше спроса или, наоборот, ниже спроса).

Во временной перспективе конъюнктура может быть неизменной, падающей и повышающейся.

При неизменной конъюнктуре рынка соотношение между спросом и предложением остается неизменным. Спрос может быть как выше, так и ниже предложения, важно, что их соотношение остается прежним. Такая конъюнктура встречается достаточно редко, поскольку конъюнктуре свойственно постоянно колебаться. Эти колебания могут быть не очень значительными, однако они все равно оказывают влияние на состояние рынка и возможности производителей на нем.

При падающей конъюнктуре предложение превышает спрос. В этом случае на рынке возникает излишек товаров, причем этот излишек имеет тенденцию постоянного увеличения. Для падающей конъюнктуры характерно то, что цены на товар постоянно снижаются, и любые попытки увеличить производство товаров приводят к еще более быстрому снижению цен.

При повышающейся конъюнктуре изменение соотношения между спросом и предложением изменяется в обратном направлении: спрос постоянно растет и все больше и больше превышает предложение. Очевидно, что в этой ситуации цены имеют тенденцию расти, поскольку потребители в условиях дефицита готовы покупать необходимый им товар по более высокой цене. Если предприятие увеличивает свою экспансию на рынок, то есть.количество товаров возрастает, цены, скорее всего, будут хотя бы на какое-то время стабилизироваться.

О конъюнктуре рынка можно судить по ряду факторов:

1) по величине товарных запасов,

2) по динамике производства и строительства,

3) по изменению уровня цен, процентных ставок, курсов ценных бумаг,

4) по изменениям в уровне прибыли, издержек производства и заработной платы,

5) по соотношению между числом занятых и безработных.

На конъюнктуру рынка оказывает влияние целый ряд факторов, среди которых принято выделять 1) циклические, 2) нециклические и 3) случайные.

Циклические факторы представляют собой причины, которые оказывают влияние на конъюнктуру рынка со строгой периодичностью. Так, например, у значительной части товаров конъюнктура зависит от времени года.

Понятно, что весной очень мало людей станет покупать зимнее пальто; скорее всего, выбор падет Либо на осеннюю, либо на летнюю одежду. Кроме того, эти факторы могут быть связаны с необходимостью обновления основного капитала — оборудования, при помощи которого производятся товары.

К нециклическим факторам относят факторы, влияние которых является постоянным, неизменным. Ярким примером нециклического фактора является научно-технический прогресс. Мы знаем, что в мире постоянно появляются какие-то новшества, ученые совершают открытия, придумывают новые приборы. Однако мы никогда не можем предсказать, в какой именно момент будет совершено открытие и насколько сильным будет его влияние на экономику.

Наконец, случайные факторы оказывают воздействие, временно; как правило, влияние таких факторов очень быстро прекращается. Примером случайного фактора могут служить разнообразные стихийные бедствия, эпидемии, а также влияние моды. В отличие от нециклических факторов, которые существуют постоянно, случайные факторы возникают на какое-то время, а затем прекращаются, исчезают. Научный прогресс постоянно движется вперед, но невозможно представить, чтобы буря длилась вечно.

4.2. Рынок в политической экономии и неоклассической экономической теории. Аношкина М.С., Великжанина А.В., Абрамкина М.О.

Классическая политическая экономия зародилась в конце XVII века. Весь период развития политэкономии можно разделить на несколько основных этапов.

Первый этап - середина XVII — начало XVIII века- характеризуется расширением рыночных отношений, теория меркантилизма получает свое развитие. Главными представителями этого направления считаются английский и французский экономисты **У. Петти и П. Буагильбера.**

Рассмотрим подробнее отношение к рынку У. Петти. Английский статистик и экономист, один из основоположников-первопроходцев классической политической экономии в Англии.

В своих экономических воззрениях **Уильям Петти** является одним из представителей движения против теории меркантилизма. Главная его работа по политической экономии: Трактат о налогах и сборах (1662), где он одним из первых выдвигает положение о том, что ценность предметов определяется количеством затраченного на их производство труда. Петти отрицает теорию торгового баланса. Он высказывается против регулирования высоты процентов и против чрезмерного государственного вмешательства в экономику, выступает за саморегулирование рынка. Данная теория становится предшественницей модели невидимой руки рынка А. Смита.

Второй этап - это теории **Адама Смита (**XVIII век**)**. Основой теории Смита стало то, что экономические законы незыблемы и объективны вне зависимости от воли и сознания человека. Классические законы, открытые Смитом — разделения труда и роста производительности труда.

Среди его трудов можно выделить монументальное произведение «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 год). Согласно взглядам А. Смита, важнейшим условием роста богатства страны является свобода хозяйственной деятельности, то есть свобода рынка. Государственное регулирование целесообразно только в тех случаях, когда свобода рынка угрожает общественному благу. Так, полезной мерой Смит считал регулирование выпуска банкнот.

Основные воззрения на рынок у Смита можно увидеть через теорию невидимой руки рынка. **Теория невидимой руки рынка** Адама Смита о том, что рыночная система преобразует независимые действия отдельных покупателей и продавцов, совершаемые ими в собственных интересах таким образом, что они обеспечивают наиболее эффективное распределение ресурсов.

Данная теория включает в себя следующие постулаты:

1. **Спрос** – мощнейший двигатель экономики. Рыночная экономика такова, что если есть спрос на ее продукцию, она мобилизует все свои ресурсы, но удовлетворит этот спрос.

2. **Предложение** товаров, услуг должно быть достаточным, чтобы полностью покрывать спрос.

3. **Рыночные цены** свободно формируются под влиянием колебаний спроса и предложения на них.

4. **Конкуренция** заставляет все субъекты рыночной экономики производить только то, что нужно рынку.

5. **Колебание массы и норм прибыли** существует в всех сферах бизнеса, там где достигается бОльшая норма прибыли и туда переливаются экономические ресурсы.

6. **Ставка процентов** (ставка рефинансирования) - мощный регулятор в развитии рыночной экономики, это ставка которую предоставляет ЦБ коммерческим банкам, а коммерческие банки – фирмам и домашним хозяйствам.

Третий этап — вся первая половина XIX века. В историческом аспекте соотносится с завершением промышленного переворота в развитых странах. В этот период идеи А. Смита углублялись и дополнялись целой группой его последователей, среди них: **Д. Рикардо, Ж. Б. Сей, Ф. Бастиа, Т. Мальтус, Н. У. Сениор** и другие.

Д. Рикардо - английский экономист, последователь и одновременно оппонент Адама Смита, выявил закономерную в условиях свободной конкуренции тенденцию нормы прибыли к понижению, разработал законченную теорию о формах земельной ренты.

Был приверженцем концепции экономического либерализма, не допускающей никакого государственного вмешательства в экономику и предполагающей свободное предпринимательство и свободную торговлю. Считал, что главная задача политической экономии — определить законы, управляющие распределением доходов.

Рикардо считал, что государство не должно вмешиваться ни в производство, ни в обмен, ни в распределение. Государственная политика должна строиться на экономических принципах, а основной способ взаимодействия государства с населением сводится к налогообложению. Но налоги не должны быть высокими, ибо если весомая часть капитала изымается из оборота, то результатом становится нищета большей части населения.

Еще один представитель третьего этапа - **Жан Батист Сей.** В своих работах «Трактат политической экономии» (1803) и «Полный курс политической экономии» развивает идеи А. Смита, считает, что в процессе производства создаются не материальные блага, а услуги, и наоборот. Даже отношения между рабочим и капиталистом рассматриваются как обмен услугами. Одно из ключевых мест во взглядах Сэя занимает теория рынка. Он считает, что излишнее производство невозможно и является лишь следствием нехватки товаров-комплементов.

Сэй формирует **четыре основных закона рынка:**

1. Каждый производитель заинтересован в успехе другого, так как успех одной отрасли способствует успеху остальных, стимулируя всеобщее развитие

2. Чем больше рынок, тем более экстенсивным является производство и тем более прибыльным он есть для производителя, поскольку цена возрастает с ростом предложения

3. Те слои общества, которые ничего не производят, не приумножают богатство экономики, но разоряют его

4. Импорт способствует развитию обмена, так как иностранные товары можно приобрести лишь после реализации своих

Четвёртый этап — вторая половина XIX века. Это период обобщения лучших достижений классической школы. Яркими представителями этого этапа являются **Дж. С. Милль и К. Маркс**. В этот период началось формирование «неоклассической экономической теории».

Один из первых представителей неоклассической теории - **А. Маршалл**. В книге "Принципы экономической науки" (1890) Маршалл проанализировал многие важные вопросы экономической теории с помощью новых методов анализа равновесия - аппарата кривых спроса и предложения. Объясняя механизм рыночного равновесия, он поставил точку в разговоре о том, что важнее в определении рыночной цены - затраты или полезность.

Еще один яркий представитель неоклассики - **Д.Рикардо**. Основная работа - «Начала политической экономии и налогового обложения» вышла 1817 г. В этой работе он ставил задачу выявить внутренние закономерности развития экономики, наметить пути роста благосостояния страны.

Рикардо критиковал А.Смита за непоследовательность и анализировал экономические категории как единую систему, подчиненную закону стоимости. Считая, что определяющую роль играет классовая структура общества, он пытался установить законы распределения национального дохода между тремя главными классами.

В общем, можно сделать вывод, что термин "рынок" является очень объемным и комплексным. Большинство экономистов трактовали его с разных сторон, в зависимости от школы, к которой они принадлежали. В целом, можно сказать, что согласно классической экономике рынок должен был быть свободным от государственного вмешательства,

однако в последствии экономисты поняли, что существует множество "провалов рынка", которые он не может нивелировать, соответственно государственная поддержка рынку необходима.

* * *

Темой данного эссе является классическая политическая экономия, которая изучает все сферы экономики - производство, распределение, обмен и потребление материальных благ и услуг. От поверхностного описания хозяйственных явлений она переходит к открытию их сущности и законов развития экономики.

Классическая политическая экономия по-своему доказала научную несостоятельность меркантилизма. Во - первых, богатство нации создается не в торговле, а в производстве. Производство же основывается на естественных законах, а поэтому не нуждается во вмешательстве государства. Необходимо отметить, что цель меркантилизма заключалась в поднятии благосостояние нации , однако, этого невозможно было достичь на практике с помощью внешней торговли. Постоянный приток в страну драгоценного металла приводил к обратному результату. Обилие денег в государстве вызывает рост внутренних цен, удорожание товаров, что уменьшает потребление продуктов населением. В классической политической экономии образовались две школы - французская и английская.

Основателем французской школы считается Франсуа Кенэ. Эта школа классической политической экономии возникла во Франции в середине XVIII в. и получила распространение в Италии, Великобритании, Германии и других странах. Основной идеей Франсуа Кенэ было то, что сельское хозяйство было единственной отраслью, которое создавала дополнительные «чистые продукты», за счет которых увеличивалось богатство всей страны. В земледелии труд создает больше продуктов, чем нужно для воспроизводства его самого и его условий.

Английская классическая политическая экономия возникла и развивалась в XVII - XVIII вв. В отличие от физиократов, английские классики считали, что богатство создается не только в сельском хозяйстве, но и во всех других отраслях материального производства. Основателями этой теоретической школы были Вильям Петти, Адам Смит и Давид Рикардо. Они внесли выдающийся вклад в углубленное исследование капиталистической экономики, создали свое учение о росте национального богатства.

У. Петти принадлежит знаменитая формула: природа - мать, труд - отец богатства. Именно он впервые высказал идею о том, что труд является важнейшим источником богатства. Наибольший вклад в классическое направление теории внес А.Смит, превративший политическую экономию в научную систему, после чего она стали преподаваться в высших учебных заведениях В главном труде - "Исследование о природе и причинах богатства народов (1776 г.) - он обосновал "естественный порядок" в экономической жизни. Устоями этого порядка были признаны господство частной собственности, свободная конкуренция и свободная торговля, невмешательство государства в хозяйственную деятельность.

При разработке учения о рыночной цене классики глубоко раскрыли ее зависимость главным образом от производства, от условий предложения товаров на рынке. Однако они не исследовали воздействия спроса покупателей на цену.

А.Смит и Д.Рикардо стремились применить трудовую теорию стоимости к исследованию внутреннего содержания и законов развития капиталистической экономики. Они считали, что фабричные рабочие своим трудом создают новую стоимость. Эта стоимость лишь частично достается им (заработная плата), а отдельную часть (прибавочную стоимость) присваивают капиталисты. За счет прибавочной стоимости они расплачиваются за банковский процент, за аренду земли у землевладельцев .

* * *

Классическая политическая экономия была построена на основе применения прогрессивных методологических приемов исследования, известных на тот момент, таких как причинно-следственный (каузальный), индуктивный и дедуктивный, научной (логической) абстракции и др. В период классической школы политическая экономия стала подлинно научной дисциплиной, изучающей экономику свободной конкуренции.

Основателем направления является А. Смит, его ближайшими последователями («смитианцами») — доктор Дж. Андерсон, граф Лодердейл, Т. Мальтус,Т. Тук, полковник Роберт Торренс, сэр Э. Уэст и Дж. Х. Марсет. Смит изложил логичную систему, которая объяснила работу свободного рынка на базе внутренних экономических механизмов, а не внешнего политического управления.

Неоклассическая теория исследовала рыночное хозяйство в период господства свободной конкуренции. Она соединила идеи классической политической экономии с идеями маржинализма. Альфред Маршалл (1842-1924) — один из ведущих представителей неоклассической экономической теории, лидер кембриджской школы маржинализма. Центральное место в исследованиях Маршалла занимает проблема свободного ценообразования на рынке, характеризуемом им как единый организм равновесной экономики, состоящий из мобильных и информированных друг о друге хозяйствующих субъектов. Рыночную цену он рассматривает как результат пересечения цены спроса, определяемой предельной полезностью, и цены предложения, определяемой предельными издержками.

А.Маршалл фактически сохранил заимствованную у «классиков» исходную позицию о совершенной конкуренции, предопределяющую положение о том, что цена задается рынком, а не предприятием. Кроме того, полагая, что каждый человек, приобретая вещь, исходит «из представляющихся ему возможностей или из складывающейся обстановки, или... из конъюнктуры», он вводит понятие«потребительский избыток». Последнее, на его взгляд, — это «разница между ценой, которую покупатель готов был бы уплатить, лишь бы не обойтись без данной вещи, и той ценой, которую он фактически за нее платит», т.е. «экономическое мерило его добавочного удовлетворения».

В целом, обе эти теории сходятся на том, что на рынке выступают полностью независимые агенты, каждый из которых стремится реализовать свой экономический интерес. Вступая в отношения обмена, каждый агент рынка, уступая то или иное благо, стремится получить взамен другое благо.

Реализация экономических интересом совершается в актах купли-продажи благ, которые приобретают форму товара. Поэтому товаром является благо, предназначенное для удовлетворения той или иной потребности и имеющее

меновую стоимость. Последняя характеризует такое свойство блага, как способность обмениваться в определенных пропорциях на другие блага.

На рынке встречаются два контрагента, один из которых стремится продать товар подороже (продавец), а другой желает приобрести его подешевле (покупатель). Свободное проявление воли контрагентов и есть не что иное, как реализация экономических интересов, которые сводятся к максимизации извлекаемой выгоды.

Для такого волеизъявления, очевидно, на рынке должна царить атмосфера полной свободы и непринужденности, абсолютного равенства всех агентов рынка. Подобное состояние рыночных отношений и характеризуется понятием «свободный рынок», который должен отвечать целому ряду требований (признаков).

Одним из признаков такого рынка является, прежде всего, свободный доступ на рынок любого товаропроизводителя и выход из него, что предполагает безграничность числа его участников. Благодаря такой открытости влияние отдельно взятого товаропроизводителя на рыночную ситуацию в целом оказывается столь незначительным, что им можно пренебречь. Данное состояние рынка характеризуется полным отсутствием проявления монополии — господства одного продавца, или монопсонии — господства одного покупателя.

Однако для обеспечения свободного входа и выхода необходимо, чтобы все агенты рынка принимали эти решения на основе полной свободы доступа к исчерпывающей информации о рыночной ситуации (уровень цен и процента, состояние спроса и предложения и т.п.). Это открывает каждому участнику рынка возможность рационального поведения: свободу выбора с целью максимизации выгоды и минимизации затрат.

Другим признаком свободного рынка является абсолютная мобильность факторов производства, под которой понимается наличие возможности в случае необходимости осуществить перелив капитала, перемещение материальных и трудовых ресурсов из одних отраслей и сфер хозяйственной деятельности в другие.

Важным условием функционирования свободного рынка является недопущение вмешательства государства в экономические отношения субъектов рынка.

В реальной действительности полное выполнение вышеперечисленных условий представляется маловероятным.

Ели говорить о полной свободе конкуренции, то совершенно очевидно, что именно в результате неё одни товаропроизводители разоряются, другие укрепляют свои рыночные позиции, расширяют свой сегмент рынка и, в конечном счете, могут его монополизировать.

Кроме того, монополия может развиться и на основе выпуска принципиально нового продукта, использования новой технологии производства, которыми обладает только один товаропроизводитель, так как его права как пионера защищает патентное право.

Если говорить о свободном и равном доступе к информации, то это также нереально, ибо информация обладает стоимостью, и она также выступает в качестве товара. Поэтому более исчерпывающую информацию о том или ином рынке, перспективах его развития получит тот, кто в состоянии оплатить информационные услуги.

Условие свободной миграции капитали и ресурсов также трудно выполнимо.

Во-первых, имеются естественные ограничения, связанные с несовместимостью, разнородностью многих производств. Поэтому весьма сложной становится проблема перепрофилирования производственной деятельности в силу различного характера используемых средств производства и рабочей силы.

Во-вторых, различные отрасли и виды производств порой существенно отличаются друг от друга по величине капитала, необходимого для инвестирования с целью первоначальной организации производства. В связи с этим для перелива капитала, например, в капиталоемкие производства и отрасли (судостроение, металлургия, авиастроение) для многих фирм требуются весьма длительные сроки с целью накопления необходимой величины капитала.

Кроме вышеуказанных причин, ограничивающих возможности функционирования свободного рынка, следует назвать еще целый ряд. Рынок не может обеспечить потребности, которые имеют общественный характер: социальное обеспечение, оборона страны, нормальное функционирование денежного обращения, справедливое распределение благ, развитие стратегических направлений науки и техники.

При этом необходимо осознать, что в современных условиях безраздельно господствуют несовершенные рыночные структуры: монополии и монопсонии, олигополии (господство на рынке ограниченного числа продавцов), монополистическая конкуренция (относительно большое число продавцов, обладающих возможностью поведения монополиста). Следует заметить, что несовершенные формы конкуренции характеризуют и рынки ресурсов, промышленной и сельскохозяйственной продукции, сферы услуг.

Свободный рынок — это абстракция, идеал, которого нет и нельзя достичь. Конкретный рынок — это в большей или меньшей степени регулируемый рынок. Тем не менее, он обладает собственным механизмом саморегуляции. Основным его инструментом, прежде всего, являются цены, которые сигнализируют о положении дел на рынке как потребителям, так и производителям

4.3. Рынок как историческая форма интеграции хозяйства. Стулова Е.И.

Как мы знаем, рынок является одной из центральных категорий экономической теории. На сегодняшний день такая отрасль социологической науки, как социология рынков превращается в ведущее направление экономико-социологических исследований и позволяет полностью изучить состояние рынков.

Понятие рынка пришло в экономическую социологию из экономики, а в экономику – из повседневной жизни. Рынок – это общественная форма организации и функционирования экономики; совокупность конкретных экономических отношений и связей между покупателями, продавцами, а также торговыми посредниками по поводу движения товаров и денег. Эти отношения отражают экономические интересы субъектов рыночных отношений и обеспечивают обмен продуктами труда. В современной науке и общественной жизни нет единого понимания рынка, а подходы к его определению очень различаются, и в зависимости от контекста рынком называют принципиально разные явления. Для

этого можно воспользоваться классификацией представителя французской регуляционной школы Р. Бойе, который указывает на существование нескольких концепций рынка:

1. Рынок – это фиксированное место, предназначенное для официально разрешенной в определенные дни и часы торговли. Таково наиболее старое, пространственно-детерминированное представление о рынке, возникшее еще в XII веке;
2. Рынок – определенная территория, на которой происходят акты купли-продажи. Это более широкое, «географическое» определение, которое привязывает понятие рынка к определенным городам, странам, территориям, континентам;
3. Рынок – это совокупный платежеспособный спрос, предъявляемый на определенный вид продуктов и услуг. Данное понимание рынка обозначает уже не территорию, а совокупность покупателей того или иного товара. Говоря «в соответствии с требованиями рынка...», имеется в виду разновидности спроса – на труд, на акции, на потребительские товары и пр;.
4. Рынок представляет собой саморегулирующийся механизм балансирования спроса и предложения посредством свободно устанавливаемых цен на продукты и услуги;
5. Рынок – экономическая система, в которой господствует конкуренция между независимыми хозяйственными агентами. В данном случае саморегулирующийся рыночный механизм распространяется на целые сообщества.

Объясняя понятие рынка, часто используется трактовка рынка как формы хозяйства. На рубеже XX века основатели неоклассической экономической теории (А. Маршалл и др.) наряду с пониманием рынка как «территории обмена» выработали его концепцию как *идеальной формы хозяйственных связей*. Рынок предстает здесь как механизм балансирования спроса и предложения, который может действовать в любых территориальных или отраслевых контурах. Речь идет не просто об агрегированной совокупности индивидуальных актов обмена, но об относительно автономной и целостной системе со встроенным механизмом саморегуляции. Рынок характеризуется как сфера, где доминируют конкуренция между независимыми агентами и свободное ценообразование.

К элементам, которые образуют рынок, можно отнести:

- Состав участников рынка (продавцов и покупателей);
- Состав производимых и обмениваемых товаров;
- Структурные образования, выражающие формы организации и связи между участниками рынка;
- Институциональные образования (формальные и неформальные), ограничивающие и стимулирующие поведение участников рынка;
- Концепции контроля, регулирующие формирование деловых стратегий участников рынка.

Макс Вебер указывал на следующие ограничения свободы рыночного обмена:

1. Определенные объекты выводились из сферы рыночных сделок;
2. Некоторые сословные группы исключались из рыночного обмена в целом или из обмена специфическими товарами;
3. Накладывались ограничения на потребление определенных товаров;
4. Ограничивалась конкуренция в интересах профессиональных цехов и торговых гильдий.

С XIX столетия роль рыночной формы хозяйства заметно возрасла. Произошло объединение ранее изолированных рынков в мировую систему «саморегулирующихся рынков». Однако это не приводит к безраздельному господству рыночной экономики. На сегодняшний день почти не осталось областей не затронутых влиянием рынка, поэтому сохраняются обширные сектора хозяйства, которые лишь в весьма ограниченной степени вовлекаются в рыночные отношения. К примеру, государственный сектор, который во многом регулируется иными принципами, нежели достижение прибыли; сектор некоммерческих организаций, остающийся в сильной степени неподвластным коммерческим расчетам; внутренние рынки крупных корпораций, в которых выстраиваются свои системы административных стандартов и неявных контрактов; домашние хозяйства, большинство из которых не стремится к товаризации.

Карл Поланьи – американский и канадский экономист, антрополог, социолог и политический философ венгерского происхождения, один из основоположников экономической антропологии – в книге «Великая трансформация» 1944 г. показывает, что развитие рыночной экономики связано с превращением в товары самых разных объектов, которые ранее товарами не являлись. Его работа была посвящена политическим и социальным процессам, протекавшим в Англии в эпоху становления и развития капитализма. Поланьи утверждает, что современная рыночная экономика и национальное государство следует воспринимать и исследовать не по отдельности, а как единое явления, порожденное человечеством, что он назвал обществом рынка – рыночным обществом. Образование подобного общества в итоге оказывается невозможным, т.к. по мнению автора, наиболее ключевые хозяйственные ресурсы – земля, труд и деньги – не могут превратиться в товар. Эти объекты по своей природе противятся товаризации, даже если и вовлекаются в рыночный оборот. Люди сопротивляются превращению этих объектов в товар, т.к. им кажется, что это противоречит сложившемуся порядку, который они воспринимают как «естественный», ведь земля связана с природными основаниями жизни человека, а труд есть прямое продолжение и реализация его способностей. Указанные объекты не могут свободно обращаться на рынках без серьезного регулирующего вмешательства государства, необходимого для поддержания существования и денежных, и земельных, и трудовых отношений. В конце концов, земля, труд и деньги становятся фиктивными товарами.

Таким образом, рынок – форма хозяйства, где блага изначально производятся для обмена, а не административного перераспределения или собственного потребления; совокупность структурно связанных продавцов и покупателей определенного товара, деятельность которых регулируется сходными правилами и разделяемыми большинством участников концепций контроля. В связи с реформами как в социальной, так и экономической сферах жизни выше представ-

ленные идеи являются достаточно значимыми в современной социально-политической реальности, и можно с уверенностью сказать, что рынок – это историческая форма интеграции хозяйства.

4.4. Проблема фиктивных товаров. Новикова Ю.Б., Тришина В.М.

Термин «фиктивный товар» был впервые введен в научный оборот Карлом Поланьи, который трактовал его как ненастоящий товар, предмет торговли, не произведенный для продажи. Речь идет о предметах торговли, которые в момент их обмена не являются продуктом затраченного труда и не способны удовлетворять потребности людей (за исключением потребности в объектах сбережения накоплений).

Карл Пауль Поланьи (21 октября 1886, Вена — 23 апреля 1964, Пикеринг, Онтарио) — американский и канадский экономист, антрополог, социолог и политический философ венгерского происхождения, один из основоположников экономической антропологии.

Фиктивность труда, земли и денег как товаров, по мнению Поланьи, заключается в том, что они **не являются в отличие от обычных товаров продуктами производственной деятельности, предназначенными для продажи.** Превращение их в товар предполагает формирование институтов, закрепляющих рыночные критерии оценки трудовой деятельности человека, тесно связанной с самим процессом жизни, использования природных ресурсов и т.д. Институты в данном случае не просто определяют рамки обмена, они создают саму возможность рыночного обмена правами собственности на экономические ресурсы.

В развернутом виде **права собственности включают три группы правомочий:**

1. права на использование актива;
2. право получать доход от использования актива и заключать с другими индивидами контракты об условиях получения дохода;
3. не ограниченное временем право передавать права собственности на актив другой стороне, т.е. право продавать или отчуждать актив.

В отличие от реальных товаров – изделий, услуг и информации, производство которых связано с затратами труда, фиктивные товары, т.е. «мыльные пузыри», «куски голубого неба», **могут появляться на рынке в неограниченном количестве, в связи с тем что затраты труда на их «производство» полностью отсутствуют.**

Одним из **наиболее распространенных видов фиктивных товаров** являются *ценные бумаги (акции, облигации, векселя и т.д.).*

Введение в обращение фиктивных товаров в виде ценных бумаг дестабилизирует цены в отдельных сегментах товарных рынков.

В частности, на рынке товаров производственного назначения в результате биржевой торговли нарушаются реальные стоимостные пропорции. Дело в том, что часть обращающихся на рынке товаров (в первую очередь это товары производственного назначения) приобретается с целью формирования товарных запасов. В этом случае часть товарной массы может рассматриваться в качестве инструмента сбережения накоплений. В этих условиях введение в обращение искусственных инструментов сбережения, таких как фиктивные товары, нарушает реальный товарно-денежный баланс. Следствием этого становится соответствующее изменение рыночных цен на товары производственного назначения.

Следует учитывать, что характер влияния обращения ценных бумаг на уровень товарных рыночных цен зависит от «национальной принадлежности» вводимых в обращение ценных бумаг.

В России введение в обращение дополнительной товарной массы в виде фиктивных товаров (например, ценных бумаг российских компаний) ведет к тому, что часть денег, обращавшаяся ранее на рынке реальных товаров, начинается обращаться на рынке фиктивных товаров.

Другая проблема обращения фиктивных товаров на национальном рынке связана с тем влиянием, которое они оказывают на рентабельность производства и его инвестиционную привлекательность. Так, в случае превышения рентабельности торговли фиктивными товарами над рентабельностью производства промышленных товаров уже сама возможность оборота фиктивных товаров становится фактором уменьшения инвестиционной привлекательности промышленного производства.

В качестве примера можно привести ситуацию на российском рынке в середине 90-х годов, когда большая часть свободных денежных средств направлялась инвесторами на приобретение фиктивных товаров – ГКО и ОФЗ. Причем нередки были случаи, когда новоявленные собственники промышленных предприятий отказывались от инвестиций в собственное производство в пользу финансовых «пирамид».

В целом, с одной стороны, становление и развитие саморегулирующейся рыночной экономики базируется на вовлечение в рыночный оборот таких фиктивных товаров как труд, земля и деньги, с другой само функционирование рынков экономических ресурсов возможно только на основе институционально установленной комбинации рыночных и внерыночных принципов взаимодействия и вознаграждения владельцев факторов производства.

* * *

Одним из наиболее важных вкладов в социальную науку стал вклад Карла Поланьи и его мнение о том, что земля, труд и деньги – фиктивные товары и что склонность относиться к ним, как к реальным, была источником противоречий и кризисных тенденций в развитии капитализма. Поланьи писал в эпоху индустриального и финансового капитализма, когда земля труд и капитал рассматривались в качестве первичных факторов производства. Тогда как современный капитализм рассматривается как экономика, основанная на знаниях, на том основании, что информация стала самым важным фактором производства и ключом к экономической конкурентоспособности. Поланьи определял экономику как институционально оформленный процесс взаимодействия человека с окружающей средой, который оборачивается постоянной поставкой удовлетворяющих нужды материальных средств. Так же он критиковал «ложный экономизм», относящийся ко всему экономическому поведению как формально рациональному и экономизирующему и потому приспосабливающему свойства и динамику некапиталистических стран к странам с рыночной экономикой. Однако

он признает, что в то время как экономическая деятельность в докапиталистических общественных формациях не проводилась, в первую очередь, по экономическим мотивам (например, ради наживы или страха остаться голодным из-за отсутствия работы), в современной рыночной экономике все больше преобладает ориентированность на прибыль, рыночно-опосредованная деятельность.

Учитывая его интерес как к нерыночной, так и рыночной экономике, Поланьи сосредоточился на организации распределения, а не производства. Он выделил четыре основных принципа: 1) домашнее хозяйство, основанное на экономически изолированном производстве для удовлетворения в значительной степени потребностей самодостаточной единицы, такой как семья, поселения, поместья; 2) взаимодействие среди аналогично устроенных или организованных групп; 3) перераспределение через аллокационный центр, связанный с политическим режимом; 4) обмен происходит через ценообразующие рынки в оторванной и потенциально саморегулируемой экономике. Поланьи отмечал, что симметрия, центральность и рыночный обмен могут быть объединены под влиянием одного принципа, а также, что торговля может основываться на взаимном дарении подарков или центрально организованном перераспределении, а не денежном обмене.

Поланьи также утверждал, что рыночная экономика может существовать только в рыночном обществе. Она должна включать все элементы отрасли, в том числе труд, землю и деньги. Однако, в то время как у этих трех элементов есть цена, они либо вообще не производятся (например, земля – это подарок природы), либо, если и производятся, их не продают (например, трудовая сила).

Тем не менее, из-за того, что труд и земля свободно покупались и продавались, рыночный механизм был сделан специально для них. Появилось предложение рабочей силы и спрос на нее. Соответственно, была рыночная цена на использование трудовой силы, называемая зарплатой, и рыночная цена на использование земли, называемая рентой. Труд и земля были предоставлены собственными рынками, аналогичными тем, где производились их товары. Но труд – лишь еще одно название для человека, а земля – природе.

Это объясняет, почему, несмотря на то что земля, труд и капитал являются абсолютно жизненно важными частями рыночной экономики, Поланьи считает их фиктивными товарами. Потому что, как он отмечает, то, что мы называем трудом, является человеческой деятельностью, земля – естественной средой человека, а капитал – мерой стоимости. Действительно, Поланьи подчеркивает, что допущение, что они произведены для продажи, категорически не соответствует действительности, и что рынки труда, земли и капитала организованы именно при помощи этой фикции. Это также влечет за собой организацию общества в целом как рыночного общества для поддержания организации хозяйства в отдельных рыночных и ориентированных на рынок учреждениях, оторванных от нерыночных учреждений. Тем не менее, если это фиктивное превращение в товар зайдет слишком далеко, это подорвет рыночную экономику, провоцируя широкий спектр пострадавших от этого общественных сил. Таким образом, расширение рыночной организации по отношению к настоящим товарам сопровождалось ее ограничением в отношении фиктивных. Саморегулирующийся рынок экономического либерализма противостоит социальной защите, предназначенной для охраны людей и природы.

Товар – это продукт или услуга, которая активно производится для продажи в процессе труда. Если бы это было не так, Поланьи не смог бы разумно различать товары и фиктивные товары. Товар может быть результатом работы крестьянина, государственного производства, кооперативов или предпринимательства, так же как капиталистического производства, - важно то, что он производится для продажи.

Капиталистический товар производится в процессе труда, нацеленном на конкуренцию, что создает давление на сокращение как общественно необходимого рабочего времени, так и общественно необходимого времени оборота. Это создает динамичное взаимоотношение между организацией производства и качеством производимых товаров.

Фиктивный товар имеет форму товаров (может быть продан и куплен), но не производится для продажи. Он уже существует в качестве потребительской стоимости, прежде чем приобретает форму обмена (например, природное сырье). Прежде всего, в отличие от капиталистического товара, фиктивный товар не создается в прибыль-ориентированных процессах труда под давлением рыночных сил рационализировать производство и сократить время оборота вложенного капитала. Эта концепция важна, потому что анализ земли, денег и рабочей силы как простого капиталистического товара будет затенять условия, в которых они поступают на рынок, трансформируются в нем и тем самым способствуют производству товаров и услуг для продажи. В этом смысле, фиктивный товар относится к широкому спектру квази-товаров, которые имеют цену, но по каким-либо причинам не удовлетворяют критериям полных капиталистических товаров.

И Карл Маркс, и Поланьи утверждают, что земля (или природа), рабочая сила и капитал являются фиктивными товарами. Они считают землю подарком природы, рабочую силу – общим человеческим потенциалом, не производимым капиталистами с целью получения прибыли. Даже когда она приобретает товарную форму, рабочая сила воспроизводится в значительной мере через различные рыночные институты и практики.

Тенденция к натурализации фиктивных товаров как объективно данных факторов производства ведет к ошибочной вере в то, что экономическая ценность возникает из неотъемлемых, постоянных качеств вещей, а не из условных, исторически конкретных социальных отношений. Это, в свою очередь, узаконивает идею что каждый фактор производства имеет право на свою часть в распределении дохода и общественного богатства.

Маркс и Поланьи писали в период промышленного и финансового капитализма, а не современного «информационного капитализма» или «основанной на информации экономики». Таким образом, они уделяли меньше внимания на рассмотрение знания как капиталистического товара. Интересно, что Маркс все же предсказывает некоторые аспекты этих противоречий в его рассуждениях о важности «всеобщего интеллекта» или «информации как общего фактора производства, который не поддается частному присвоению».

Хотелось бы закончить мудрыми словами вождя индейцев Кри, которые описывают пределы коммерциализации:

«Только после того, как будет срублено последнее дерево,

Только после того, как будет загрязнена последняя река,
Только после того, как будет поймана последняя рыба,
Только тогда вы поймете, что деньги нельзя съесть».

4.5. Сопротивление общества рыночным отношениям (К. Поланьи). Арсельгова М., Овечкин А

Карл Пауль Поланьи (21 октября 1886, Вена — 23 апреля 1964, Пикеринг, Онтарио) — американский и канадский экономист, антрополог, социолог и политический философ венгерского происхождения, один из основоположников экономической антропологии.

Основные труды:

- «Великая трансформация» (The Great Transformation, 1944);
- «Дагомея и работорговля» (Dahomey and the Slave Trade, 1966);
- «Примитивная, архаичная и современная экономика: эссе Карла Поланьи» (Primitive, Archaic and Modern Economics: Essays of Karl Polanyi, 1968);
- «Экономика как институциональный процесс» (1957)

Главная проблема во всех периодах творчества Карла Поланьи – это каким должно быть социально-экономическое устройство общества, состоящего из индивидов, свободных от рынка и государства.

Поланьи выступает с жесткой критикой как общества, основанного на системе саморегулирующихся рынков, так и общества, основанного на централизованной социалистической экономике советского образца. И ту и другую форму он рассматривает как варианты, неспособные обеспечить свободу обычному человеку. В первом случае человек жестко подчинен рынку, во втором – государству. Поланьи предлагает свой вариант корпоративного социализма, основой которого является транспарентность общества на всех уровнях, персональные и никем не опосредованные социальные отношения и максимальное привлечение обычных людей к организации и управлению обществом, которые несут персональную ответственность за реализацию своей свободы. Данная теория вобрала в себя идеи из самых разных источников, прежде всего это концепция Маркса об отчуждении труда, идеи уже упомянутых австромарксистов, а также концепции австрийского социального католицизма, которые утверждали надклассовые цели общественного развития, преодоления как марксизма, так и классического либерализма. Австрийские католики выступали за общество, основанное на сословно-корпоративном принципе и принципе субсидиарности, который подразумевал сохранение индивидуальной ответственности человека за свое будущее при его праве рассчитывать на поддержку общества. Последний тезис был особенно близок идеям Поланьи. При этом, будучи человеком реалистичным, Поланьи осознавал отсутствие возможности реализовать эти идеи на практике, но особенно он был разочарован, когда увидел, как идеи корпоративного социализма трансформируются в теоретическую основу для социально-экономического устройства фашистских режимов.

Поланьи выделяет два вида рынков доиндустриальной эпохи. Во-первых, локальные, где торговали предметами первой необходимости, цены на которые регламентировались, следовательно, эти рынки не были свободными и конкурентными. Во-вторых, рынки дальней торговли, где торговали предметами роскоши; эти рынки, в отличие от первых, были конкурентными. Но ни локальные рынки, ни рынки дальней торговли не способны были превратиться в национальный внутренний рынок. Это расширение сдерживали социальные институты, которые выполняли охранительные функции – защищали существующий в данном обществе социально-экономический порядок. Если данные институты не справлялись, то есть рыночные отношения начинали распространяться на землю и труд, то общество погибало как социально-экономическая система (или его завоевывали, что было равнозначно гибели). Классический пример – система древнегреческого полиса, который пал жертвой не столько завоеваний Александра Македонского, сколько экономического подъема и расширения рыночных отношений.

Как только обществу удается создать институты, способные заменить институты традиционного общества в части ограничения или контроля над рынками факторов производства, рыночная система начинает трансформироваться в такую социально-экономическую систему, где экономика вновь встраивается в социальную структуру. Главная цель этого процесса - уменьшение нестабильности и восстановление гарантий в виде системы социального обеспечения, которые обеспечивались ранее в традиционном обществе родственными, религиозными или политическими институтами. Таким образом, достигается освобождение общества от власти рынка.

Главным условием успешной трансформации Поланьи называет увеличение прозрачности системы, что может быть обеспечено только контролем со стороны общества, состоящего из достаточно грамотных, образованных и ответственных индивидов.

* * *

Карл Пауль Поланьи (нем. Karl Paul Polanyi), Карой Поланьи (венг. Polányi Károly; 21 октября 1886, Вена — 23 апреля 1964, Пикеринг, Онтарио) — американский и канадский экономист, антрополог, социолог и политический философ венгерского происхождения, один из основоположников экономической антропологии.

Карл Поланьи родился, когда его родители жили в Вене, а в 1904 их семья, переехавшая в Будапешт, изменила фамилию на венгерский манер — Полани (Поланьи) вместо Поллачек. Учился в Будапештском университете, получил степени доктора философии (1908) и права (1912). Несмотря на буржуазное происхождение, активно участвовал в левом молодёжном движении. Определенное влияние на Карла оказал революционер-народник С. Л. Клячко, с которым после отъезда из Вильнюса Сесилия Поланьи сохранила близкие отношения, они дружили семьями. Карл был инициатором создания радикального «Клуба Галилей». В это время встречался с Дьёрдем Лукачем, Карлом Мангеймом, Оскаром Яси, в скором будущем — видными мыслителями, философами и социологами. В 1914 г. был в числе основателей Венгерской радикальной партии и стал её секретарём.

В 1938 г. эмигрировал в Великобританию, затем в США. Основные труды: «Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени» (1944), «Экономическая социология в Соединённых Штатах» (1963), «Средства к существованию человека».

Известен своим анализом генезиса рыночных отношений, а также форм экономической жизни, альтернативных рыночным. Исследовал происхождение денег и торговли, взаимоотношения экономических, социальных и политических факторов. Особое внимание уделял негативным последствиям, к которым может приводить механизм рыночной саморегуляции. Как этнограф отстаивал концепцию «субстантивизма» в описании первобытных обществ, согласно которой в первобытном обществе собственно «экономических» отношений нет как таковых, а место их заменяют (или включают в себя) кровнородственные отношения, в частности, отношения взаимопомощи, социальная структура, религиозно-магические представления.

Обмен, согласно Поланьи, возник из потребностей взаимоотношений внутри кровнородственных общин, а не просто как следствие естественной потребности людей в обмене, как полагал Адам Смит. Анализируя происхождение денег, Поланьи отмечает, что они возникли не исходя из потребностей обмена, а скорее по инициативе властей. Различные функции денег (средство обмена, средство платежа, средство учёта стоимостей) могли быть закреплены за различными товарами. Историческое происхождение цены Поланьи видит не в механизме спроса и предложения, а также в неких установлениях власти, которые были направлены на установление цены, закрепляющей определённые социальные отношения. Именно в этом ключе, как считает Поланьи, нужно рассматривать взгляды Аристотеля на установление «справедливой» цены. Лишь позднее стал формироваться механизм образования цен на товары на основе спроса и предложения.

Постепенно в экономической системе для каждого товара складывается свой рынок. Взаимодействуя друг с другом, эти рынки отдельных товаров образуют один большой рынок. В форме рынков организуются также труд, земля и деньги. Но эти три элемента по своей сути товарами не являются: труд — элемент человеческой жизни, который не может запасаться или мобилизовываться по мере надобности, земля — часть природы, которая человеком не производиться, деньги — просто знаки покупательной силы, и тоже не производятся. (Отсюда и термин, который применяет Поланьи по отношению к труду, земле и деньгам как товарам — «фиктивные ценности»). Поэтому в средневековом обществе земля не была предметом купли-продажи, а находилась в сфере совершенно особых, феодальных институциональных отношений; трудовые отношения там регулировались цеховой организацией; деньги же тогда ещё не развились до такой степени, чтобы быть основным элементом производства. В то же время в условиях развитой рыночной экономики, сложившейся к XIX веку, эти три элемента стали товарами. Ценами этих товаров стали соответственно заработная плата, рента и процент. Причиной этого стало утверждение заводской системы в торговом обществе. Поскольку развитие заводской системы было организовано как часть процесса купли-продажи, то для поддержания процесса воспроизводства труд, земля и деньги также должны были превратиться в товары, чтобы была возможность где-то их купить. В результате человек как носитель свойства «рабочая сила» становится социально беззащитным, происходит загрязнение и разрушение окружающей среды, уничтожается потенциал продуктов питания, недостаток и избыток денег в результате рыночных колебаний становятся разрушительными для бизнеса и приводят периодически к ликвидации предприятий. Поэтому рыночный способ организации экономики, когда всё основано на купле-продаже, Поланьи рассматривает как искусственный. В то же время, в XIX веке, как отмечает Поланьи, сформировалась система институтов, ограничивающих деятельность рынка применительно к труду, земле и деньгам.

В целом произошло обособление друг от друга экономической и политической сфер жизни общества. Роль государства свелась к обеспечению саморегуляции рынка, никакие иные меры воздействия на рынки не допускаются. Такого не было ни при родовом, ни при феодальном, ни при меркантилистском хозяйственном строе. Таким образом, общество подчинилось требованиям рыночной институциональной структуры. Включение фиктивных ценностей в рыночный механизм как раз и ознаменовало такое подчинение. Рыночная экономика может существовать только в рыночном обществе.

Наряду с анализом генезиса рыночной экономики, Поланьи уделяет внимание и нерыночным хозяйственным системам. Поланьи указывает на следующие основные формы интеграции в человеческом хозяйстве — редистрибуция (redistribution), обмен (exchange) и реципрокация (reciprocity). Последняя — движение товаров и услуг (а также людей) между взаимодействующими сторонами на симметричной основе, т.е. взаимопомощь родственников, деревень и даже государств, например, в форме ленд-лиза — не рассматривается им как образующая экономический тип общества. Две другие формы интеграции экономического процесса — обмен и редистрибуцию — Поланьи выделяет в качестве основы классификации всего множества национальных хозяйств.

Во-первых, он выделяет рыночные экономики, или экономики, в которых доминирующей формой взаимодействия между участниками хозяйственного процесса является обмен. Во-вторых, опираясь на результаты многочисленных антрополого-исторических исследований, он описал иной тип хозяйственных систем, основанных на редистрибуции. Поланьи подтвердил и дополнительно обосновал своими антропологическими исследованиями наличие двух равнозначных, параллельно функционирующих в истории рыночных (обменных) и редистрибутивных институциональных комплексов. Он отмечал, что рыночные и редистрибутивные экономики не имеют характера стадиальности, но сосуществуют во времени и пространстве. Важным достижением Поланьи следует считать его выводы об устойчивости и рыночных, и редистрибутивных экономических систем. На примере Римской империи Поланьи пытался показать, как социальные действия, направленные на изменение природы экономической системы, приводят к уничтожению социума в целом.

Указав на то, что редистрибутивные экономики характеризуются свойственным им специфическим институциональным комплексом, Поланьи начал изучение конкретных институтов таких экономик. Но эта работа не была им закончена. По признанию коллег, Поланьи не успел достигнуть поставленной им теоретической цели «создать самостоятельную нерыночную экономическую теорию, которая бы обеспечила общую концептуальную рамку для тех обществ, в

которых образцом интеграции не выступают превалирующие обмены», то есть такую теорию, которая бы развивала идеи предложенного им институционального подхода».

4.6. Рынок как социальная конструкция. Тришина В.М., Лебедева А.

Рынок как социальную конструкцию рассматривали Питер Бергер и Томас Лукман в их знаменитой книге «Социальное конструирование реальности» (1966). По их мнению, люди являются и производителями, и продуктами общества, а быть членом общества значит быть частью продолжающегося диалектического процесса.

Социальный порядок, в отличие от природной физической среды, обязан своим существованием человеку и не сможет его пережить. Как в его генезисе (социальной порядок – результат прошлой человеческой деятельности), так и в его существовании в любой момент времени социальный порядок является продуктом человеческой деятельности. Несмотря на это, «продукт» оказывает обратное действие на «производителя». Социальный порядок воспринимается человеком как объективная реальность, с которой он должен бороться всю жизнь, которая существовала до его рождения и, скорее всего, будет продолжать существовать после его смерти. Он не может уклониться от нее или избежать. Институты (например, страны, рынки, семьи, общины), которые формируют социальный мир, имеют принудительную власть над ним, как сами по себе, так и с помощью механизмов управления.

Через процесс социализации люди усваивают объективизированный социальный мир. Это усвоение должно произойти, если человек хочет стать членом общества со знаниями, нужными для понимания его ближних и мира, в котором он произошел на свет. Благодаря данному процессу, начинающемуся, когда человек еще ребенок, и продолжающемуся всю его жизнь, индивид приобретает общий смысл мира, а также запас знаний, формирующийся под действием его поведения в этом мире. Например, мужчина, который хочет стать доктором, на протяжении своей жизни учится, что значит быть мужчиной в его обществе, что значит быть врачом, а также получает знания и словарный запас для успешного исполнения этих ролей. Общество, таким образом, является и субъективной реальностью. Это не только институционально определенная реальность, но и реальность, которая существующая, чтобы быть воспринятой определенным образом внутри каждого индивида.

Рынок - это и явление, вызванное социальным действием индивидов, и явление, с которым сталкиваются люди в процессе социализации в конкретном обществе и через свой опыт покупок и продажи товаров и услуг. Иначе говоря, рынок является продуктом социальной действительности, который существует как в объективной, так и субъективной реальности. Австрийцы четко сформулировали «социологию рынка», включающего взгляды Бергера и Лукмана. Общество и каждая его часть характеризуется 3 моментами – социальное производство, объективизация и интернационализация – поэтому любой анализ, исключающий хотя бы один из них, будет неполным.

Рынок – это социальная конструкция, являющаяся самой основной. Рыночные явления – это социальные явления. Они являются результатом активного вклада каждого человека. Кроме того, рынок представляет собой процесс, активизирующийся взаимодействием различных лиц в рамках разделения труда. И каждое рыночное явление можно проследить к выбору, который сделал член рыночного общества. Для австрийцев рынок – это стихийный порядок, который возникает в результате действий людей, конкурирующих за ресурсы и сотрудничающих в предоставлении и распределении товаров и услуг.

Разделение труда означает, что также существует и разделение информации. Это понятие (т. е. что невозможно планировать и контролировать в дальнейшем порядок настолько такой же сложный, как и рынок) находится в центре критики социализма Хайека. По его мнению, централизованное планирование просто не может обладать необходимыми знаниями для координации всех планов, построенных участниками рынка.

Бергер и Лукман описывают появление таких институтов как рынок и подчеркивают роль, которую играют правила поведения, в то время как возникают и поддерживаются институты. Институты самим фактом своего существования контролируют человеческое поведение, устанавливая определенные шаблоны этого поведения, направляя человека в какую-то определенную сторону из множества возможных. Данные шаблоны и правила запрещают одни виды деятельности и поощряют другие. Для австрийцев рынок является бесцельной, незапланированной, сложной системой, населенной регулируемыми правилами людьми, которые преследуют свои собственные цели. Участники рынка регулируются смесью из как формальных правил (например, закон о частной собственности и контрактах), так и неформальных (например, сильная трудовая этика и вера в сбережения на черный день). Рынок – это не место, вещь или коллективная сущность, а процесс. Этот процесс включает в себя регулировку действий различных участников рыночного общества с требованиями взаимного сотрудничества. Рынок является координационным центром, из которого исходит вся деятельность людей.

Рыночный процесс – это также и конкурентный процесс. Участники рынка, которые систематически регулируют свои планы для координирования со своими коллегами, так же конкурируют друг с другом. Покупатели борются друг с другом за ресурсы. Аналогично, продавцы соперничают за клиентов. Каждый участник рынка, продумывая свой план покупки или продажи, должен обращать пристальное внимание не только на потенциальные решения тех, кому он хочет продать или у кого купить, но так же и чьи решения о продаже и покупке могут конкурировать с его собственными. Это то соперничество, которое объясняет, почему продавцы постоянно пытаются предложить более привлекательные варианты своим покупателям и почему ресурсы поступают туда, где они наиболее высоко оцениваются.

Австрийцы очень интересно сравнивают взаимодействие субъектов на рынке с разговором. Хайек, например, предположил, что мы должны рассматривать систему цен как механизм для передачи информации, если мы хотим понять ее реальные функции. Участники рынка используют ценовую систему для общения друг с другом. Изменения цен – это некое обращения к людям с заявлением о том, что в социальном мире произошли изменения и они должны скорректировать свою деятельность соответствующим образом. Как предполагает Лахманн, в рыночной экономике цены – это не просто мера обмена товарами и услугами, а связь в рыночной системе экономических коммуникаций. Через изменения цен информация передается из любого уголка рынка в остальные его части. Используя терминологию рынка

(например, «цена»), люди «говорят» друг с другом о своем имуществе, возможностях и желаниях. Таким образом, рынок представляет собой определенный вид расширенного социального дискурса.

Подчеркивая, что рынок – это социальная конструкция, Мизес, как Вебер и Хайек, признает, что люди часто представляют себе рынок в качестве объективной реальности анонимных сил, которой они не могут противостоять. Рыночные явления предстают перед индивидом как нечто данное, которое он не в силах изменить. Вебер, Мизес, Хайек, естественно, верны в том, что люди часто воспринимают рыночные силы как анонимные и безличные, однако они преувеличивают степень, в которой рыночные отношения эфемерны и степень, в которой индивиды воспринимают рынок отлично от других социальных сфер.

На рынках часто развивается множество различных социальных связей. Например,

- прочные отношения сотрудников в связи с общим опытом и обстоятельствами;
- офисный роман (очень распространенное явление в современной рабочей среде);
- отношения клиента, продавец-покупатель могут развиться в настоящую дружбу;
- отношения наставник-ученик, протеже могут развиться в дружбу и даже в отношения типа отец-сын;
- семейный бизнес могут служить доходом, самореализацией и удовлетворением потребностей членов семьи;
- конкуренция может развивать отношения между участниками;
- поход за покупками как «социальное мероприятие», сплочающее друзей

Возможно, эти отношения, созданные на рынке, могут быть даже сильнее, чем созданные вне его. Кроме того, сделав возможными географически распределенные сообщества, рынок и технологические разработки, на изобретение которых этот рынок толкает, позволяют людям поддерживать взаимоотношения, независимо от расстояния, и выбирать те, которые они ценят больше всего.

Таким образом, люди видят рынок не только как место для «торговли», но и как социальное пространство, где социальная начинка часто перекрывает экономическую и в которой могут развиться и поддерживаться дружеские отношения.

* * *

Рынок как продукт регулирования. Многие приверженцы неоклассической экономической теории вполне искренне убеждены в том, что при снятии внешних ограничений происходит стихийное возникновение рынков как наиболее эффективного способа распределения ресурсов. Социология рынков утверждает нечто прямо противоположное: фактически на всем протяжении человеческой истории развитие рынков происходило не вследствие отказа от регулирования, но, напротив, во многом порождалось этим регулированием -- со стороны агентов, которые следуют в том числе и «нерыночной» логике. Здесь исторический подход самым тесным образом связан с политико-экономическим подходом, для которого важнейшее значение имеет изучение роли государства. Известно, что исторически большинство рынков складывалось не помимо и вопреки, а при его прямой поддержке. Причем это относится отнюдь не только к примитивным обществам. Современный рынок также, в принципе, не автономен от действий государства[37]. В любом сообществе оно оказывает серьезное воздействие на формирование рынка. И практически все крупные реформы в истории самых разных хозяйств во многом инициировались государством, проводились в устанавливаемых им формах, определялись его фискальными и милитаристскими интересами. Какие функции реализует государство в отношении рынков? Этими функциями являются:

· поддержание формального порядка через осуществление монопольного права на легитимное насилие в пределах данной территории;

· утверждение формальных правил, в рамках которых осуществляется хозяйственная деятельность;

· перераспределение ресурсов и доходов в целях производства общественных благ;

· производство частных и общественных благ путем прямого участия в хозяйственной деятельности.

Возникает соблазн представить государство как субъект обмена, подобного рыночному обмену. Например, сказать, что государство обменивает предоставляемые им услуги по защите от насилия на право собирать налоги. Но такая редукция действий государства к обычным обменным отношениям порождает серьезные искажения. Ибо позиции агентов государства и негосударственных хозяйственных агентов принципиально неравновесны. Во-первых, представители власти, как правило, занимают монопольные позиции. Причем этот монополизм не имеет принципиальной связи с преимуществами в эффективности. Во-вторых, в отличие от экономической монополии (когда ты можешь купить определенный товар только у одного продавца или не купишь его вовсе), монополия государства имеет иную природу. Государство предлагает услуги, от которых нельзя отказаться (по крайней мере, нельзя сделать это открыто, оставаясь в юрисдикции данного государства). Отказ от их «покупки» влечет за собою санкции неэкономического толка -- продавец не переключается на другого покупателя, а наказывает покупателя за отказ от «обмена». Добавим, что государство -- это не какой-то монолит, оно имеет сложную структуру: его представители руководствуются самыми разными мотивами, многие из которых далеки от стремления к наилучшему соотношению экономических издержек и выгод. С одной стороны, представители государства призваны проводить долгосрочные национальные интересы, выходящие за рамки сиюминутной экономической выгоды. С другой стороны, они непрестанно заботятся о реализации собственных эгоистических интересов -- воспроизводстве своих властных позиций и извлечении бюрократической ренты. Хотя на уровне общих утверждений серьезную роль государства в рыночных процессах практически никто не оспаривает, характер фактической и желаемой связи государства и рынка видится очень по-разному. Здесь существуют две крайние точки зрения. Одной из крайностей является либеральная модель государства как «ночного сторожа». Она предполагает, что государство минимально вмешивается в рыночные процессы, выступая в качестве внешнего арбитра, следящего за тем, чтобы хозяйственные агенты соблюдали установленные правила. Другая крайность представлена социалистической моделью государства как «единого народнохозяйственного центра», который задает сверху основные хозяйственные параметры и осуществляет централизованное перераспределение решающей части ресурсов и получаемых доходов. Наша

позиция занимает промежуточное положение. Представляется, что государство выступает как конфигуратор рынка. Степень его воздействия вариативна, но в любом случае речь идет не просто о весомом, но о конституирующем влиянии государства на совокупность рынков -- посредством установления формальных правил и способов их поддержания, осуществления перераспределительных функций и прямого участия в хозяйственных процессах. Государство не просто вмешивается в рыночные отношения. Оно создает условия для возникновения и развития рынков, являясь во многом внутренним элементом процесса их формирования и трансформации, действуя на началах встроенной автономии. Далее важно подчеркнуть, что речь идет не только о государственном регулировании (которым зачастую и ограничиваются все рассуждения), но и о более широком социальном регулировании рыночных процессов. Вновь обратимся к фрагменту классического наследия М. Вебера, который указывал, что рынок может регулироваться следующими способами:

· традициями, в соответствии с которыми акторы привыкают к заданным ограничениям;

· конвенциями, которые поддерживаются социальными нормами в отношении использования определенных объектов в процессе купли-продажи и вовлечения тех или иных социальных групп в данный процесс;

· законодательными актами, регулирующими процессы конкуренции и ценообразования;

· заинтересованными действиями других агентов.

Таким образом, рыночная свобода ограничивается отнюдь не только свободой других эгоистически настроенных хозяйственных агентов. Социальное регулирование не сводится к взаимному сдерживанию противостоящих экономических интересов. А хозяйственные операции совершаются и по иным соображениям, нежели извлечение непосредственной выгоды. В других работах нами уже было показано, что хозяйственные мотивы (внутренние побуждения к действию) определяются не одной только калькуляцией издержек и выгод, но проистекают из трех относительно разнородных источников: экономического интереса, принуждения и социальных норм[44]. Вырастающая из этих источников совокупность мотивов весьма разнообразна. Еще К. Поланьи, опираясь на обильный исторический материал, отмечал среди них: обычаи и традиции, общественный долг и частную приверженность, религиозные пристрастия и политические альянсы, юридические обязательства и административное регулирование, заботу о собственном статусе и эстетические наклонности. Причем мы обращали внимание на то, что вопреки традиционному экономическому представлению об устойчивости предпочтений эти мотивы невозможно ранжировать каким-то единым устойчивым образом. И даже нельзя утверждать, что такие сильные побуждения, как мотивы выгоды или голода, заведомо приоритетны.

4.7. Сетевой подход к анализу рынка. Стулова Е.И.

Говоря о рынке, мы, как правило, подразумеваем совокупность агентов, которые производят и потребляют некоторые виды товаров в определенных объемах и по определенным ценам. Однако рынок может быть представлен совершенно иначе, к примеру, как *переплетение социальных сетей*, под которыми понимается совокупность устойчивых связей между участниками рынка. Сетевой подход направлен на универсальность и на самостоятельное место в социальных науках. Поскольку под сетью понимается совокупность устойчивых связей, то в сетевых терминах можно рассматривать чуть ли не любые объекты – взаимоотношения между отдельными людьми и группами людей, организациями и целыми странами.

Специфика данного подхода заключается в том, что нам предлагают фокусироваться не на самих агентах, в каком бы виде они ни выступали, и не на мотивах, нормах и ценностях, которыми они руководствуются в своих действиях, а на связях между этими агентами. Структура сетевых связей и позиционирование в сетях рассматриваются как ключевые свойства агента, определяющие не только его место среди других агентов, но и саму его идентичность.

Сетевой подход концентрируется на структурах межиндивидуального и межорганизационного взаимодействия. В предельно широком понимании сетевых связей отношения внутри фирмы или внутри домохозяйства тоже легко могут быть представлены как сеть. Однако, как правило, под сетями имеются в виду совокупности устойчивых связей между агентами, которые сохраняют при этом относительную самостоятельность по отношению друг к другу.

Это, разумеется, не означает, что рынок сводится исключительно к наличию сетей, просто сети рассматриваются как ключевой элемент, определяющий структуру рынка и профиль его участников. В соответствии с данным подходом рынки различаются, прежде всего, структурой сложившихся связей, а рыночная ниша каждого участника, его конкурентоспособность и, более того, сама идентичность определяются не столько собственными свойствами организации (формами собственности, квалификацией работников, раскрученностью бренда), сколько их позиционированием в сетях.

Одним из быстрорастущих направлений, воспользовавшихся преимуществами сетевого подхода, стала экономическая социология, которая начала использовать и развивать предлагаемые им инструменты в анализе современных рынков. Рынок, таким образом, представляется как переплетение социальных сетей. Однако это не означает, что рынок сводится исключительно к сетевым связям, просто сети рассматриваются как ключевой элемент, определяющий его структуру и профиль его участников.

У истоков сетевого подхода в экономической социологии стояли американцы – М. Грановеттер, опубликовавший в середине 1970-х гг. несколько работ о сетевой организации рынка труда. "The Strength of Weak Ties" (1973).

Марк Грановеттер – американский социолог; является наиболее известным представителем сетевого подхода в экономической социологии, в частности разработал модель распространения информации в социальных сетях. Родился в 1943 г. Получил степени бакалавра искусств в Принстонском университете (1965) и доктора философии в Гарвардском университете (1970). В настоящее время – профессор в Школе гуманитарных и естественных наук в Стэнфордском университете, заведующий кафедрой социологии.

Сетевой подход исходит из предпосылки о том, что участники рынка, вступая в добровольный рыночный обмен, с большей вероятностью завязывают отношения с теми, с кем они имели дело ранее, убедившись в надежности уже известных им партнеров. При регулярно повторяющихся актах обмена для участника рынка становится важным опыт предыдущего взаимодействия. Для него постоянные партнеры, в случае успеха прежних попыток, имеют приоритет пе-

ред новыми партнерами. Это означает, что участник рынка исходит, прежде всего, из персонального взаимного доверия, где предпочтения отдаются «своим», проверенным, а не «чужим». Между контрагентами возникает специфическая избирательность, вырастающая из общности каких-то признаваемых ими социальных признаков – сходство образования, общее место рождения, принадлежность к одной этнической группе, общий круг знакомых, которые могут дать рекомендации, и т.п. В любом случае с точки зрения данного подхода оказывается, что рынок в значительной мере складывается из действий не автономных по отношению друг к другу участников, которые находятся в отношениях связанности и взаимозависимости, причем, именно эти качества делают его устойчивым. Это означает, что участники рынка, организуя свою деятельность, исходят не только из принципа взаимности, когда выгода может быть получена в будущем в любой форме от других агентов сетевого сообщества.

Очень часто сетевой подход применяют к рынку труда. Здесь стоит отметить тот факт, что люди успешнее находят работу через неформальные контакты, нежели путем изучения формальных объявлений о вакансиях. Связи помогают не только находить работу, но и успешно продвигаться по служебным лестницам, делать карьеру.

В данном случае М. Грановеттер выделял два типа связей: сильные и слабые. По мнению автора, наиболее эффективными являются слабые связи – weak ties, что подразумевают под собой связи с коллегами и знакомыми. А вот сильные связи strong ties – связи с родственниками и близкими друзьями не настолько эффективны при рассмотрении их в контексте рынка труда. Слабые связи, по словам Грановеттера, открывают новый путь к контактам и дополнительным источникам информации, помогая при этом не замыкаться в узком кругу информации.

На мой взгляд, рассматривая проблему сетевого подхода к рынку, можно отметить, что особым направлением сетевого анализа рынков стало изучение цепей поставок, связывающих производителей, дистрибьюторов и продавцов продукции по вертикали. В последние десятилетия эти цепи все более активно преодолевают национальные границы, вырастая в глобальные товаропроводящие цепи.

Анализируя сетевой подход к рынку, на Западе уже давно плодотворно используется данный подход при анализе таких гибких форм организации продаж как сетевой маркетинг, который отрицает многие каноны построения и рынка, и классической бюрократической организации. Суть сетевого маркетинга или многоуровневого маркетинга заключается в реализации товаров и услуг, основанных на создании сети независимых дистрибьюторов (сбытовых агентов), каждый из которых, помимо сбыта продукции, также обладает правом на привлечение партнёров, имеющих аналогичные права. Думаю, каждый из нас слышал о таких компаниях, как Avon, Oriflame, Mary Kay – они и относятся к сетевому маркетингу.

Таким образом, тема, выбранная мной, показалась мне очень интересной и достаточно актуальной, ведь ранее я совсем не задумывалась о том, что сетевой подход активно и достаточно успешно используется во многих сферах деятельности. Соответственно, я с полной уверенностью могу сказать, что теории ученых относительно данного подхода значимы в современной социально-политической реальности.

4.8. Случайные и укорененные сетевые связи.

4.9. Неоинституциональный подход к анализу рынка. Бушмина А.Э., Арсельгова М.

Рынок - это установленная система отношений между поставщиком услуг/товаров (продавцом) и потребителем этох усгуг/товаров (покупателем). Данная система имеет свои характеристики, показатели и закономерности. Так, отношения, как правило, представляют собой добровольный обмен товаром или услугой с использованием денег. В зависимости от объектов рыночных отношений рынок может быть: финансовым рынком, товарным рынком, денежным рынком, рынком рабочей силы и т.д. Так же рынок можно классифицировать по пространственному признаку (международный, национальный) или в соответствии с действующим законодательством (легальный, нелегальный).

Чтобы разобраться в анализе рынка с точки зрения неоинституционального подхода, необходимо понять, что же представляет собой неоинституциональное направление в принципе.

Неоинституциональное направление современной экономической мысли включает в себя целый ряд теорий, которые в первую очередь объединяет общий предмет исследования. Этим предметом являются институты общества, принципы их возникновения, функционирования и эволюции.

Название течения — неоинституционализм может создать впечатление, что оно является продолжением институционализма начала XX в. Единственное, что объединяет эти два течения, — предмет анализа, а именно их интерес к исследованию экономических институтов, а также критика в адрес методов маржиналистского анализа.

Представители институционализма считали, что поведение экономического человека формируется главным образом, в рамках и под воздействием социальных групп и коллективов. Понятие институционализма включает в себя два аспекта: «институции»— нормы, обычаи поведения в обществе, и «институты» — закрепление норм и обычаев в виде законов, организаций, учреждений. Институты можно определить как формы и границы деятельности людей. Смысл институционального подхода состоит в том, чтобы не ограничиваться анализом экономических категорий, и процессов в чистом виде, а включить в анализ институты, учитывать внеэкономические факторы.

К основным направлениям неоинституциональной экономической теории относятся:

1) Теория общественного выбора - раздел, изучающий различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах.(Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, М. Олсон и др.) Теория общественного выбора опирается на три основные предпосылки: 1) индивидуализм- люди действуют в политической сфере, преследуя свои личные интересы и нет грани между бизнесом и политикой; 2) представление о рациональном поведении человека: все - от избирателей до президента - руководствуются в своей деятельности экономическим принципом: сравнивают предельные выгоды и предельные издержки; 3) трактовка политики как процесса обмена- если на рынке люди меняют яблоки на апельсины, то в политике платят налоги в обмен на общественные блага. Сторонники этой теории рассматривают политический рынок по аналогии с товарным. Государство - это арена конкуренции людей за влияние на принятие решений, за доступ к распределению ресурсов, за места на иерархической лестнице.

Но государство - это рынок особого рода. Его участники имеют необычные права собственности: избиратели могут выбирать представителей в высшие органы государства, депутаты - принимать законы, чиновники - следить за их исполнением. Избиратели и политики трактуются как индивиды, обменивающиеся голосами и предвыборными обещаниями.

2) Теория трансакционных издержек. Первоначальные исследования с применением в качестве основного инструмента категории "трансакционные издержки" проводились для анализа деятельности фирмы и связаны с именем Р. Коуза. Несмотря на то, что его основная статья "Природа фирмы" появилась в 1937 г ., сама теория трансакционных издержек сформировалась лишь в 1950-60-е гг. Причинами этого послужило резкое обострение социально-экономических проблем в ведущих промышленно развитых странах в 1960-е г. Стремление к созданию единой хозяйственной системы, углубление разделения труда, появление новых видов собственности, например, интеллектуальной, расщепление прав собственности на частичные полномочия - все это привело к значительному росту трансакционных издержек. Таким образом, инструментарий теории трансакционных издержек стал использоваться для изучения функционирования отдельных институтов и институциональных систем. Теория трансакционных издержек в некоторой степени повторила путь, пройденный неоклассической экономической теорией - от исследования фирмы до анализа экономической системы.

3) Экономическая теория прав собственности. Понятие прав собственности напрямую связывается с центральной проблемой экономической науки - проблемой редкости, так как их установление имеет смысл только по отношению к редким (ограниченным) ресурсам. Согласно имеющимся определениям, права собственности могут распространяться как на физические, так и бестелесные объекты (например, результаты интеллектуальной деятельности). При этом им приписывается поведенческое значение: действуя в качестве стимулов, они поощряют одни способы поведения и подавляют другие (через запреты либо повышение издержек). Подчеркивается также, что права собственности могут защищаться не только государством, но и другими социальными механизмами - обычаями, моральными установками, религиозными заповедями.

Для неоинституционалистов рынок предстает прежде всего как совокупность институтов. В своем исходном определении институты понимаются как правила поведения в повседневной деятельности и способы поддержания этих правил. Сами же правила трактуются как регулятивные принципы, подкрепленные легитимными правовыми или социальными нормами, которые либо разрешают какой-то способ рыночного обмена как возможный, либо предписывают его как желательный, либо, наоборот, запрещают его, считая неприемлемым. Таким образом, институты одновременно ограничивают и стимулируют повседневные действия участников рынка. Они не устраняют добровольности обмена, но скорее экономят издержки поиска нужного варианта, предлагают готовые схемы действий, позволяют совершать выбор и предсказывать действия других участников. Институты включают и определенный культурный элемент — вырабатываемые общие понимания [shared understandings], позволяющие более или менее однозначно интерпретировать правила поведения и, следовательно, эффективно координировать свои действия с другими участниками рынка.

* * *

Неоинституционализм — направление современной экономической мысли, оформившееся в 1960–1970-е годы. Предметом исследования в нем стала институциональная структура производства, что оказалось возможно благодаря введению в экономическую теорию таких понятий, как трансакционные издержки, права собственности, контрактные отношения.

Для стандартных неоклассических моделей были характерны упрощенные представления, согласно которым взаимодействие экономических агентов осуществляется без издержек и трений. Они абстрагировались от особенностей институциональной среды, предполагая, что трансакционные издержки являются нулевыми, что права собственности четко разграничены и надежно защищены, что заключаемые контракты являются полными (т. е. учитывают любые, сколь угодно отдаленные события) и подлежат неукоснительному выполнению. Фактически это погружало экономический анализ в институциональный вакуум, превращало институты в нейтральный фактор, не заслуживающий специального внимания. Неоинституционализм отказывается от такого упрощенного подхода, подчеркивая, что в действительности трансакционные издержки всегда положительны, что права собственности никогда не бывают полностью определены и абсолютно надежно защищены, что любые контракты являются неполными, а их участники склонны к нарушению взятых на себя обязательств.

Первая работа, «Природа фирмы» Рональда Коуза, положившая начало новому направлению, была опубликована еще в 1937 году, но затем в его развитии наступил длительный перерыв. Неоинституционализм долго оставался на периферии экономической науки и лишь с середины 1970-х годов стал осознаваться как особое течение экономической мысли, отличное как от неоклассической ортодоксии, так и от различных неортодоксальных концепций. Признание заслуг нового направления выразилось в присуждении Нобелевской премии по экономике двум его виднейшим представителям — Рональду Коузу (1991) и Дугласу Норту (1993).

Неоинституционализм опирается на принцип «методологического индивидуализма», который признает реально действующими участниками социального процесса не группы или организации, а индивидов. Согласно этому принципу, коллективные общности (например, фирмы или государство) не обладают самостоятельным существованием, отдельным от составляющих их членов, и поэтому должны объясняться с точки зрения целенаправленного индивидуального поведения. Благодаря такой установке в центре внимания неоинституционалистов оказываются отношения, складывающиеся внутри экономических организаций, тогда как в неоклассической теории любые организации рассматривались просто как «черный ящик», внутрь которого она, как правило, не заглядывала.

Для характеристики поведения экономических агентов в рамках неоинституционального анализа ключевыми являются понятия ограниченной рациональности и оппортунистического поведения (первое было введено Генри Саймоном, второе — Оливером Уильямсоном. Если в неоклассической теории человек изображается как гиперрациональное существо, то неоинституционализм подчеркивает ограниченность человеческого интеллекта: знания, которыми располагают люди, всегда неполны, их счетные и прогностические способности не беспредельны, для совершения логических операций требуются время и усилия. Поэтому решения экономических агентов являются рациональными лишь до

известных пределов, которые задаются неполнотой доступной им информации и ограниченностью их интеллектуальных возможностей.

По-новому формулируются в неоинституционализме и задачи нормативного анализа. При оценке реально действующих экономических механизмов неоклассическая теория принимает за точку отсчета модель совершенной конкуренции; отклонения от нее расцениваются как «провалы рынка», а надежды на их устранение возлагаются на государство. Неоинституционализм отвергает подобный подход. Теоретические построения, основанные на сравнении реальных, но несовершенных институтов с совершенным, но недос тижимым идеальным образцом Гарольд Демсец назвал «экономикой нирваны». Нормативный анализ, по мнению неоинституционалистов, должен вестись в сравнительно-институциональной перспективе: действующие институты нужно сравнивать не с воображаемыми конструкциями, а с альтернативами, осуществимыми на практике. Такая смена точки отсчета неизбежно ведет к переоценке многих форм государственного вмешательства в экономику.

Неоинституциональный анализ может развертываться на нескольких уровнях — институциональном, организационном и индивидуальном. По существу он представляет собой попытку ответить на три взаимосвязанных вопроса: 1) о закономерностях развития, отбора и смены различных социальных институтов; 2) о выборе тех или иных организационных форм в зависимости от характера существующей институциональной среды; 3) об особенностях поведения экономических агентов в рамках различных организаций.

На всех уровнях взаимодействие между экономическими агентами сопровождается неизбежными затратами и потерями, для обозначения которых используется общий термин «трансакционные издержки».

4.10. Понятие правил рынка.

4.11. Формирование организационных полей. Ариянц К.В.

В современной экономической социологии существует множество подходов к анализу рынков и пронизывающих их социальных отношений, в соответствии с которыми действия их участников помимо ценового механизма регулируются и конституируются их структурными связями, институциональными формами, властными иерархиями и культурными конструкциями. И именно в обобщённом понятии рынка как организационного поля соединились многие элементы разных экономико-социологических подходов к пониманию рынка.

В экономической социологии понятие поля как способа структурирования и институционализации рынка существует в двух основных версиях – ***структурной*** и ***интеракционистской***.

Структурная концепция поля была предложена П. Бурдье ещё в конце 1970-х гг. в рамках концепции социального пространства. Часть этого пространства занимает поле экономики, или поле рынка, которое образуется в результате взаимного позиционирования его агентов. В роли агентов (участников рынка) выступают предприятия, которые производят сходную продукцию, то есть принадлежат к одному сектору или отрасли, но различаются по объёму и структуре имеющегося у них капитала. Причем последний не сводится к одному только экономическому капиталу, он может включать также элементы культурного, социального и символического капиталов руководителей предприятий, приумножая и преобразуя их экономические силы. Сам же экономический капитал тоже неоднороден, он включает финансовый, технологический, организационный и торговый капиталы.

Структура распределения специфических форм капитала и формирует структуру поля, которая в свою очередь определяет условия входа на рынок и возможности извлечения прибыли в данном поле. Структура распределения капитала и структура распределения затрат, связанная в основном с размером и степенью вертикальной интеграции, определяют структуру поля, то есть силовые отношения между фирмами, владение значительной частью капитала (глобальной энергии), дающего власть над полем, а следовательно, над мелкими владельцами капитала. Она задает также размер платы за вход в поле и распределение шансов на получение прибыли.

Таким образом, структура капитала реализуется во властных отношениях между участниками рынка, или в их относительной способности влиять на структуру поля и на других участников. Это означает, что главным структурирующим фактором является именно удельный вес предприятий на рынке, а не их стратегии и взаимодействия, которые существенно ограничиваются общей структурой поля и структурой власти внутри отдельных фирм.

Доминирующая позиция в структуре (то есть структура) позволяет главенствующим фирмам определять порядок и порой правила игры и её границы, а также менять самим фактом своего существования в не меньшей степени, чем своими действиями (решение об инвестиции или изменение цены), всю среду существования других предприятий и систему действующих ограничений.

Главное противостояние во властных отношениях поля рынка возникает между его ведущими участниками и претендентами, где первые демонстрируют относительное постоянство состава, а вторые чаще подвержены ротации, периодически возникают и исчезают. Лидеры рынка стремятся улучшить свои позиции в поле и защитить их от конкурентов и новичков, прежде всего путем постоянного осуществления инноваций. Но кроме того, они заинтересованы в улучшении позиции всего поля (отрасли) относительно других полей, то есть в силу своей лидирующей позиции в поле они более склонны к ответственному поведению.

Включение в анализ рынка властных отношений между группами его участников, обладающих разным статусом, позволяет перейти от абстрактной экономической концепции равновесия, предполагающей автоматическое и моментальное установление цен, которые принимаются участниками рынка как некая данность, к концепции дифференцированного давления на цены и особой роли ведущих участников рынка в их установлении. Это позволяет также более критично отнестись к представлению о саморегулировании рынков.

Концепция рынка как поля получила свое развитие в американской экономической социологии, где в начале 1980-х гг. сформировалось понятие «организационные поля». Эту концептуальную линию наиболее активно развивает Н. Флигстин. Причём, в отличие от подхода Бурдье с явно выраженным структурным началом, поле определяется Фли-

гстином в духе ***символического интеракционизма***, как арена взаимодействия акторов, где главным структурирующим фактором являются их действия относительно друг друга.

Благодаря акценту на теории взаимодействиям предоставляются аналитические возможности. Согласно этой теории участники рынка уже не просто вынуждены действовать в жёстко заданных условиях, когда все «карты розданы» и «козыри» оказались у кого-то на руках. Они способны стать действительными акторами, которые не только формируют структуру данного поля и создают правила его функционирования, но порождают другие поля. Акцентирование взаимодействия в данном случае также противопоставляет концепцию организационного поля конвенциональному экономическому подходу. В последнем случае участник рынка как субъект действия имеет фиксированную цель, достигая её посредством рационального выбора ограниченных средств достижения и рассматривая других участников рынка лишь как внешние ограничения на пути к поставленной цели. А в организационном поле рамки поведения участника рынка изначально не заданы, а сами его представления о целях и средствах их достижения формируются в результате взаимной интерпретации действий контрагентов. Рационального выбора инструментальных средств достижения фиксированных целей оказывается недостаточно. Чтобы занять определённую рыночную позицию, необходимо осмыслить действия других участников рынка в своём поле и на этой основе квалифицировать собственные действия.

Ещё одна особенность интеракционного подхода к анализу организационных полей – выраженный акцент на институциональном оформлении взаимодействия участников рынка. Это касается прав собственности, специфицирующих притязания на ресурсы и доходы; структур управления, фиксирующих правила построения внутриорганизационных схем; правил обмена, регулирующих взаимодействие с партнёрами по рыночным сделкам. Но все эти правила рассматриваются опять-таки не как застывшие нормы, а как подвижные схемы, которые, в свою очередь, воспроизводятся в рыночном взаимодействии. Именно осмысление и освоение участниками рынка этих правил превращает их из абстрактных предписаний в конституирующие элементы распространённых моделей взаимодействия, обозначая процесс институционализации этих предписаний.

Как и в концепции Бурдье, в рамках институционального подхода участники рынка дифференцированы, и в процессе их взаимодействия формируются относительно устойчивые статусные иерархии. Ведущие участники рынка обладают большей властью (способностью влиять на поле) и используют её, чтобы утверждать правила игры и воспроизводить свои преимущества на рынке.

Распространение общих правил игры осуществляется не только путём принуждения, в результате «давления массой» со стороны крупных игроков. На рынке работают механизмы постоянного мониторинга за действиями конкурентов, которые позволяют фирмам взаимно позиционироваться по отношению друг к другу, а также механизмы активного заимствования элементов поведения ведущих игроков, или миметического изоморфизма. Действие таких механизмов порождает относительную однородность организационного поля, в котором возрастает сходство организационных форм и доля параллельных действий, то есть типичных действий, совершаемых одновременно формально независимыми друг от друга участниками рынка.

Важно, что власть ведущих участников рынка не является простой функцией от объёма и структуры располагаемого ими экономического капитала. Кроме наблюдения за действиями других участников, они устанавливают с контрагентами социальные связи формального и неформального характера, которые образуют основу другого капитала – социального. Заметную роль в установлении и использовании этих связей играют так называемые социальные навыки, понимаемые как способность склонять других к сотрудничеству в процессе воспроизводства и изменения правил взаимодействия.

Из типических (параллельных) действий, совершаемых участниками рынка, с одной стороны, и их непосредственного взаимодействия, с другой стороны, возникает общее понимание рынка. Частично это общее понимание в свою очередь превращается в концепции контроля – когнитивные схемы, позволяющие интерпретировать ситуацию, производить общие смыслы и навязывать определенное видение другим участникам. Речь идет о господствующих представлениях о том, что из себя представляет рынок, куда он движется, кто является лидером и определяет это движение, наконец, как следует строить собственные действия, чтобы занять, удержать или расширить свою рыночную нишу. Наконец, господствующее понимание, приобретая устойчивость, впоследствии институционализируется и превращается в правила, которые регулируют поведение участников рынка, одновременно ограничивая и стимулируя их действия. При этом утверждение правил происходит не абсолютно спонтанным образом и не путём механического сложения отдельных способов взаимодействия, а в процессе символической борьбы за интерпретацию происходящего (в том числе за навязывание определённых концепций контроля) – борьбы, которая постоянно сопровождает экономическую конкуренцию. Исход борьбы за понимание рынка во многом определяет и успех соперничества за экономические ресурсы.

Чаще всего победа в борьбе за понимание рынка достаётся ведущим участникам рынка, которые сумели навязать свои концепции другим либо в силу своего размера, либо в силу особой репутации (например, осуществления громких инноваций). Основная же масса игроков подстраивается под лидеров, чьи действия играют ключевую роль, становятся объектами подражания и отправной точкой для интерпретации происходящего. И хотя господствующая на данном рынке концепция контроля не исчерпывает всего смыслового пространства (всегда остается место для других, конкурирующих интерпретаций), именно представления ведущих участников рынка дают исследователю чёткие ориентиры при определении того, как структурируются упомянутые субъективные значения.

Характерно, что основная цель ведущих участников рынка заключается не в том, чтобы выдавить с него менее влиятельных игроков, а в такой стабилизации рынка, которая позволяет всему организационному полю выживать и развиваться в относительно долгосрочной перспективе. Стабильность обеспечивается прежде всего устойчивостью рыночных иерархий и выработанных концепций контроля, позволяющих, среди прочего, устранять формы хищнической конкуренции и удерживать менее влиятельные фирмы в подчинённом положении.

4.12. Выработка конвенций координации.

4.13. Социокультурный подход к анализу рынков. Газарян А.Ю.

Рынок — форма хозяйства, где блага изначально производятся для обмена, а не административного перераспределения или собственного потребления

Анализ исторических форм рыночного обмена позволяет нам выделить пять его основных черт. Рынок предполагает не просто существование обмена благами (продуктами и услугами), но его относительную регулярность . Обмен имеет денежный (или преимущественно денежный) характер, поскольку именно деньги обеспечивают регулярность и относительную универсальность обменных операций. Целью и смыслом рыночного обмена является получение его участниками взаимной выгоды. Рынок предусматривает добровольность участия в обмене благами, и соответственно, отсутствие внеэкономического принуждения. Рынок предполагает состязательность (contestation) хозяйственных агентов, под которой в данном случае понимается способность продавцов и покупателей, преодолевая сопротивление контрагентов, влиять на уровень цен и другие условия обмена, значимые для получения выгоды.

Основные подходы к анализу рынка в экономической социологии: экологический, в соответствии с которым рынок предстает как совокупность ниш, занятых разными популяциями организаций; структурный, анализирующий рынок как совокупность сетевых связей между его участниками; неоинституциональный, акцентирующий роль правил в функционировании рынка; политико-экономический, анализирующий роль властных отношений во взаимодействии между участниками рынка; социокультурный, представляющий рынок как культурный конструкт; феноменологический, определяющий рынок с точки зрения совокупности значений, выработанных его участниками; политико-культурный, связанный с пониманием рынка как организационного поля.

Социокультурный подход в экономической социологии представлен очень разными фигурами (среди них — М. Аболафия, П. Димаджио, Ф. Доббин, В. Зелизер), которые, уделяя внимание сетевым связям и институциональным устройствам, погружают их в более широкие контексты — привычек, традиций, культурных навыков. Упор делается на совокупность значений, смыслов и культурно-нормативных схем, которые помогают оценивать ресурсы и производить их переоценку, на сценарии действия и вырабатываемые идентичности, привязанные к конкретным сообществам и временным контекстам. Этнографические исследования М. Аболафией фондовых рынков Исторический подход - исследования становления рынка страхования жизни и денежных отношений, проведенные В. Зелизер. Особое место в развитии социокультурного подхода занимает П. Бурдье — признанный классик социологии, важная часть трудов которого посвящена взаимодействию хозяйства и культуры. Именно он представил социологическую концепцию форм капитала, среди которых, наряду с экономическим капиталом, особую роль играет культурный капитал.

Рынок выступает универсальным регулятором многих социальных процессов, в том числе и процессов культурного развития. Однако амбивалентность стихийных рыночных процессов предопределяет поиск культурных механизмов регулирования рынка. Исследование взаимодействия сферы культуры и рынка следует изучать в контексте коэволюции рынка как социального института и сферы культуры. Необходимо проводить многоаспектные исследования рынков как феноменов культуры на стыке социально-гуманитарного и экономического знания. Изучение рынка как культуры позволит рассмотреть принятые на рынке правила и роли через социальные образования. Перспективной выглядит проблема исследования потенциала маркетингового подхода к изучению сферы культуры как потребителя различных фрагментов рыночной среды. Наверняка, изучение вышеназванных и других аспектов этой чрезвычайно объемной проблемы позволит уточнить сущность, механизмы функционирования процессов социального конструирования рыночной культуры.

4.14. Когнитивные аспекты рыночной культуры. Новикова Ю.Б.

Человек как хозяйственный агент не может быть ограничен сугубо экономическими рамками, точно также как и рыночные институты не могут формироваться в безвоздушном пространстве. Культура не является чем-то внешним по отношению к хозяйственной сфере, так как культурные факторы активно влияют на хозяйственное действие. Более того, эти факторы являются встроенными, и вследствие этого противопоставление культуры и рынка, на мой взгляд, не допустимо.

Социокультурный подход в экономической социологии представлен очень разными фигурами (среди них — М. Аболафия, П. Димаджио, Ф. Доббин, В. Зелизер), которые, уделяя внимание сетевым связям и институциональным устройствам, погружают их в более широкие контексты — привычек, традиций, культурных навыков. Упор делается на совокупность значений, смыслов и культурно-нормативных схем, которые помогают оценивать ресурсы и производить их переоценку, на сценарии действия и вырабатываемые идентичности, привязанные к конкретным сообществам и временным контекстам. Примерами исследования рынка как культуры могут послужить этнографическое исследование М. **Аболафией** фондовых и фьючерсных рынков, а также исследование рынка страхования жизни **В. Зелизер**. Особое место в развитии социокультурного подхода занимает **П. Бурдье** — признанный классик социологии, важная часть трудов которого посвящена взаимодействию хозяйства и культуры. Именно он представил социологическую концепцию форм капитала, среди которых, наряду с экономическим капиталом, особую роль играет культурный капитал.

Некорректно рассматривать рынок исключительно с позиции реализации продуктов и услуг, так как рынок представляет собой средство производства и распространения идентичностей, утверждения статусных иерархий, арену символической борьбы за интерпретацию смыслов. Социокультурные факторы также варьируются в зависимости от типа общества и исторического периода, иными словами, являются переменной величиной.

Итак, что же представляет собой рыночная культура? **Рыночная культура** это совокупность накопленных профессиональных знаний и навыков, сформированных хозяйственных норм, ценностей и символов, используемых значений и смыслов.

Традиционно принято рассматривать рыночную культуру в трех следующих аспектах:

1. **Когнитивный – приобретаемые знания и навыки;**

2. Ценностный – осваиваемые стандарты поведения;
3. Символический – вырабатываемые способы идентификации и интерпретации происходящего.

Знания дают относительно целостные представления о хозяйственном процессе, в то время как **профессиональные навыки** позволяют воспроизводить хозяйственные действия и становиться непосредственным участником этого процесса.

Когнитивный аспект предполагает, что культура предопределяет исходные познавательные способности участников рынка, позволяя им накапливать знание, используя огромные потоки информации, отбирая, обрабатывая и осваивая ту ее часть, которую они считают релевантной и надежной. Выработке деловой стратегии предшествуют специфические представления о надежных источниках информации, о том, что заслуживает внимания, является успешными практиками на данном рынке.

4.15. Ценностные аспекты рыночной культуры. Коршунова А., Ариянц К.В., Рязанцева Ю.Е.

Культура в социологии рассматривается как система коллективно разделяемых смыслов, символов, ценностей, убеждений, образцов поведения индивида, группы, сообщества в целом.

Как видно из данного определения культура является многогранным явлением. Она пронизывает все сферы жизнедеятельности человека, в том числе и экономическую, предпринимательскую деятельность. Предпринимательская деятельность осуществляется на предприятиях, организациях. Поэтому предметом рассмотрения в данной теме будет организационная культура или культура предпринимательства.

Предприятия, как известно, существуют для того, чтобы производить материальные блага и услуги. Это производство связано в определенную технологическую цепочку. Для приведения в действие всех звеньев этой цепочки на предприятии действует административная система или система управления, в которой весь персонал выполняет функции руководителей и подчиненных. Однако деятельность предприятий не может осуществляться только на основе технологии или управленческой иерархии. На предприятиях, в организациях действуют люди. А это значит, что в своей деятельности они руководствуются какими-то конкретными ценностями, совершают определенные обряды и т. д. В этом смысле каждое предприятие или организация представляет собой культурное пространство. Нам предстоит разобраться в том, что представляет собой культура предприятия или организационная культура и какую роль она играет в его функционировании.

Каждое предприятие создается для реализации поставленной предпринимателем цели, для осуществления какого-то дела. Способ, которым осуществляется предпринимательская деятельность в организации, способ, которым ведется дело, придает организации индивидуальную окраску, персонифицирует ее. С этих позиций культуру предприятий можно охарактеризовать как специфическую, характерную для данной организации систему связей, действий, взаимодействий и отношений, осуществляющихся в рамках конкретной предпринимательской деятельности, способа постановки и ведения Дела. В русле такого подхода находится определение организационной культуры или культуры предприятия, данное американским специалистом по управлению Е. Н. Шейном: «Организационная культура — есть набор приемов и правил решения проблемы внешней адаптации и внутренней интеграции работников, правил, оправдавших себя в прошлом и подтвердившие свою актуальность в настоящем. Эти правила и приемы представляют собой отправной момент в выборе сотрудниками приемлемого способа действия, анализа и принятия решений. Члены организации не задумываются об их смысле, они рассматривают их как изначально верные».

Содержание организационной культуры не является чем-то надуманным или случайным, а вырабатывается в ходе практической предпринимательской деятельности, как ответ на проблемы, которые ставит перед организацией внешняя и внутренняя среда. Это содержание действует достаточно долго, оно прошло испытание временем. Но для каждого конкретного члена организации они существуют как нечто данное. Таким образом культура предприятия выражает определенные коллективные представления о целях и способе предпринимательской деятельности данного предприятия.

Французский исследователь организационной культуры Н. Деметр подчеркивает, что культура предприятия — это система представлений, символов, ценностей и образцов поведения, разделяемая всеми его членами. Это означает, что на предприятии каждый связан общим взглядом на то, что представляет собой данное предприятие, какова его экономическая и социальная роль, какое место оно занимает по отношению к своим конкурентам, каковы его обязательства перед клиентами и т. д. Основная функция организационной культуры создать ощущение идентичности всех членов организации, образ коллективного «мы».

Помимо формирования этих общих взглядов культура предприятия обеспечивает гармонизацию коллективных и индивидуальных интересов. В формах организационной культуры каждый сотрудник предприятия осознает свою роль в его системе, то, что от него ждут и как наилучшим образом он может ответить на эти ожидания. В свою очередь, каждый знает, что он может ждать от предприятия, если будет плодотворно выполнять свою миссию. Наконец, каждый знает, или чувствует, что если он нарушит писаные или неписаные нормы предприятия, то будет наказан и что эта угроза исходит не только от руководства, но и от его товарищей. Таким образом культура предприятия мобилизует энергию его членов и направляет на достижение цели предприятия.

Каково же содержание организационной культуры? Ведущую роль в культуре предприятий играют организационные ценности. Организационные ценности — это предметы, явления и процессы, направленные на удовлетворение потребностей членов организации и признающиеся в качестве таковых большинством членов организации. На предприятиях, как и в других социальных организациях, существует довольно большое количество ценностей. Каковы главные из них?

1) Прежде всего, любая организация создается для реализации каких-либо целей, производства продукции, оказании услуг населению и т. д. Поэтому цели сами по себе составляют круг особых ценностей. 2) Цели деятельности организации формируются некими конкретными заказчиками — другими организациями, нуждающимися в продукции

данной организации. Не будет заказчиков — отпадут условия функционирования данной производственной организации. Работать «на склад» долго невозможно. Иначе откуда возьмутся средства для деятельности организации?

Но организации нужен не просто заказчик. Удовлетворив запросы данного заказчика, организация снова нуждается в заказчиках. Любой производственной организации требуется стабильность, устойчивость функционирования, определенные гарантии ее нужности в будущем. Следовательно, стабильный заказчик, долговременные устойчивые отношения с этим заказчиком также являются важной организационной ценностью.

3) Для производственной организации существенное значение имеет также то, какими затратами достигается результат ее деятельности, какова экономическая эффективность хозяйствования, является ли производство той или иной продукции убыточным или оно приносит прибыль. Максимальная экономическая эффективность, получение прибыли является важной организационной ценностью в условиях товарного производства.

4) Функционирование производственных организаций связано со взаимодействием двух составляющих, средств производства и рабочей силы. Качество рабочей силы, ее воспроизводство связано с удовлетворением разнообразных потребностей работников предприятий. Это удовлетворение осуществляется в рамках социальной политики производственных организаций. Количественный и качественный .уровень социальной политики предприятий, несомненно, принадлежит к значительным организационным ценностям.

Помимо общих ценностей, определяющих функционирование производственных организаций, существует еще целый набор внутриорганизационных ценностей. Организация хорошо выполняет предписанные ей цели лишь при соблюдении в ней определенного функционального и структурного порядка, который является фактором ее стабильности. Порядок в организации поддерживается трудовым поведением работников, соблюдением ими трудовой и технологической дисциплины. Дисциплина и представляет собой одну из важных внутри- организационных ценностей. Сюда же относится и такая черта трудового поведения, как исполнительность, высокое чувство ответственности за выполнение своих профессиональных и статусных обязанностей, стабильность поведения как отдельного работника, так и целых коллективов.

Дисциплина, ответственность, стабильность — все эти ценности являются как бы консервирующими качествами производственной организации.

Но у организаций есть потребность во внедрении новшеств, в изменении сгруктуры, технологий, отношений, функций. Разнообразные инновации также широко признаются необходимой организационной ценностью. А это значит, что новаторство, инициативность, творческие наклонности в известном смысле могут выступать в качестве внутриорганизационных ценностей. Вместе с тем, эмпирические социологические исследования показывают, что должностные лица, имеющие статус руководителей, на словах очень высоко ценят новаторство, инициативу, но у своих подчиненных отдают предпочтение таким качествам, как личная преданность, конформизм, послушание и т. д. Следовательно, и эти качества следует рассматривать, как внутриорганизационные ценности.

Существуют общие ценности предприятий, , объективно вырастающие из условий предпринимательской деятельности. И эти ценности являются составной частью культуры предприятий. Однако, на каждом предприятии эти ценности имеют свои модификации, эти модификации могут проявляться в расстановке различных акцентов, а некоторые из этих ценностей приобретают на данном предприятии характер важнейших принципов. Способность предприятия создать ключевые ценности, которые объединят усилия всех структур того или иного предприятия является одним из самых глубоких источников успешной деятельности предприятия.

Формирование ключевых ценностей или принципов деятельности предприятия имеет своей главной целью создать в окружающей среде и в глазах сотрудников предприятия, его предельный образ или, как принято сейчас выражаться, «имидж предприятия». Эти принципы громогласно провозглашаются в речах основателей или президентов компаний, различного рода информационных документах, включая и рекламные ролики, вывески, табло и т. д. Эти принципы, объединенные в систему, определяются как «кредо» предприятия, его «символ веры». Совокупность таких принципов зачастую называются «философией» данного предприятия. Так, знаменитая американская компания по производству электронной техники 1ВМ в качестве важнейших принципов своей деятельности выдвигают три таких принципа:

1) Каждый человек заслуживает уважения.

2) Каждый покупатель имеет право на самое лучшее обслуживание, какое только возможно.

3) Добиваться совершенства во всем.

По свидетельству зам. главного менеджера 1ВМ Дж. Роджерса, эти принципы были провозглашены основателем компании Томасом Дж. Уотсоном-старшим и неуклонно претворялись в жизнь на протяжении всей истории существования этой компании.

Предприятие провозглашает, как правило, ряд определяющих принципов. Однако среди них выделяют один, наиболее важный, в виде ключевой ценности предприятия. Декларируемая предприятием ключевая ценность формулируется в предельно сжатой форме, в виде лозунга. В этих лозунгах провозглашается основная направленность предпринимательской деятельности предприятия. Чаще всего компания декларирует свою приверженность работы для клиента. 1ВМ в качестве важнейшего выделяет второй принцип своего «кредо». В краткой форме он звучит так: «1ВМ — означает сервис». Компания «Дженерал моторе» до 1983 года провозглашала: «Главная цель компании — делать деньги». И это, бесспорно, способствовало росту котировок акций. Однако со временем в компании убедились, что не всякая цель способна подвергнуть людей на свершения, создать из них глубоко внутреннюю мотивацию. Для сотрудников компании, как и для окружающей среды, эта цель должна выглядеть достойной и увлекательной. Одно дело трудиться для достижения каких-то финансовых показателей, а другое — работать, сознавая, что приносишь пользу другим людям. И с 1983 года «Дже- нерал Моторе» провозгласила: «Главная цель «Дженерал Моторе» — производить продукцию и сервис такого качества, чтобы Наши клиенты получили высшее удовлетворение».

Среди важных декларативных целей компаний заметное место занимает приверженность к научно-техническому прогрессу, инновационной деятельности. «Дженерал Моторе» провозглашает: «Прогресс — это наш наиболее важный продукт». У компании «Дюпон» такой принцип звучит так: «Лучшие вещи для лучшей жизни благодаря химии».

Руководство компании уделяет большое внимание пропаганде и внедрению своих основополагающих принципов. Они должны стать достоянием внутреннего мира всего персонала компании. Для этого разрабатывается сложная и развитая система пропаганды. Например, каждый служащий американской компании «Тандем Компьютинг» при поступлении на работу получает книгу под названием «Понять нашу философию», в которой основатель фирмы Джимми Трейбинг детальным образом объясняет принципы и логику функционирования компании. Все вновь поступившие рабочие проходят двухнедельный семинар, на котором среди прочего, важное место уделяется разъяснению этих принципов. Аналогичные мероприятия практикуют 1BM и другие ведущие североамериканские компании. Большое значение в деле распространения основополагающих принципов культуры предприятия отводится изучению истории предприятия и ее пропаганде. С этой целью крупные фирмы нередко заключают контракты с университетами. К этой работе привлекаются не только солидные ученые, но и молодые выпускники, которые берут в качестве темы своей дипломной работы историю того или иного предприятия.

Какую роль в деле формирования культуры предприятия играет его история? Основная цель обращения к истории — это не научная фиксация фактов эволюции организации, но стремление с позиций прошлого мотивировать деятельность персонала в настоящем. История предприятия играет роль посредника между прошлым и нынешним коллективом. Знание ее помогает людям адаптироваться к современным условиям функционирования предприятия. Исторические исследования, «экскурс в историю», позволяют удовлетворительно объяснить, почему так, а не иначе обстоят теперешние дела, откуда взялись те или иные культурные ценности и т. д. В историческом исследовании непременно отражаются такие важные моменты, как история становления и развития самой организации, обстоятельства ее создания, возможные факты слияния с другими предприятиями, наиболее значительные даты и события, исторические личности. Здесь может идти речь об основателе предприятия, его принципах и заповедях, забастовках и т. д. Важное место отводится описанию эволюции производственной деятельности, выпускаемой продукции, с чего началось производство, как шло развитие производства, на производстве каких товаров компания достигла наибольших успехов. Так 1BM начинала свою деятельность с производства весов для взвешивания мясных туш и часов-табелей, а наивысшего расцвета достигла на производстве сложнейших компьютерных систем и персональных компьютеров.

Важное место в функционировании соответствующей культуры предприятия имеет проводимая его руководством кадровая политика. Эта политика проявляется прежде всего в отборе персонала. Передовые компании охотней берут на работу членов семьи персонала или по рекомендации своих служащих. Для определения возможностей вписаться в ту или иную культуру специалистами предприятий — кадровиками, психологами — разрабатываются и внедряются специальные методики. На это работают бизнес-школы при компаниях, отбор идет и в университетах, через различные формы сотрудничества со студентами, начиная с первых курсов. При этом большое внимание уделяется не только интеллектуальным возможностям студентов, их технической компетенции, но и их способности приспосабливаться к людям, к данной модели культуры компании.

* * *

Рыночная культура организации ориентирована на внешнее окружение, а не на свои внутренние дела. В основном ее внимание фокусируется на операциях с внешними клиентами, включая поставщиков, потребителей, подрядчиков, лицензиатов, органы правового регулирования. Главный фокус такого типа организации настроен на проведение операций (обменов, продаж, контрактов) с другими конкурентами с целью достижения конкурентного преимущества. Прибыльность, итоговые результаты, сила в рыночных нишах, растяжимые цели являются главными установками бизнеса организации. Базисные допущения рыночной культуры заключаются в следующем: внешнее окружение – это не милость свыше, а враждебный вызов; потребители разборчивы и заинтересованы в приобретении ценностей; организация занимается бизнесом с целью усиления своего положения в конкуренции; главная задача менеджмента – вести организацию к производительности, результатам и прибылям.

Рыночная культура базируется на господстве стоимостных отношений. Руководство и сотрудники организации с культурой такого типа ориентируются в основном на рентабельность и на результаты. Руководители организации являются твердыми хозяевами и суровыми конкурентами. Они непоколебимы и требовательны. Организацию связывает воедино стремление побеждать. Долгосрочная забота руководителей концентрируется на конкурентных действиях и достижении растянутых во времени целей. Успех определяется в терминах рыночной доли и проникновения на рынки. Важным считается опережение соперников по конкурентной борьбе и лидерство на рынке.

Такая форма организации стала обретать популярность в конце 1960-х гг. по мере того, как компании все более оказывались перед лицом новых вызовов конкуренции. Эта форма опиралась на иной набор основополагающих допущений, чем иерархия и в значительной мере базировалась на работе Оливера Уильямсона, Билла Оучи и их коллег. Специализируясь на изучении организаций, эти ученые установили альтернативный набор видов деятельности, который как они утверждали, может служить фундаментом для обеспечения организационной эффективности. Самым важным они считали операционные издержки. Эта новая конструкция получила название рыночной формы организации. В основном ее внимание фокусируется на операциях с внешними клиентами, включая поставщиков, потребителей, подрядчиков, лицензиатов, профессиональные союзы, органы правового регулирования и т.д.

В отличие от иерархии, где внутренний контроль поддерживается правилами, специализированными задачами и централизованными решениями, рынок работает, прежде всего, используя механизмы рыночной экономики. Прибыльность, итоговые результаты, сила в рыночных нишах, растяжимые цели и безопасные потребительские базы являются главными установками бизнеса корпораций. Неудивительно, что стержневыми целями, которые доминируют в компа-

ниях рыночного типа, является конкурентоспособность и продуктивность. Они достигаются благодаря сильному акценту на внешних позициях и контроле.

Например, в Philips Electronics потеря рыночной доли в Европе и первое же отрицательное годовое сальдо в 1991 году привели к охватившему всю корпорацию стремлению улучшить конкурентное положение фирмы. Под руководством нового главного управляющего эта раскинувшаяся по всему миру корпорация учредила некий процесс, получивший название Centurion. В его рамках были предприняты усилия, направленные на сдвиг самодовольной и самонадеянной иерархической культуры компании к культуре, приводимой в движение настройкой фокуса на потребителя, прибыльными оборотами активов и повышением корпоративной конкурентоспособности, то есть к рыночной культуре.

Базисные допущения рыночной культуры заключаются в следующем:

- внешнее окружение – это не милость свыше, а враждебный вызов;
- потребители разборчивы и заинтересованы в приобретении ценностей;
- организация занимается бизнесом с целью усиления своего положения в конкуренции;
- главная задача менеджмента – вести организацию к производительности, результатам и прибылям.

Предполагается, что очевидная цель и агрессивная стратегия – это путь к продуктивности и прибыльности. Рыночная культура оценивается как место для работы, ориентированной на результаты. Корпорацию с такой культурой связывает воедино стремление побеждать. Лидеры являются твердыми хозяевами и суровыми конкурентами. Долгосрочная забота концентрируется на конкурентных действиях и достижении растянутых во времени целей. Успех определяется в терминах рыночной доли и проникновении на рынки. Важным считается опережение соперников в конкурентной борьбе и лидерство на рынке.

Наиболее популярной и общепринятой моделью формирования организационной культуры является модель, предложенная в 1985 году американским социальным психологом и профессором менеджмента Эдгаром Шейном. Он предположил, что организационная культура формируется в процессе решения членами организации двух очень важных проблем - проблемы внешней адаптации и проблемы внутренней интеграции.

Решение проблемы внешней адаптации связано с поиском и нахождением организацией своей ниши на рынке и ее приспособлением к постоянно меняющемуся внешнему окружению. Внешняя адаптация заключается в формировании «лица» организации с внешней стороны - клиентов, партнеров, поставщиков, органов власти. В процессе решения этой проблемы достигаются согласованные членами организации представления:

- о миссии, основном предназначении организации,
- о выборе стратегии во исполнение этой миссии,
- о специфических целях и средствах их достижения,
- о профильном для компании рынке, о ее месте на рынке и предполагаемой доле рынка,
- о принципах и методах обслуживания клиентов,
- о тактике взаимодействия с конкурентами,
- об отношении с властями, контролирующими органами и местным населением.

Проблема внутренней интеграции решается путем формирования единого коллектива сотрудников, установления и поддержания эффективных отношений по работе между членами организации. Внутренняя интеграция - это видение организации глазами ее сотрудников. При преодолении трудностей, связанных с этой проблемой формируются общие:

- язык, сленг, жаргон,
- внутренняя идеология,
- власть и статус - установление правил по приобретению, поддержанию и потере власти, определение и распределение статусов в организации
- групповое поведение - границы групп и критерии вхождения и выхода из групп, установление критериев членства в организации и ее группах,
- трудовое поведение - поощряемые и осуждаемые поведенческие модели и «образ мышления», критерии распределения поощрений и наказаний,
- правила «неформальных отношений» внутри организации - внутренний «устав», определение допустимого уровня открытости на работе

Своеобразными индикаторами успешного решения проблемы внутренней интеграции могут стать: наличие и качество коллективного договора, выверенная кадровая политика, благоприятный социально-психологический климат, достойный внешний вид и манера поведения сотрудников и др.

Основными источниками формирования культуры организации являются:

- взгляды и ценности руководства организации,
- коллективный опыт, в том числе опыт вновь принятых членов организации,
- внешнее окружение (национальная и региональная культуры, отрасль и вид деятельности, деловая среда),
- важные события в жизни организации (приватизация, национализация, реорганизация, диверсификация, передислокация и др.).

* * *

Ценностные аспекты рыночной культуры хорошо рассмотрены в работах профессора факультета социологии Принстонского университета Вивианы Зелизер. Например, к сложной и деликатной проблеме смерти пытаются подступать с разных сторон. Один из самых неудобных ракурсов — взгляд со стороны рынка и рыночных отношений. Именно этот взгляд и предлагает книга «Мораль и рынки: Развитие страхования жизни в США», первое издание которой появилось на свет в 1979 году и стало классикой жанра.

Изучая экономическую историю XIX века, В. Зелизер отмечает два странных обстоятельства. Первое заключается в том, что до 1840-х годов, несмотря на все предпринимаемые усилия, никак не развивалось страхование жизни. Законодательство в то время этому уже никак не препятствовало (страхование жизни было разрешено с начала XIX века), финансовые институты росли как на дрожжах. Благополучно распространялось страхование морских путешествий, противопожарное страхование. А вот страхование жизни не двигалось с места. За год компаниям удавалось продать от силы с полдюжины полисов. Люди просто не желали их покупать.

Второе странное обстоятельство обнаружилось в 1840-е годы, когда этот вид страхового бизнеса внезапно расцвел и продажи страховых полисов начали возрастать по экспоненте. Возникли закономерные вопросы: почему произошел этот взрывной рост, что мешало ему раньше? Зелизер делает свой главный вывод: чисто экономическими факторами, связанными со структурой рынка и характером предлагаемых услуг, данные явления объяснить попросту невозможно. Не были серьезным препятствием на пути страхового бизнеса и технологические проблемы расчета стоимости жизни, поскольку техника актуарных расчетов возникла много раньше — еще в XVII столетии. И законодательные ограничения этому никак не мешали. Разгадка таится в совершенно иной области — в сфере культуры. Дело заключалось в том, что зарождающийся рынок оказался погруженным в систему ранее сложившихся ценностей. Именно в страховании жизни денежные интересы соприкоснулись с объектами, которые являются носителями сакрального смысла. Предлагая новый страховой полис, рынок попытался измерить деньгами ни больше ни меньше как жизнь и смерть человека, облачив отношение к ним в форму рыночного контракта, — иными словами, предложил денежный эквивалент смерти. Это вызвало сильное сопротивление со стороны существовавшей в то время социокультурной системы. Неприятие нового финансового инструмента объяснялось не тем, что способность оценить его эффективность и калькулировать потенциальную выгоду была ограниченной. Отношение к страхованию было вовсе не калькулятивным. В западной культуре утвердилось представление о человеческой жизни как абсолютной ценности, которая, следовательно, не должна оцениваться грубым денежным эквивалентом. И страхование жизни было первоначально воспринято как нечто неприемлемое с моральной точки зрения. Подобный бизнес воспринимался как «грязный», вторгающийся в «святая святых». Коммодификация того, что ранее не являлось товаром и, более того, по своей сути не предназначено быть товаром, — сложный и болезненный процесс, постоянно ограничиваемый и оспариваемый с точки зрения нерыночных логик. Превращение в товар священного события рассматривалось как его осквернение.

В таком восприятии играли большую роль разного рода традиционные предрассудки, приписывавшие всему, что относится к жизни и смерти человека, некие магические функции. Даже вполне образованный индивид продолжал испытывать в связи с этим иррациональный страх: например, мог считать, что написание завещания невольно приближает момент смерти и что, страхуя свою жизнь, ты невольно ставишь ее под сомнение, «искушаешь судьбу». Сохранялись и некоторые религиозные запреты. По крайней мере часть священнослужителей более традиционалистского толка решительно выступала против новой системы страхования.

Что же произошло во второй половине XIX века, почему страхование жизни приобрело такую популярность? Почему даже бедные семьи начали выкраивать последние центы из скудного семейного бюджета, чтобы отдать их назойливым страховым агентам? Конечно, здесь нельзя отрицать влияния экономических и структурных факторов. На фоне экономического роста повышалась покупательная способность основной массы населения, создавая основу для формирования сбережений — материальной базы страховых взносов. Происходила также достаточно интенсивная урбанизация населения. Все больше и больше людей отрывались от земли, и основным источником средств существования для них становилась заработная плата наемного работника. Это порождало дополнительные риски: потеря основного кормильца, при невозможности выжить за счет земельного надела, легко могла стать для семьи экономической катастрофой.

Разумеется, страховые компании тоже не дремали: снижали ставки страховых взносов, активно работали с населением, преодолевая его инстинктивное сопротивление, доходя до каждого домохозяйства, не брезгуя копеечными суммами. Активно использовались и средства массовой информации. Для пропаганды привлекались известные люди, в том числе более либерально настроенные священнослужители, которые обеспечивали легитимность страхового бизнеса, поясняя, что страхование жизни — дело вполне богоугодное.

Но решающая причина заключалась в том, что ценностные ориентиры, вызывающие сопротивление страхованию жизни, были в конечном счете вытеснены другими ценностными ориентирами, которые этому страхованию благоприятствовали. Согласно известной поговорке «клин вышибается клином». Что же легло на другую чашу весов? Не менее весомые плоды культуры. Например, задолго до появления страхового бизнеса существовала хорошо укорененная традиция тратить немалые деньги на похороны родных и близких — причем даже самые бедные семьи в случае смерти родственников пытались «достойно проводить их в последний путь». Нищие похороны за счет государства считались величайшим позором, который мог серьезно уронить статус семьи в локальном сообществе. Приходилось напрягать последние материальные возможности (откладывать деньги, занимать их, просить помощи) для того, чтобы оплатить «необязательные» с точки зрения стороннего наблюдателя богатые траурные церемонии и щедрые ритуальные угощения.

Стоит добавить, что сакральное (не калькулятивное) отношение к жизни и смерти порождает определенные финансовые следствия. Перед лицом смерти деньги как бы теряют свое значение, торговаться с «гробовщиками» считается не очень уместным делом. Именно поэтому, кстати, похоронный бизнес столь успешен и прибылен. Он использует эту символическую связь между деньгами и смертью, помогавшую продвигать вперед и страховое дело, которое из калькулятивной практики удалось превратить в новую форму ритуала, сопровождающего смерть человека или исполняемого в преддверии смерти.

Более благоприятный фон создавало, в свою очередь, развитие естественных наук. На смену фаталистскому отношению к жизни и смерти приходил более трезвый, рациональный (если не сказать циничный) взгляд, который трактовал смерть уже не столько как магический, сколько как медицинский и социальный акт — в частности, как следствие несносных условий существования или нерадивого отношения к собственному здоровью. Жизнь и смерть все более

представлялись чем-то доступным контролю со стороны человека и общества. Так страхование начинало выполнять уже не ритуальную, а инструментальную функцию. Но подобный инструментализм — результат частичной демистификации смерти и попыток отсоединения ее абстрактной сущности, сведенной к биологическим элементам, — стал возможным лишь благодаря серьезным культурным изменениям.

Происходили и более глубокие сдвиги на ценностном уровне, в том числе фундаментальная трансформация представлений о «достойной смерти». Когда-то таковой считалась героическая гибель на поле брани. Впоследствии все чаще представление о достойной смерти рисовало тихий уход из жизни — в своей постели, в окружении родных, в присутствии священника, отпускающего грехи. Но подобные идиллические картины включали и важные элементы финансового свойства. Новая концепция достойной смерти заключалась не только в том, чтобы надлежащим образом прожить свою жизнь. Уйдя из жизни, надо было оставить родным приличное содержание.

Так деньги открывали новые пути к бессмертию и поддержанию социального статуса после завершения жизненного пути. Оставляя близким наследство (особенно если оно отдавалось не сразу, а частями), человек побуждал их периодически поминать его добрым словом. Более того, деньги позволяли отчасти регулировать жизнь наследников после кончины, предоставляя (или не предоставляя) им дополнительные финансовые возможности, связывая (или не связывая) выдачу наследства с соблюдением каких-то особых условий — например, когда выплата содержания вдове производится до момента ее следующего замужества, а сын получает предназначенную ему сумму только при поступлении в университет.

К достоинствам подхода В. Зелизер можно отнести то, что непродуктивно противопоставлять рынок и культуру, которые не просто связаны множеством нитей, но взаимно проникают друг в друга, видоизменяя и специфицируя содержание человеческих отношений. Она показывает, насколько тонко и осмысленно люди научились своими действиями, изначально ориентированными на других людей, проводить множественные символические различия между денежным и сакральным, калькулятивным и интимным, не разрывая их тесного сплетения, но и не позволяя им окончательно слиться, утратить всяческие границы.

4.16. Символические аспекты рыночной культуры. Рязанцева Ю.Е.

Для начала необходимо дать определение для аспектов рыночной культуры. Для этого воспользуемся представлениями В. В. Радаева.

Радаев Вадим Валерьевич (29.03.1961) – российский социолог, экономист, главный редактор журнала «Экономическая социология», с начала 1990-х годов развивает современную теорию экономической социологии, с 1991г. руководил исследовательской группой, которая начала проводить теоретические и эмпирические исследования нового российского предпринимательства.

По мнению В.В. Радаева, хозяйственная представляет собой совокупность накопленных профессиональных знаний и навыков, сформированных хозяйственных норм, ценностей и символов, используемых значений и смыслов. Таким образом, это интегральное понятие, включающее, как минимум, три аспекта:

- когнитивный – приобретаемые знания и навыки;
- ценностный – осваиваемые стандарты поведения;
- символический – вырабатываемые способы идентификации и интерпретации происходящего.

Нас интересует символический аспект культуры. Например, через организацию процесса позиционирования товара на рынке. Все произведенные товары ”нагружены” символами – многозначными образами, с помощью которых человек определяет смысл происходящих хозяйственных процессов и свое место в этих процессах.

Известный американский антрополог Митчелл Аболафия провел этнографическое исследование фондовых и фьючерсных рынков, и результаты этой работы он опубликовал под названием "Рынки как культуры". Эта работа как нельзя лучше показывает, каким образом ограничиваются индивидуальные интересы в одной из самых конкурентных областей деятельности — финансовых сделках.

М. Аболафия - американский социолог, профессор Университета штата Нью-Йорк в г.Олбани; занимался применением организационной теории к исследованию денежной и финансовой политики; известен своей книгой 1996 г.«Making Markets", в которой выдвинул идею социологического анализа поведения игроков на фондовой бирже.

Аболафия выяснил, что финансовые рынки представляют собой не просто места, где встречаются продавцы и покупатели и заключаются сделки, рынки представляют собой наборы правил и процедур согласования брокерами своего поведения не только с законом, но и с общепринятыми нормами и ценностями, с этическим кодексом поведения брокера. Многие нормы и правила, зародившись как этические, стали впоследствии обязательными для исполнения и предполагают санкции за их нарушение. Рациональность, которой руководствуются игроки, как правило, является локальной, обусловленной спецификой рынка, и не имеет универсального характера, и для того, чтобы быть рациональным, индивиду, по большому счету, нужно четко представлять себе нормативно принятые и признанные рациональными образцы поведения.

Рынки, таким образом, производят не только товары и услуги. Рынки производят и воспроизводят различного рода идентичности, статусную иерархию и становятся ареной хотя и символической, но борьбы за интерпретацию смыслов. Культурные факторы оказывают большое влияние на выбор средств достижения эффективности деятельности, не только предоставляя нормы и ценности, с которыми участникам рынка приходится считаться, но и задавая системы оценок, когнитивные схемы, с помощью которых интерпретируется информация, оценивается надежность ее источников и т. п.

Параллельно с работами Аболафии американские агентства по сертификации, связанные с участниками биржевых операций, бьют тревогу — этические кодексы повсеместно нарушаются. Ответ они видят там, куда Аболафия не

обращал свое внимание. Сконцентрировавшись на так называемой вторичной, профессиональной социализации, а именно — процессе усвоения норм и ценностей, связанных с профессиональной деятельностью, он не рассматривал сам процесс обучения брокеров. Именно во время обучения в бизнес-школах будущие экономисты усваивают лишенные культурных компонентов нормы профессионального поведения, основанные на либеральных ценностях, которые парадоксальным образом становятся частью коллективного самосознания сообщества финансистов. Впоследствии они испытывают большие трудности с приведением во взаимное соответствие этических норм и элементов этого самосознания.

Несмотря на этнографический аспект исследования, труд М. Аболафия дает базовое понимание сути рыночных взаимодействий как феноменов культуры. По его мнению, субъекты рынков социально укоренены в сетях важных общественных отношений и культурно укоренены в смысловой системе норм, правил и когнитивных сценариев. Трансакция, по мнению М. Аболафии, в условиях рынка отражает, наряду с экономическими, социальные и культурные силы, которые ее формируют.

4.17. Формирование новых рынков в современной России.

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кафедра «Прикладная социология»

Учебная дисциплина «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ»

Тема 5. Формальная экономика. Государственное регулирование хозяйств

По материалам выполненных студентами индивидуальных заданий, выданных доцентом кафедры «Прикладная социология» Назаренко С.В., кандидатом социологических наук, доцентом

5. Формальная экономика. Государственное регулирование хозяйства

5.1. Общее понятие государства. Бушмина А.Э., Ковалев В.С., Гусова Ж.

Государство не относится к вечным категориям общества. Существовали и сейчас существуют общества, которые не создали для упорядочения своей жизни специальных институтов. На ранних стадиях развития, жизнь общества строилась на принципах естественного самоуправления. Но, выделившись из общества, государство начинает занимать центральное место в общественной жизни.

В ходе длительного развития первобытного общества, человечество от простой присваивающей экономики переходит к новому способу существования и воспроизводства – к производящей экономике. Общественное разделение труда и совершенствование орудий труда привело к росту его производительности. В результате, появляется прибавочный продукт, часть которого использовалась для накопления. Владельцы этого продукта стремились к объединению в однородную социальную группу, господствующую над другой частью общества.

Складывается такая организация общества, при которой иерархические группы связаны между собой отношениями господства и подчинения, что в свою очередь порождает между ними и разделение труда. Господствующие группы начинают выполнять функции организации и контроля над экономической деятельностью, а подчиненные становятся работниками, создающими общественный продукт. Становясь устойчивым, такое деление общества приводит к возникновению неравенства и противоречий между его верхушкой и основной массой производителей. Присвоение прибавочного продукта приводит к появлению таких форм собственности, как групповая, коллективная, частная.

Для поддержания и воспроизводства в нем отношений уже требуется такая организация власти, которая с помощью насилия и других методов обеспечит выполнение общественно значимых функций. Выделившись из общества, такой организацией становится государство.

Государство - организация политической власти, осуществляющая управление обществом и обеспечивающая в нем порядок и стабильность.

Основными признаками государства являются: наличие определенной территории, суверенитет, широкая социальная база, монополия на легитимное насилие, право сбора налогов, публичный характер власти, наличие государственной символики.

Государство выполняет внутренние функции, среди которых — хозяйственная, стабилизационная, координационная, социальная и др. Существуют и внешние функции, важнейшими из которых являются обеспечение обороны и налаживание международного сотрудничества.

По форме правления государства делятся на монархии (конституционные и абсолютные) и республики (парламентские, президентские и смешанные). В зависимости от формы государственного устройства выделяют унитарные государства, федерации и конфедерации.

В историческом плане государство можно определить как социальную организацию, обладающую конечной властью над всеми людьми, проживающими в границах определенной территории, и имеющую главной своей целью решение общих проблем и обеспечение общего блага при сохранении, прежде всего, порядка.

В структурном плане государство предстает как разветвленная сеть учреждений и организаций, олицетворяющих три ветви власти: законодательную, исполнительную и судебную.

Государственная власть является суверенной, т. е. верховной, по отношению ко всем организациям и лицам внутри страны, а также независимой, самостоятельной по отношению к иным государствам. Государство — официальный представитель всего общества, всех его членов, именуемых гражданами.

Взимаемые с населения налоги и полученные от него займы направляются на содержание государственного аппарата власти.

Государство — это универсальная организация, отличающаяся рядом не имеющих аналогов атрибутов и признаков.

Признаки государства

- Принудительность — государственное принуждение первично и приоритетно по отношению к праву принуждать других субъектов в пределах данного государства и осуществляется специализированными органами в ситуациях, определяемых законом.
- Суверенность — государство обладает наивысшей и неограниченной властью по отношению ко всем лицам и организациям, действующим в пределах исторически сложившихся границ.
- Всеобщность — государство выступает от имени всего общества и распространяет свою власть на всю территорию.

Признаками государства являются территориальная организация населения, государственный суверенитет, сбор налогов, законотворчество. Государство подчиняет себе все население, проживающее на определенной территории, независимо от административно-территориального деления.

Атрибуты государства:

- Территория — определяется границами, разделяющими сферы суверенности отдельных государств.
- Население — подданные государства, на которых распространяется его власть и под защитой которого они находятся.
- Аппарат — система органов и наличие особого "класса чиновников" посредством которых функционирует и развивается государство. Издание законов и правил, обязательных для всего населения данного государства, осуществляется государственным законодательным органом.

Государство возникает на определенной стадии развития общества как политическая организация, как институт власти и управления обществом. Существуют две основные концепции возникновения государства. В соответствии с первой концепцией государство возникает в ходе естественного развития общества и заключения договора между гражданами и правителями (Т. Гоббс, Дж. Локк). Вторая концепция восходит к идеям Платона. Она отвергает первую и настаивает на том, что государство возникает в результате покорения (завоевания) сравнительно небольшой группой воинственных и организованных людей (племя, раса) значительно превосходящего по численности, но менее организованного населения (Д. Юм, Ф. Ницше). Очевидно, в истории человечества имели место как первый, так и второй способ возникновения государства.

Как уже говорилось, вначале государство являлось единственной политической организацией в обществе. В дальнейшем, в ходе развития политической системы общества, возникают и другие политические организации (партии, движения, блоки и т. д.).

Термин «государство» обычно употребляется в широком и в узком значении.

В широком смысле государство отождествляется с обществом, с определенной страной. Например, мы говорим: «государства, входящие в ООН», «государства — члены НАТО», «государство Индия». В приведенных примерах под государством понимаются целые страны вместе со своими народами, проживающими на определенной территории. Такое представление о государстве доминировало в античности и в Средние века.

В узком смысле государство понимается как один из институтов политической системы, обладающий верховной властью в обществе. Такое понимание роли и места государства обосновывается в период формирования институтов гражданского общества (XVIII — XIX вв.), когда происходит усложнение политической системы и социальной структуры общества, появляется необходимость отделения собственно государственных институтов и учреждений от общества и других негосударственных институтов политической системы.

Государство — основной социально-политический институт общества, ядро политической системы. Обладая суверенной властью в обществе, оно управляет жизнедеятельностью людей, регулирует отношения между различными социальными слоями и классами, отвечает за стабильность общества и безопасность своих граждан.

* * *

Государство - это институт, организующий политическими, административными и иными методами совместную жизнь населения на определенной территории, обеспечивающий там должный социальный порядок посредством создания и поддержания соответствующих норм и правил человеческого общежития.

Государство является центральным, интегрирующим общество политическим институтом. Оно ***концентрирует высшие властные полномочия и обладает способностью управлять и целенаправленно регулировать социальные отношения***. Государство нельзя социологически определить исходя только из содержания его деятельности. Как утверждал **М. Вебер**, социологическое определение современного государства возможно дать только исходя из специфически применяемого им физического насилия. «***Государство,*** - писал он, - ***есть человеческое сообщество, которое внутри определенной области*** - "область" включается в признак - ***претендует и с успехом на монополию легитимного физического насилия***».

Продолжая традицию, заложенную М.Вебером французский социолог **П.Бурдье** определяет **государство** как «завершение процесса концентрации различных видов капитала, физического принуждения или средств насилия – армия, полиция, экономического, культурного или точнее информационного символического – концентрации, которая сама по себе делает из государства владельца определенного рода метакапитала, дающего власть над другими видами капитала и над их владельцами».

Все современные государства являются национальными. Они обладают правительственным аппаратом, имеют определенную территорию формальные своды законов и осуществляют контроль над вооруженными силами.

Образование современного национального государства укрепило его физическую силу в двух различных контекстах: ***с внешней стороны*** - по отношению к другим государствам; ***с внутренней стороны*** - по отношению к оспаривающим власть друг друга князьям и сопротивляющимся подчиненным классам. **Вооруженные силы все более разделяются, *с одной стороны,*** на армию, чьей задачей является межгосударственное соперничество, и ***с другой стороны,*** на полицию, предназначенную для поддержания внутреннего порядка.

Государство имеет свои специфические черты, отличающие его от всех других институтов и организаций партий движений и др.

1. ***Отделение публичной власти от общества, ее несовпадение со всем населением, появление слоя профессиональных управленцев***. Это отличает государство от родоплеменной организации, основанной на принципах самоуправления. Осуществление публичной власти требует определенной организации - специального аппарата чиновников, судей, армии и др. Современное государство сочетает профессиональный аппарат управления с представительной системой, которая формируется посредством выборов.

2. ***Наличие территории***. Законы и полномочия государственных органов распространяются на людей, проживающих в контуре границ государственной территории. Государство строится на основе территориальной общности людей, а не по принципам кровного родства или религиозным принципам.

3. ***Суверенитет***. Это такое свойство государственной власти, которое выражается в ее верховенстве и независимости по отношению к любым другим властям внутри страны, а также в сфере межгосударственных отношений. Выделяют ***внутренний суверенитет***, что означает право власти принимать или изменять законы, обязательные для всего населения, и ***внешний суверенитет*** (в контексте международных отношений), который предполагает свободу государства от контроля извне.

4. ***Монополия на легальное применение силы, физического принуждения***. Диапазон государственного принуждения простирается от ограничения свободы до физического уничтожения человека. Для выполнения функций принуждения у государства имеются специальные средства (оружие, тюрьмы, полиция и т. д.), а так же органы - армия, полиция, служба безопасности, суд, прокуратура.

5. ***Монопольное право на взимание налогов и сборов с населения***. Налоги необходимы для содержания аппарата управления и для материального обеспечения государственной политики.

6. ***Организация общественной жизни на правовых началах***. Без права, законодательства государство не в состоянии эффективно управлять обществом, обеспечивать безусловную реализацию принимаемых им решений. В любом современном обществе имеется множество субъектов власти (семья, церковь, партии и т. п.), однако высшей властью, решения которой обязательны для всех граждан, организаций и учреждений является государство. Лишь ему принадлежит право на издание законов и норм, имеющих общеобязательный характер.

7. ***Претензия на представительство общества в целом и защиту общих интересов и общего блага***. Ни одна другая организация не может представлять и защищать всех граждан и не обладает для этого необходимыми средствами.

* * *

Государство - организация политической власти, осуществляющая управление обществом и обеспечивающая в нем порядок и стабильность.

Основными признаками государства являются: наличие определенной территории, суверенитет, широкая социальная база, монополия на легитимное насилие, право сбора налогов, публичный характер власти, наличие государственной символики.

Государство выполняет внутренние функции, среди которых — хозяйственная, стабилизационная, координационная, социальная и др. Существуют и внешние функции, важнейшими из которых являются обеспечение обороны и налаживание международного сотрудничества.

По форме правления государства делятся на монархии (конституционные и абсолютные) и республики (парламентские, президентские и смешанные). В зависимости от формы государственного устройства выделяют унитарные государства, федерации и конфедерации.

В историческом плане государство можно определить как социальную организацию, обладающую конечной властью над всеми людьми, проживающими в границах определенной территории, и имеющую главной своей целью решение общих проблем и обеспечение общего блага при сохранении, прежде всего, порядка.

В структурном плане государство предстает как разветвленная сеть учреждений и организаций, олицетворяющих три ветви власти: законодательную, исполнительную и судебную.

Государственная власть является суверенной, т. е. верховной, по отношению ко всем организациям и лицам внутри страны, а также независимой, самостоятельной по отношению к иным государствам. Государство — официальный представитель всего общества, всех его членов, именуемых гражданами.

Взимаемые с населения налоги и полученные от него займы направляются на содержание государственного аппарата власти.

Государство — это универсальная организация, отличающаяся рядом не имеющих аналогов атрибутов и признаков.

Признаки государства

Принудительность — государственное принуждение первично и приоритетно по отношению к праву принуждать других субъектов в пределах данного государства и осуществляется специализированными органами в ситуациях, определяемых законом.

Суверенность — государство обладает наивысшей и неограниченной властью по отношению ко всем лицам и организациям, действующим в пределах исторически сложившихся границ.

Всеобщность — государство выступает от имени всего общества и распространяет свою власть на всю территорию.

Признаками государства являются территориальная организация населения, государственный суверенитет, сбор налогов, законотворчество. Государство подчиняет себе все население, проживающее на определенной территории, независимо от административно-территориального деления.

Атрибуты государства

Территория — определяется границами, разделяющими сферы суверенности отдельных государств.

Население — подданные государства, на которых распространяется его власть и под защитой которого они находятся.

Аппарат — система органов и наличие особого "класса чиновников" посредством которых функционирует и развивается государство. Издание законов и правил, обязательных для всего населения данного государства, осуществляется государственным законодательным органом.

Понятие государства

Государство возникает на определенной стадии развития общества как политическая организация, как институт власти и управления обществом. Существуют две основные концепции возникновения государства. В соответствии с первой концепцией государство возникает в ходе естественного развития общества и заключения договора между гражданами и правителями (Т. Гоббс, Дж. Локк). Вторая концепция восходит к идеям Платона. Она отвергает первую и настаивает на том, что государство возникает в результате покорения (завоевания) сравнительно небольшой группой воинственных и организованных людей (племя, раса) значительно превосходящего по численности, но менее организованного населения (Д. Юм, Ф. Ницше). Очевидно, в истории человечества имели место как первый, так и второй способ возникновения государства.

Как уже говорилось, вначале государство являлось единственной политической организацией в обществе. В дальнейшем, в ходе развития политической системы общества, возникают и другие политические организации (партии, движения, блоки и т. д.).

Термин «государство» обычно употребляется в широком и в узком значении.

В широком смысле государство отождествляется с обществом, с определенной страной. Например, мы говорим: «государства, входящие в ООН», «государства — члены НАТО», «государство Индия». В приведенных примерах под государством понимаются целые страны вместе со своими народами, проживающими на определенной территории. Такое представление о государстве доминировало в античности и в Средние века.

В узком смысле государство понимается как один из институтов политической системы, обладающий верховной властью в обществе. Такое понимание роли и места государства обосновывается в период формирования институтов гражданского общества (XVIII — XIX вв.), когда происходит усложнение политической системы и социальной структуры общества, появляется необходимость отделения собственно государственных институтов и учреждений от общества и других негосударственных институтов политической системы.

Государство — основной социально-политический институт общества, ядро политической системы. Обладая суверенной властью в обществе, оно управляет жизнедеятельностью людей, регулирует отношения между различными социальными слоями и классами, отвечает за стабильность общества и безопасность своих граждан.

Государство имеет сложную организационную структуру, которая включает следующие элементы: законодательные учреждения, исполнительно-распорядительные органы, судебную систему, органы охраны общественного порядка и государственной безопасности, вооруженные силы и др. Все это позволяет государству выполнять не только функции управления обществом, но и функции принуждения (институционализированного насилия) в отношении как отдельных граждан, так и больших социальных общностей (классов, сословий, нации). Так, в годы советской власти в СССР были фактически уничтожены многие классы и сословия (буржуазия, купечество, зажиточное крестьянство и др.), политическим репрессиям подвергались целые народы (чеченцы, ингуши, крымские татары, немцы и др.). Основным субъектом политической деятельности признается государство. С функциональной точки зрения государство — это ведущий политический институт, осуществляющий управление обществом и обеспечивающий порядок и стабильность в нем. С организационной точки зрения государство — это организация политической власти, вступающая в отношения с другими субъектами политической деятельности (например, гражданами). В таком понимании государство рассматривается как совокупность политических институтов (суды, система социального обеспечения, армия, бюрократия, органы местной власти и т.д.), ответственных за организацию социальной жизни и финансируемых обществом.

Признаки, которые отличают государство от других субъектов политической деятельности, состоят в следующем:

Наличие определенной территории — юрисдикция государства (право вершить суд и решать правовые вопросы) определена его территориальными границами. В этих границах власть государства распространяется на всех членов общества (как обладающих гражданством страны, так и не обладающих им);

Суверенитет — государство полностью независимо во внутренних делах и в ведении внешней политики;

Многообразие используемых ресурсов — государство аккумулирует основные властные ресурсы (экономические, социальные, духовные и т.д.) для осуществления своих полномочий;

Стремление к представительству интересов всего общества — государство выступает от имени всего общества, а не отдельных лиц или социальных групп;

Монополия на легитимное насилие — государство имеет право применять силу, чтобы обеспечивать исполнение законов и наказывать их нарушителей;

Право сбора налогов — государство устанавливает и собирает с населения различные налоги и сборы, которые направляются на финансирование государственных органов и решение различных управленческих задач;

Публичный характер власти — государство обеспечивает защиту публичных интересов, а не частных. При осуществлении государственной политики обычно не возникает личных отношений между властью и гражданами;

Наличие символики — государство имеет свои признаки государственности — флаг, герб, гимн, особые символы и атрибуты власти (например, корона, скипетр и держава в некоторых монархиях) и т.д.

В ряде контекстов понятие «государство» воспринимают как близкое по значению к понятиям «страна», «общество», «правительство», но это не так.

Страна — понятие прежде всего культурно-географическое. Этот термин обычно употребляется в тех случаях, когда говорят о площади, климате, природных зонах, населении, национальностях, религиях и т.д. Государство — понятие политическое и обозначает политическую организацию той иной страны — форму ее правления и устройства, политический режим и т.д.

Общество — понятие более широкое, чем государство. Например, общество может быть над государственным (общество как все человечество) или догосударственным (таковы племя и первобытный род). На современном этапе понятия общества и государства тоже не совпадают: публичная власть (скажем, слой профессионалов-управленцев) относительно самостоятельна и обособлена от остального общества.

Правительство - только часть государства, его высший распорядительный и исполнительный орган, инструмент осуществления политической власти. Государство — устойчивый институт, вто время как правительства приходят и уходят.

Общие признаки государства

Несмотря на все многообразие видов и форм государственных образований, возникавших ранее и существующих в настоящее время, можно выделить общие признаки, которые в той или иной степени характерны для любого государства. Наиболее полно и аргументированно, на наш взгляд, эти признаки были изложены В. П. Пугачевым.

К числу таких признаков относятся следующие:

- публичная власть, отделенная от общества и не совпадающая с социальной организацией; наличие особого слоя людей, осуществляющих политическое управление обществом;
- определенная территория (политическое пространство), очерчиваемая границами, на которую распространяются законы и полномочия государства;
- суверенитет — верховная власть над всеми проживающими на определенной территории гражданами, их институтами и организациями;
- монополия на легальное применение силы. Только государство имеет «законные» основания для того, чтобы ограничивать права и свободы граждан и даже лишать их жизни. Для этих целей оно имеет специальные силовые структуры: армию, полицию, суды, тюрьмы ит. п.;
- право на взимание налогов и сборов с населения, которые необходимы для содержания государственных органов и материального обеспечения государственной политики: оборонной, экономической, социальной и т. д.;
- обязательность членства в государстве. Человек получает гражданство с момента рождения. В отличие от членства в партии или других организаций, гражданство является необходимым атрибутом любого человека;
- претензия на представительство всего общества как единого целого и на защиту общих интересов и целей. В реальности же никакое государство или иная организация не в состоянии в полной мере отражать интересы всех социальных групп, классов и отдельных граждан общества.

Все функции государства можно разделить на два основных вида: внутренние и внешние.

При выполнении внутренних функции деятельность государства направлена на управление обществом, на согласование интересов различных социальных слоев и классов, на сохранение своих властных полномочий. Осуществляя внешние функции, государство выступает в качестве субъекта международных отношений, представляющего определенный народ, территорию и суверенную власть.

5.2. Роль государства в формировании хозяйства. Стулова Е.И.

Роль государства в хозяйстве уже не одно столетие является центральной проблемой как экономических, так и социальных наук. И в продолжительной борьбе между либерализмом и абсолютистскими режимами, и в конфликте между «социализмом» и «капитализмом» ключевое место занимает вопрос о том, какую роль государство должно играть в хозяйстве. Трудно вообразить вид хозяйственной деятельности, который когда-либо, не подвергался бы прямому регулированию со стороны государственной власти.

Есть парадигмы, которые строится вокруг двух основных исходных предположений о государстве и хозяйстве:

1. Государство и хозяйство – это две аналитически самостоятельные общности, каждая из которых функционирует согласно собственным основополагающим принципам. Данное предположение позволяет концептуализировать различные уровни «вмешательства» государства в функционирование хозяйства;
2. Второе положение состоит в том, что все общества можно расположить вдоль единого континуума, с одной стороны которого располагается «ночной сторож» – минималистское государство классического либерализма, а с другой – общество, в котором государство взяло на себя ключевые экономические функции производства и распределения, практически перекрыв возможность рыночных трансакций.

По М. Веберу «государство» – это принудительная политическая организация, действующая в течение продолжительного времени, чья администрация успешно поддерживает притязания на монополию легитимного использования физического насилия для поддержания установленного порядка. Ключевым признаком в данном случае является «исключительное право на осуществление легитимного насилия на определенной территории». Оно связано с принуждени-

ем всех других агентов к отказу от использования насилия без санкции государства. Нельзя не отметить фискальную монополию государства, выраженную в исключительном праве сбора налогов на данной территории.

В данном определении деятельность государства исключает конкуренцию, хотя в некоторых условиях рядом с государством могут действовать и частные структуры, претендующие на применение силы и сбор дани с участков рынка; также между самими государственными органами может возникать подобие конкуренции.

В экономических науках сложилась определенная традиция описания взаимодействия рынка и государства. Традиционная парадигма связана с тем, что государство и рынок жестко противопоставляются друг другу, и в качестве главного вопроса рассматривается степень вмешательства государства в хозяйственные процессы. В любом случае государство и рынок представляются в качестве антагонистов, действующих на совершенно разных основаниях и борющихся между собой по принципу «кто кого».

В XX столетии сформировалась новая парадигма, заключающаяся в жесткой дихотомии. Дело в том, что государство конструирует рынок, а рынок одновременно влияет на структуру политической власти. экономические и политические процессы воспроизводятся друг через друга, и в результате возникают системы управления, интегрирующие частные интересы участников рынка.

Позиция экономической социологии заключается в том, что полномочные представители государства являются непосредственными участниками рыночных отношений, однако это не обычные участники рынка – их особенность выражается в том, что позиции представителей государства и негосударственных рынков в хозяйственных взаимодействиях принципиально не равновесны, т.к.:

1. Концентрация в руках представителей государственной власти силовой и фискальной монополий порождает еще один вид монополии – административную. Она распространяется на многие элементы институционального оформления прав собственности и контроля за их соблюдением.
2. В отличие от экономической монополии, когда услугу можно купить только у одного продавца, но можно отказаться от ее покупки вовсе, административная монополия государства имеет иную природу. Государство предлагает услуги, от которых нельзя отказаться, т.к. отказ от их покупки соотносится с нарушением закона и влечет определенные санкции.
3. Монополизм государства имеет неэкономическую природу. Власть его представителей принципиально не связана с преимуществами в эффективности и не может быть преодолена в результате конкурентной борьбы.
4. Представители государства руководствуются разными мотивами, многие из которых далеки от стремления к наилучшему соотношению экономических издержек и выгод.

Существует четыре типа государственного вмешательства:

- *Государство общественных благ*. Среди объяснений вмешательства государства в хозяйственную деятельность самой «правой» является идея о том, что государство должно обеспечивать только те общественные блага, которые рынок не может произвести сам. Общественные блага определяются как товары или услуги, которые «будучи предоставленными одному человеку, могут быть доступны другим без каких бы то ни было дополнительных затрат с их стороны». Концепция государства как производителя «общественных благ» не дает определенного ответа на вопрос о том, где именно роль государства в хозяйстве должна располагаться на континууме между вариантом «ночного сторожа» и полным государственным контролем над экономикой.
- *Государство макроэкономической стабилизации*. Эта концепция роли государства акцентирована на смягчении влияния бизнес-цикла. Поскольку рыночные хозяйства характеризуются чередованием периодов подъема и спада, высказывались убедительные аргументы в пользу попыток государства выровнять данный цикл. Это означает сдерживание экономики в период бума и предупреждение экономического спада, удержание его под контролем. И хотя подобную роль государства можно описать как производство общественного блага – большей экономической стабильности и предсказуемости, – макроэкономическую стабилизацию.
- *Государство социальных прав.* В данном типе повышение роли государства в хозяйственной деятельности связывается с более глубоким осознанием смысла гражданства. Этот тезис опирается на два явления, о которых говорили аналитики общественных благ, – роль государства в регулировании частных трансакций и его роль в обеспечении определенных товаров и услуг для всех граждан.
- *Государство развития.* В каком-то смысле это одновременно и самая старая, и самая молодая традиция концептуализации роли государства в хозяйстве. Самая старая – потому что современная экономическая теория возникла как критика меркантилистского государства, отводившего себе активную роль в деле приумножения богатства нации. Сила аргументации Адама Смита в пользу «свободного рынка» во многом основана именно на утверждении о том, что меркантилистские государства совершали действия, обреченные на провал: их попытки стимулировать экономическое развитие неизбежно приводили к обратным результатам.
- *Социалистическое государство.* Сущность данного типа государства заключается в том, что его экономическая роль должна быть расширена, чтобы преодолеть несправедливость, вызванную рыночным распределением ресурсов. В марксистской традиции рынок и частная собственность трактуются как источники неравенства и отчуждения, которые можно уничтожить только путем отмены частной собственности. При этом Маркс и Энгельс полагали, что как только частная собственность на средства производства будет отменена, члены общества смогут организовывать и контролировать хозяйственную деятельность без формирования мощного аппарата государственной власти.

Таким образом, предложенный анализ роли государства в сложных обществах с точки зрения концепции реструктурирования рынка, позволяет лучше понять сущность пяти концепций государства, описанных выше. Есть причина полагать, что большинство государств стремятся стать государствами развития, при этом проблема заключается в различиях их возможностей и эффективности их политики. В целом, можно отметить, что роль государства в формировании хозяйства имеет большое значение, но в каждом государстве она распределяется по-разному.

5.3. Государство как ночной сторож, рыночный агент и конфигуратор рынка. Новикова Ю.Б.

«Мы назовем государством принудительную политическую организацию, действующую в течение продолжительного времени, чья администрация успешно поддерживает притязания на монополию легитимного использования физического насилия для поддержания установленного порядка», - говорит М. Вебер в своей работе "Хозяйство и общество".

Государство как тройственная монополия выполняет следующие функции:

1. **Силовая** – монопольное право на осуществление легитимного насилия на определенной территории;
2. **Фискальная** – исключительным правом сбора налогов на данной территории;
3. **Административная** – установление барьеров входа на рынок и выхода с рынка.

Специфика государства заключается в:

1. Предложении услуг, от которых нельзя отказаться
2. Неэкономической природе власти
3. Важности неэкономических мотивов в хозяйственной деятельности

В **особые интересы** государства входят:

1. *Интерес защиты:*

1.1. Обеспечение территориальной целостности;

1.2. Обеспечение национальной безопасности;

2. *Интерес управления:*

2.1. Поддержание устойчивого развития;

2.2. Производство общественных благ;

2.3. Предоставление и обеспечение гражданских прав;

1. **Государство как «ночной сторож»**

С формированием и утверждением идеи индивидуальной свободы все более отчетливо вычленялись проблема отношений государства и отдельного человека и соответственно проблема пределов вмешательства государства в дела индивида. Сфера индивидуальной активности человека, не подлежащей вмешательству со стороны внешних сил, рассматривалась как сфера реализации естественной свободы и, стало быть, естественного права.

Важным компонентом либерализма стал принцип плюрализма во всех сферах общественной жизни: в социальной сфере различных классов, слоев, заинтересованных групп и т.д., в культурной - разнообразных этнических, региональных или иных культур, культурных типов и течений, средств массовой информации, различных конфессий, церковных деноминаций, вероисповеданий и т.д., в политической - политических сил, партий, организаций, группировок, клубов и т.д.

Все эти подходы, постулаты выражались в законодательно закрепленном принципе равенства всех перед законом, в идеях государства - "ночного сторожа" и правового государства, демократии и парламентаризма.

Суть идеи государства - "ночного сторожа" состояла в обосновании так называемого минимального государства, наделенного ограниченным комплексом самых необходимых функций по охране порядка и защите страны от внешней опасности. Здесь приоритет отдавался гражданскому обществу перед государством, которое рассматривалось как необходимое зло. Иначе говоря, общество - постоянная величина, а государство - производная от него.

Но либерализм нельзя отождествлять с апологией неограниченной, анархически понимаемой свободы индивида делать все, что ему заблагорассудится, игнорируя принятые в данном обществе нормы и правила игры. Неотъемлемой составной частью либеральной идеи свободы индивида является не менее важный принцип его ответственности перед обществом за свои действия. Исключительно важное место в либерализме занимал постулат, по-разному сформулированный А-Смитом и И.Кантом.

Первый говорил, Что собственность дает права, но их нужно использовать таким образом, чтобы не нарушать права других членов общества.

Кант утверждал: "Моя свобода кончается там, где начинайся свобода другого человека". В обоих случаях подразумевалось Действие государства по защите прав и свобод человека. Но у либералов речь шла не только о таких имманентно присущих государству прерогативах и полномочиях, как обеспечение правопорядка внутри страны и защита национального суверенитета и территориальной неприкосновенности от притязаний извне. Симптоматично, что основатели либерализма прямо преписывали государству ответственность за материальное обеспечение неимущих слоев населения. Так, рассматривая в качеств главной обязанности государства "стоять на страже" прав личности, И.Кант говорил о необходимости оказания помощи бедным со стороны государства. В связи с этим он предлагал облагать богатых специальным налогом, "предназначенным для поддержки тех членов общества, которые не в состоянии жить на свои средства". Тем самым, как считал Кант, им будет оказана помощь в осуществлении своих прав. Достаточно прочитать соответствующие страницы "Богатства народов" А.Смита, чтобы убедиться в том, что один из зачинателей либеральной политэкономии и концепции государства - "ночного сторожа" безоговорочно поддерживал позитивную роль государства, когда речь шла о материальной поддержке неимущих и обездоленных слоев населения.

2. **Государство как рыночный агент**

Экономические агенты - структуры, которые принимают экономические решения о производстве благ, их потреблении и передаче в пользование другим структурам, именуемым также экономическими агентами.

Правительство (государство) - *экономический агент, принимающий решения о перераспределении частных благ в обществе и производстве общественных благ.* Правительство, в отличие от других экономических агентов, может не иметь отчуждаемого имущества. Для выполнения обязательств, принятых перед членами общества, правительство использует налоги, собираемые с них же.

Для производства общественных благ государству нужны ресурсы, которые оно может либо просто изымать у других экономических агентов (например, воинская обязанность при производстве национальной безопасности), либо

покупать на рынке за деньги, изымаемые у тех же агентов (например, расходы на содержание наемной армии). Изымать ресурсы правительство может и для того, чтобы передать их на безвозмездной основе другим агентам, чаще всего домохозяйствам. Такая безвозмездная передача ресурсов (средств) называется трансфертом.

Возможен вариант участия человека в составе всех трех агентов. Например, работа по найму государственным служащим (государство), владение ценными бумагами какого-либо предприятия (фирма) и расход дохода на цели личного потребления (домохозяйство).

Государство является основным институтом экономической и политической системы, который организует, направляет и контролирует совместную деятельность людей и их отношения между собой.

Место и роль государства во многом **определяются его функциями.** Последние отражают основные направления деятельности. Можно выделить следующие функции: правовая, воспроизводственно-технологическая, защита конкуренции, стабилизационная, прогностическая, регулирующая.

Правовая функция представляет собой своеобразный институт общественной жизни, призванный регулировать наиболее важные отношения между субъектами хозяйствования, которые требуют государственной охраны. Речь идет об оформлении статуса экономического агента, установлении норм и правил хозяйствования, формировании организационной структуры управления, регламентации отношений собственности, конкретизации правил создания и ликвидации предприятий и т.п.

Воспроизводственно-технологическая функция, обеспечивающая нормальный ход воспроизводственного процесса. Она сводится к созданию условий для обеспечения производства необходимыми ресурсами, удовлетворению людей материальными и духовными благами, а также для образования, обучения и жизни. В качестве самостоятельных здесь заслуживают рассмотрения две подфункции: перераспределения доходов и ресурсов. Особая значимость этих вопросов обусловливается тем, что сам по себе рыночный механизм не в состоянии их разрешить и ввиду этого возникает потребность в их государственном регулировании.

Функция защиты конкуренции. Для предотвращения последствий монополизации государство предпринимает следующие шаги. Прежде всего проводятся тщательное изучение рынков, расчет для них коэффициентов концентрации и на этой основе выявление конкурентных и монополизированных отраслей. Необходимо отметить, что государство должно придерживаться дифференцированного подхода по отношению к монополиям. Дело в том, что в данном случае преследуется цель сохранения в экономике зоны естественной монополии, по отношению же к другим фирмам должна проводиться жесткая антимонопольная политика.

Основу государственной антимонопольной политики составляет соответствующее законодательство, которое представляет собой совокупность правовых норм, призванных защитить и усилить конкуренцию, снизить возможность долгосрочного извлечения экономических прибылей. Реализуется же антимонопольное законодательство посредством административных и организационных мероприятий. Административные меры представляют собой контроль над рынками: за движением цен, возможностью их фиксации, наличием ценовой дискриминации, слияниями и поглощениями и т.п. Если выявляются нарушения антимонопольного законодательства, то к фирме применяются финансовые санкции.

Организационные мероприятия имеют целью антимонопольную профилактику, которая проводится путем последовательной либерализации рынков. В данном случае государство идет на уменьшение или отмену барьеров, препятствующих доступу новых конкурентов в отрасль. В результате растет число фирм и объем поставляемой на рынок продукции. К методам либерализации можно отнести: поощрение диверсификации производства, развитие малого бизнеса, снижение таможенных пошлин, отмену квот и лицензий и т.п. В результате же проведения такого рода мероприятий отрасль перестает быть монополизированной, а конечным итогом становится уменьшение неэффективности распределения ресурсов.

Стабилизационная функция представляет собой деятельность правительства, направленную на обеспечение экономического роста, полной занятости и стабильности цен. Основная проблема здесь заключается в том, что для увеличения объема производства необходим рост совокупных расходов, обеспечить который рыночная экономика не в состоянии. В результате возможны две неблагоприятные ситуации: безработица и инфляция. Для достижения полной занятости государству следует увеличить совокупные расходы. Это возможно путем роста собственных совокупных расходов и расходов частного сектора. Для их стимулирования необходимо снижение ставок налогообложения. В случае же инфляционной экономики у правительства возникает диаметрально противоположная цель — уменьшение расходов. Достигается это путем сокращения государственных закупок и увеличения налогов на частный сектор.

Прогностическая функция определяет приоритетные ориентиры экономического развития, которые вырабатываются на основе прогнозирования развития экономики, выявления тенденций и направлений движения, формирования механизма рыночного хозяйствования, обеспечения занятости населения и регулирования безработицы. В ходе реализации указанной функции государство выполняет координирующую роль, что предполагает налаживание гибкой системы взаимодействия центра с экономическими и административно-хозяйственными структурами общества.

Регулирующая функция предусматривает самую обширную и разностороннюю деятельность государства, преследующую цели минимизации негативных последствий функционирования рыночной экономики; создания правовых финансовых, социальных основ функционирования рынка, обеспечения социальной зашиты населения. Для достижения указанных целей правительство использует прямые и косвенные методы, способствует формированию инфраструктуры, поддерживает сбалансированность экономики, для чего использует кредитно-денежные, ценовые и налоговые инструменты.

3. **Государство как конфигуратор рынка**

Степень воздействия вариативна, но в любом случае речь идет не просто о весомом, но о **конституирующем влиянии государства на совокупность рынков — посредством установления формальных правил и способов их поддержания, осуществления перераспределительных функций и прямого участия в хозяйственных процессах.**

Государство не просто вмешивается в рыночные отношения. Оно *создает условия для возникновения и развития рынков, являясь во многом внутренним элементом процесса их формирования и трансформации, действуя на началах встроенной автономии (embedded autonomy)*

Итак, государство – это:

- Не ночной сторож,
- Не простой агент рынка,
- **А конфигуратор рынка.**

5.4. Встроенная автономия государства. Ариянц К.В.

В широком смысле слова автономия в конституционном праве означает предоставление какой-либо части государства (например, Аландским островам в Финляндии), нескольким частям (двум округам, населенным индейскими племенами в Никарагуа, двум округам, населенным в основном гагаузами в Молдавии), всем однопорядковым единицам (например, областям в Италии), наконец, всем разнопорядковым административно-территориальным единицам (в Японии) внутреннего самоуправления, самостоятельности в решении местных вопросов. Именно в этом смысле конституция Японии 1946 г. говорит о «принципе местной автономии». Иногда такую автономию называют областной, имея в виду не только единицы областного уровня, но и другие. В большинстве случаев, однако, под автономией понимаются особые политико-территориальные единицы, созданные с учетом национального состава, культуры, традиций, быта проживающего в них населения (например, Корсика во Франции, Иракский Курдистан). Ниже рассматривается именно автономия такого рода, а не просто автономия административно-территориальных единиц.

Автономные образования иногда создаются законом сверху (в Ираке), иногда предварительно проводится референдум в районах предполагаемой автономии, после чего издается соответствующий закон (Филиппины). Нередко создание автономии является результатом длительной и упорной борьбы населения данной территории, особенно если это население характеризуется этническими особенностями. Компетенция автономных образований определяется конституцией (Италия) или специальными законами о конкретной автономии (Великобритания).

В зависимости от того, компактно или разрозненно проживают этнические и иные общности, а также от других обстоятельств в зарубежной литературе используются три характеристики автономии: персональная, корпоративная и территориальная.

Персональная автономия обычно создается, когда какие-либо этнические группы, национальные меньшинства проживают разрозненно (например, в Австрии, в Венгрии) и создают свои объединения, которые в основном занимаются вопросами культуры, быта, но могут участвовать в политической жизни путем представительства (с правом совещательного голоса) при некоторых центральных органах государства.

Корпоративная автономия обычно связывается с существованием лингвистических общностей, для которых нередко резервируется определенная доля мест в государственном аппарате, а государственные служащие других этнических групп, работающие в данном районе, должны знать язык и быт местного населения, живущего небольшими группами вперемежку с другими народностями (существует экзамен по языку для государственных служащих). Кроме того, судебный процесс, преподавание в школе могут осуществляться на местном языке. Такую форму автономии имеют, например, так называемые зарегистрированные касты и племена в Индии.

Территориальная автономия обычно бывает национально-территориальной или этнотерриториальной (первое название в литературе зарубежных стран почти не применяется), но бывает и основанной не на этнических признаках, а на учете особенностей культуры, традиций, быта населения данной территории. Территориальная (этнотерриториальная) автономия образуется только в случае компактного расселения этнических групп или иных групп, отличающихся другими особенностями. Создаются автономные области, округа, районы, иные автономии, часто имеющие официальна лишь географические названия (например, Азорские острова в Португалии), иногда включающие в название наименование национальности (Иракский Курдистан), а в отдельных случаях — и определение автономии.

Иногда одна и та же этническая группа одновременно использует разные формы автономии (например, саамы в Швеции и Норвегии).

В отечественной литературе принято различать две главные формы автономии: национально-территориальную (этнотерриториальную) и культурно-национальную. Обе они, как видно из их названий, связаны с этническими характеристиками.

В зависимости от объема полномочий существуют две формы национально-территориальной (этнотерриториальной) автономии: политическая (ее часто называют еще государственной, законодательной) и административная. Политическая автономия имеет некоторые признаки государственности. Она (ее органы) обладает правом законодательства по местным вопросам (перечень этих полномочий указан в конституции, например в Италии, или определяется специальным законом: в Ираке — законом об Иракском Курдистане 1974 г.). Иногда ей принадлежит также право участия в решении некоторых общегосударственных вопросов, в том числе при переговорах о международных соглашениях, если они затрагивают вопросы автономных образований, как это имеет место в Португалии (Азорские острова и некоторые другие автономные образования Португалии). В политической автономии создается местный парламент, иногда двухпалатный. Законы, принимаемые им, не должны противоречить интересам государства и его составных частей. Такие законы обычно могут издаваться по вопросам организации административных учреждений, подчиненных данному автономному образованию, административно-территориального деления автономии, местной полиции, рынков, санитарии, ремесленного обучения, дорожной сети, сельского хозяйства и др. Политическая автономия образует свой орган местной исполнительной власти. Это может быть коллегия, избранная законодательным собранием (советом) автономии, а может быть и его председатель, выступающий как глава исполнительных служб. В отличие от субъектов федерации, которые имеют иногда свою судебную систему вплоть до верховных судов (например, в США), автономные образования своих судов не имеют. В государстве существует единая судебная система, и суды, расположенные на терри-

тории политической автономии, входят в нее. В очень редких случаях политическое автономное образование имеет свое гражданство и свою конституцию. Гражданин автономии одновременно является гражданином государства, а если автономия входит в состав субъекта федерации — еще и гражданство этого субъекта.

Различные формы политической автономии существуют во многих странах. Это Северная Ирландия в Великобритании (правда, более четверти века в ней существует прямое правление Лондона, а местный парламент распущен из-за жестоких столкновений между католиками и протестантами), Аландские острова в Финляндии, населенные преимущественно шведами, Гренландия в Дании (Гренландия пользуется значительной самостоятельностью: хотя Дания является членом Европейского союза, гренландцы на референдуме отказались от участия в нем), Корсика во Франции и др. Политическая автономия есть в постсоциалистических государствах. Это Республика Каракалпакия в Узбекистане, Республика Нахичевань в Азербайджане. По конституции Азербайджана 1995 г. Нахичевань — это автономное государство. Есть политическая автономия в Грузии. Правда, ситуация в Грузии до конца не определилась, между Грузией и ее автономией — Абхазией — шла настоящая война, а сейчас ведутся переговоры о создании федерации или иной формы.

Административная автономия не обладает правом издавать свои местные законы, хотя ее представительные органы издают нормативные акты в пределах ее полномочий. Однако по сравнению с обычными административными единицами, которые тоже издают нормативные акты местного значения, административная автономия обладает некоторыми дополнительными правами. В Китае представительные органы автономных образований могут принимать акты (положения) об автономии (такие акты подлежат утверждению вышестоящих представительных органов или Постоянного комитета Всекитайского собрания народных представителей), могут изменять или отменять акты вышестоящих органов государства, если такие акты не соответствуют местным условиям (но с разрешения вышестоящих органов), могут участвовать во внешнеэкономических отношениях в соответствии с законами государства. В районах административной автономии в судопроизводстве может применяться местный язык, учитываются обычаи населения, на местном языке издаются газеты, осуществляются радиопередачи, он используется для обучения в школах. Кроме того, государственный аппарат комплектуется из лиц, знающих местный язык, коренным жителям отдается предпочтение при формировании местного управленческого аппарата.

Как уже отмечалось, автономные образования могут создаваться и в субъектах федеративных государств. Они имеются в Индии, например в штате Ассам. Губернаторы штатов Индии, где есть автономные округе некоторых этнических групп, вправе делать изъятия из законов в польза местных обычаев по вопросам рыбной ловли, лесопользования, сельского хозяйства и др. Автономный край Косово имеется в Сербии — субъекте югославской федерации.

Административная автономия существует в меньшем числе стран, чем политическая. В Никарагуа есть два округа на Атлантическом побережье, населенных индейскими англоговорящими племенами, в Молдавии — два округа, где проживают гагаузы, в Индии автономия создается для некоторых мелких народностей в отдельных штатах. Больше всего автономных образований в Китае (более сотни). В этой стране есть три ступени автономии: автономные районы, являющиеся наиболее крупными автономными образованиями (в том числе крупнейший из них Тибет), автономные округа (среднее звено) и автономные уезды (низовое звено).

Наряду с двумя формами территориальной автономии в некоторых странах используется культурно-национальная автономия. Она применяется там, где национальности, этнические группы живут не компактно, а разрозненно, вперемежку с представителями других этнических групп. В этом случае национальности создают свои организации и выборные органы, которые занимаются преимущественно вопросами языка и культуры, иногда посылают представителя данной этнической группы в парламент (с правом совещательного голоса), имеют представителя (или избранный этнической группой совет) при правительстве государства. С ними консультируются при решении вопросов языка, быта, культуры. Эта форма используется в Австрии в отношении венгров, словенов, хорватов, чехов и некоторых других, разрозненно живущих национальностей, в Венгрии в отношении представителей более 10 различных национальных групп, в Скандинавских странах (Финляндии, Швеции, Норвегии) в отношении, прежде всего, саамов. Саамы создают свои выборные советы, которые часто называют саамскими парламентами. Есть и межгосударственный совет саамов, он не столько занимается вопросами языка и культуры, сколько регулирует оленеводство (определяет районы и периодичность выпасов и т.д.).

В некоторых странах существуют своеобразные полуавтономные образования. К их числу относятся так называемые исторические единицы Великобритании — Шотландия и Уэльс. В главных городах этих единиц страны есть свои ведомства, в правительство Великобритании входят министры по делам Шотландии и Уэльса (а также Северной Ирландии, которая является автономией), но предложение об автономии Шотландии и Уэльса было отвергнуто на референдуме их избирателями. В отдельных странах Африки есть межгосударственная «кочевая автономия» для туарегов — кочевых племен, определены границы их сезонных миграций, охватывающих разные государства.

В целом возрастает богатство разных форм автономии, ее разнообразие, увеличивается численность автономных образований в мире. Вместе с тем есть и конституционные запреты создавать автономные образования. Конституция Болгарии 1991 г. запрещает создавать территориальную автономию в стране исходя из того, что ей достаточно местного самоуправления.

5.5. Специфика торга на бюрократических рынках.

5.6. Сильное и слабое государство. Габриелян А

Опыт существования государства определил такие его черты как народ, территорию и власть. В современной интерпретации они обозначаются в виде государственного народа, государственной территории и государственной власти. При этом государство является не только основной формой политического сообщества, но и ключевым элементом идентификации народа. Составляя основание дли дефиниции государства, эти характеристики государства не являются исчерпывающими,

Государственный народ выступает как этническая общность, самоопределяющаяся нация, объединение людей, действующее в едином правовом пространстве и связанное государственной принадлежностью. Самосознание, привычки, идеалы, язык характеризуют взаимосвязь народа и государства. При этом в соответствии с фактами мировой истории чаще государства формировали народы, нежели наоборот. В противоречие с устоявшимся тезисом о первичности народа по отношению к государству, именно государства способствуют гармонизации интересов, стимулируют объединение и созревание народов. Чувство национальной принадлежности развивается у представителей определенных групп населения путем идентификации на племенном, локальном, региональном, государственном уровне.

Национальная идентификация выступает как результат длительного и непрерывного процесса формирования коллективного сознания принадлежности к одинаковым культурным, историческим, языковым традициям. Она идет рука об руку с легитимностью власти, то есть убеждениями, что власть справедливо представляет интересы социальных групп на определенной территории. Если с народом или властью не идентифицируется большинство населения, то нельзя ждать соблюдения требовании норм, установленных государственной властью.

Государственная территория является частью территории земли, с которой исторически связан государственный народ в границах, признанных мировым сообществом. Географическая территория пребывания народа должна быть признана в качестве территории его проживания и деятельности, поскольку только признание есть способ утверждения народом своей независимости.

Государственная власть представляет собой организацию публичной политической власти, обладающую суверенитетом и действующую в соответствии с правами человека. Она должна обеспечивать безопасность данной политической общности, способствовать укреплению идентификации народа, успешно разрешать конфликтные ситуации, используя механизмы нормирования, управления и принуждения.

Атрибуты государства дают первое приближение к определению понятия государства и указывают на необходимость раскрытия его содержания как сложной системы управления, несущей на себе отпечатки свойств современного человека, таких как активность, рациональность, автономность и др. В этой связи государство выступает как система мобилизации ресурсов, система руководства, система легитимности. В то же время каждое из этих проявлений государства невозможно без организационного единства. При этом в систему организационного единства входят: политическое единство, обеспечивающее каждому возможность участвовать в политической жизни; правовое единство, гарантированное конституцией и иерархией нормативно-правовых актов; единство власти при разделении властей и ответственности каждой власти за свои действия; единство народа, выраженное в государственном образе мысли людей и гражданстве; территориальное единство, сложившееся в устойчивых границах и территориальной целостности.

Государство выступает как суверенный институт, отвечающий за целостность территории, контролирующий вооруженные силы, способный изыскивать достаточные финансовые средства для содержания должностных лиц и обладающий правом принимать властные решения. Государство может быть названо сильным, если оно способно управлять территорией, защищать ее и контролировать, принимать решения, финансировать свою деятельность, осуществлять управление экономикой и обладать властью в системе коммуникаций. Государство, которое при осуществлении этих задач проявляет свою несостоятельность, а также постоянно сталкивается с противостоянием своей политике как изнутри, так и снаружи, может быть названо слабым государством. В механизме управления делами общества государство становится средством общественного компромисса.

Деятельность государства связана с двумя основными началами в его организации и функционировании: демократического и бюрократического принципов. Демократический принцип выражен в участии населения или его части в осуществлении власти, ее выборов,' наличии институтов представительной и непосредственной демократии. При этом проявляется коллегиальность в принятии решений, подконтрольность исполнительной власти законодательной власти и самостоятельный все более высокий статус судебной власти. Бюрократический принцип связан с тем, что государственное управление нуждается в профессионалах. Централизм, строгая иерархия назначение на должность, обязательность решений выше стоящих для нижестоящих. Для современного бюрократического управления характерно, что оно осуществляется на основе профессионализма и законности.

Гражданское общество представляет собой, главным образом, социально-экономическую и личную сферу жизнедеятельности людей, свободную от государственного вмешательства. В то же время гражданское общество связано с государством и возможно только в государственно организованном обществе.

Во-первых, ряд институтов является одновременно компонентами и гражданского общества, и государства. Таковы, например, политические партии. Они аккумулируют и формулируют многообразные интересы индивидов и социальных общностей в единый политический интерес и обеспечивают их участие в управлении общественными и государственными делами.

Во-вторых, границы между государством и гражданским обществом имеют тенденцию к размыванию. С одной стороны, гражданскому обществу государство делегирует часть своих полномочий. Потому в зарубежных странах нередки такие явления, как третейские (негосударственные) суды, негосударственные пенитенциарные учреждения, альтернативные (без формальной судебной процедуры) способы разрешения конфликтов. С другой стороны, государство берет под контроль сферы деятельности, ранее бывшие закрытыми для государственного вмешательства, например, регулирует экономические отношения, осуществляет интервенцию в семейные дела, если это необходимо для защиты от домашнего насилия.

В-третьих, гражданское общество предполагает контроль над государством, так как любая государственная власть постоянно стремится к самовозрастанию и подчинению себе общества. Контроль гражданского общества над государством осуществляется при помощи политических партий (особенно оппозиционных), средств массовой информации, свободных демократических выборов.

Гражданскому обществу соответствует тип государства, который именуют правовым. Правовое государство выступает как система органов и институтов, которые гарантируют и защищают нормальное функционирование гражданского общества.

Принципы взаимодействия гражданского общества и правового государства:

1) признание государством экономического, политического и идеологического плюрализма общества;

2) безусловное признание и защита государством прав человека и гражданина, невмешательство государства в частную жизнь граждан;

3)взаимные обязанности и ответственность личности и государства;

4) взаимный отказ общества и государства от использования насильственных, незаконных действий

5) стремление к социальному миру, партнерству и национальному согласию.

5.7. Хищническое государство и государство развития. Новикова Ю.Б., Великжанина А.В., Рязанцева Ю.Е.

Как показывает международный опыт, центральным субъектом модернизации является государство.

В этом случае оно выступает в качестве **государства развития (developmental state)**, т.е. государства, *продвигающего и поддерживающего экономическое развитие, под которым понимается сочетание стабильно высоких темпов экономического роста, структурных изменений в национальной экономике и улучшения качества жизни всего населения страны.* Экономическое развитие принимает форму модернизации в том случае, когда осуществляется «внедрение» новых механизмов, стимулирующих

разработку и реализацию долгосрочной стратегии развития экономики той или иной страны, основанной на широком применении технологических, организационных и институциональных инноваций.

Иными словами, **государство развития** — это *государство, которое стимулирует экономический рост и обеспечивает устойчивое экономическое развитие посредством производства общественных и квазиобщественных благ (например, создавая социально-инженерную инфраструктуру, поддерживающую процесс генерирования производительных инноваций), субсидирования разработок новых технологий, инве-*

стирования в НИОКР и в систему высшего профессионального образования, а также посредством активного участия в процессе формирования институциональной среды инновационного развития.

При этом **центральным вопросом для государства развития** является *принятие и обеспечение реализации модернизационного проекта, под которым понимается комплекс мер по ускорению экономического развития страны посредством осуществления коренных преобразований в институциональной среде, привлечения инвестиций и освоения новых технологий, а также по повышению качества человеческого капитала и созданию инновационной инфраструктуры.*

Отметим, что **деятельность государства развития рассматривается с двух противоположных позиций, которые, однако, *не противоречат*, а *дополняют* друг друга:**

1. Первая позиция представлена теорией общественного выбора, в частности экономикой (теорией) бюрократии, которая рассматривает чиновников, олицетворяющих государство, в качестве индивидов, стремящихся максимизировать частную целевую функцию, используя свое служебное положение в бюрократической иерархии. Иначе говоря, чиновники пытаются добиться не столько выполнения официальных целей, сколько реализации личных интересов. Данный («хищнический») аспект деятельности

государства нашел отражение в работах **Дж. Бьюкенена, Г. Таллока, У. Нисканена, М. Олсона, Э. Крюгер, Д. Мюллера и др.**

2. Вторая позиция воплощена в концепции государства развития, которая, основываясь на анализе функционирования бюрократических аппаратов разных стран, показывает, что чиновники могут максимизировать частную целевую функцию, следуя при этом общественным интересам и стимулируя экономическое развитие. Содержание и примеры успешной деятельности государства развития представлены в трудах **А. Амсден, Б. Камингза, М. Кастельса, Н. Флигстина, П. Эванса, А. Ведемана и др.**

Важно отметить, что любой бюрократический аппарат содержит в себе как «хищнические» черты, так и черты государства развития. Представляется, что их соотношение находится в зависимости от институциональной среды, в которую «встроен» аппарат.

На значимость институционального и культурно-исторического контекста, в рамках которого действуют чиновники, указывают такие исследователи, как У. Баумоль, У. Лацоник, Д. Норт, Дж. Най, Э. де Сото и др.

В этой связи Д. Норт отмечает, что институциональная среда предопределяет набор возможностей, которые в одних условиях делают более прибыльной (экономически выгодной) перераспределительную активность, а в других — производительную деятельность. Иными словами, можно выделить «непроизводительную» и «продуктивную» институциональную среду.

В то же время слабо освещенной остается проблема выявления влияния разнообразных институциональных условий на деятельность государства развития. Представляется, что и «непроизводительная», и «продуктивная» институциональная среда может предопределить различные варианты его функционирования: как успешные, так и «хищнические».

Государство является субъектом развития в лице конкретных чиновников как публичных акторов, которые способны создавать положительные стимулы для предпринимателей, поощряя производительное инвестирование ресурсов в развитие новых видов деятельности и освоение новых технологий, а также снижая возможные риски, возникающие в процессе инвестирования. В данном случае **они рассматриваются в качестве администраторов развития:**

1) как особый тип чиновников, способных решать задачи социально-экономического развития;

2) как администраторы, выполняющие определенные функции в процессе становления «институтов развития».

Чиновники, исполняющие роль администраторов развития, могут реализовывать:

1. **общественную функцию полезности**, которая заключается в производстве общественных и квазиобщественных благ;

2. **корпоративно-бюрократическую целевую функцию**, состоящую в концентрации экономических ресурсов и регулировании финансовых потоков, обеспечивающих возрастание экономической власти государственно-бюрократического аппарата;

3. **частную целевую функцию**, которая состоит в получении дополнительного «дохода» (статусной ренты) как в материальной (например, денежное вознаграждение, причитающееся чиновнику за лоббирование интересов узкой группы предпринимателей), так и в нематериальной форме (например, социальный статус, престиж, повышение квалификации и возможность приращения человеческого капитала).

Государства развития, успешно реализовавшие проекты «догоняющей» модернизации, представлены такими странами, как **Южная Корея, Тайвань, Финляндия, Ирландия**. Во всех этих странах государство брало на себя инициативу стимулирования экономического роста и поддержания экономического развития посредством создания институциональной среды инновационного развития, т. е. совокупности формальных правил и неформальных норм, нацеленных на стимулирование производительной деятельности предпринимателей.

Общими для них являются следующие характеристики: 1) относительно небольшая площадь территории, 2) малая протяженность границ, 3) высокая плотность экономического пространства, 4) унифицированная институциональная среда; 5) унитарное государственное устройство, 6) доминирование формализованных каналов отбора и продвижения администраторов развития, работа которых основана на принципах меритократии (т.е. личных служебных заслугах и достоинствах) и видимых «карьерных лестниц».

Сравнительная характеристика успешных государств развития и России

Исследуемые параметры	Успешные государства развития	Россия
Площадь территории	Относительно небольшая	Огромная (1 место в мире)
Протяженность границ	Малая	Большая
Плотность экономического пространства	Высокая	Низкая
Институциональная среда национальной экономики	Унифицированная	Фрагментированная
Государственное устройство	Унитарное	Федеративное
Ключевой механизм отбора администраторов развития	Формализованные испытания (экзамены)	Неформальные практики рекрутирования
Ключевой принцип работы администраторов развития	Принцип меритократии (по М. Веберу)	Принцип личной преданности

В противоположность странам, сумевшим во второй половине XX в. реализовать успешные модернизационные проекты, Россия характеризуется: 1) огромной площадью территории, 2) большой протяженностью границ, 3) низкой плотностью экономического пространства, 4) локализованной и сегментированной институциональной средой, 5) федеративным устройством государства, 6) доминированием персонализированных каналов рекрутирования администраторов развития (в среднем

всего 5% соискателей сдают формализованные экзамены при занятии должности в госаппарате, которые в работе опираются на принцип личной преданности и на неформальные практики взаимодействия с предпринимателями.

* * *

Государство развития — это государство, которое стимулирует экономический рост и обеспечивает устойчивое экономическое развитие посредством производства общественных и квазиобщественных благ (например, создавая социально-инженерную инфраструктуру, поддерживающую процесс генерирования производительных инноваций), субсидирования разработок новых технологий, инвестирования в систему высшего профессионального образования, а также посредством активного участия в процессе формирования институциональной среды инновационного развития. При этом центральным вопросом для государства развития является принятие и обеспечение реализации модернизационного проекта, под которым понимается комплекс мер по ускорению экономического развития страны посредством осуществления коренных преобразований в институциональной среде, привлечения инвестиций и освоения новых технологий, а также по повышению качества человеческого капитала и созданию инновационной инфраструктуры

Следует отметить, что деятельность государства развития рассматривается с двух противоположных позиций, которые, однако, не противоречат, а дополняют друг друга. Первая позиция представлена теорией общественного выбора, в частности экономикой (теорией) бюрократии, которая рассматривает чиновников, олицетворяющих государство, в качестве индивидов, стремящихся максимизировать частную целевую функцию, используя свое служебное положение в бюрократической иерархии. Иначе говоря, чиновники пытаются добиться не столько выполнения официальных целей, сколько реализации личных интересов. Данный («хищнический») аспект деятельности государства нашел отражение в работах Дж. Бьюкенена (Бьюкенен 1997), Г. Таллока (Tullock 1989), У. Нисканена (Niskanen 1968).

Вторая позиция воплощена в концепции государства развития, которая, основываясь на анализе функционирования бюрократических аппаратов разных стран, показывает, что чиновники могут максимизировать частную целевую функцию, следуя при этом общественным интересам и стимулируя экономическое развитие. Содержание и примеры успешной деятельности государства развития представлены в трудах А. Амсден (Amsden 1985), Б. Камингза (Cumings 1999), М. Кастельса (Кастельс 2000), Н. Флигстина (Флигстин 2007), П. Эванса (Evans 1989; Evans 1992; Evans 1997), А. Ведемана (Wedeman 1997) и др.

Важно отметить, что любой бюрократический аппарат содержит в себе как «хищнические» черты, так и черты государства развития. Представляется, что их соотношение находится в зависимости от институциональной среды, в которую «встроен» аппарат.

Государство является субъектом развития в лице конкретных чиновников как публичных акторов, которые способны создавать положительные стимулы для предпринимателей, поощряя производительное инвестирование ресурсов в развитие новых видов деятельности и освоение новых технологий, а также снижая возможные риски, возникающие в процессе инвестирования. В данном случае они рассматриваются в качестве администраторов развития: как особый тип чиновников, способных решать задачи социально-экономического развития; как администраторы, выполняющие определенные функции в процессе становления «институтов развития». Отметим, что чиновники, исполняющие роль администраторов развития, могут реализовывать:

- общественную функцию полезности, которая заключается в производстве общественных и квазиобщественных благ;
- корпоративно-бюрократическую целевую функцию, состоящую в концентрации экономических ресурсов и регулировании финансовых потоков, обеспечивающих возрастание экономической власти государственно-бюрократического аппарата;
- частную целевую функцию, которая состоит в получении дополнительного «дохода» (статусной ренты) как в материальной (например, денежное вознаграждение, причитающееся чиновнику за лоббирование интересов узкой группы предпринимателей), так и в нематериальной форме (например, социальный статус, престиж, повышение квалификации и возможность приращения человеческого капитала).

Соотношение целевых функций администраторов развития определяет неустойчивый баланс между их стремлением извлечь статусную ренту и улучшить свои личные возможности как частных акторов и их действиями в качестве публичных акторов по созданию институциональных условий, помогающих предпринимателям преодолевать проблемы, связанные с развитием новых видов деятельности и с освоением новых технологий. При этом корпоративно-бюрократическая и частная целевые функции администраторов развития могут существенно модифицировать их деятельность по формированию и реализации модернизационного проекта.

Как отмечает П. Эванс, «индивидуальная максимизация полезности администраторов развития должна реализовываться посредством использования преимущественно формальных бюрократических правил и процедур, а не через эксплуатацию личных возможностей, предоставленных невидимой рукой рынка» (Evans 1989, 573). В данном случае их карьера попадает в зависимость от степени эффективности реализации модернизационного проекта, а сами администраторы развития по своим характеристикам близки к «веберианским» бюрократам, которые на практике являются недостижимым идеалом.

Другим инструментом реализации частной целевой функции администраторов развития является «личный протекционизм», т.е. использование служебного положения в частных целях и вне бюрократических иерархических правил и процедур, а также широкая эксплуатация возможностей, предоставляемых неформальными сетями, которые «скрепляют» отношения внутри бюрократического аппарата (административные сети). В данном случае карьера администраторов развития оказывается никак не связанной с эффективной реализацией модернизационного проекта, который, как правило, не затрагивает интересы широких групп населения, а бюрократический аппарат представляет собой совокупность индивидов, максимизирующих частную целевую функцию, которые только «имитируют» бурную деятельность, обеспечивающую «производство» общественных благ.

Что касается понятия «хищнического государства» согласно Д.Лалу, то он считает, что его цель заключается в корыстном извлечении максимального непрерывного потока ресурсов (который включает и неосязаемые блага, например, такие как власть и престиж) для членов правительства и их компаньонов. Хищники, в лице служащих самим себе государств разделяют заинтересованность в увеличении доходов своих жертв (скажем, в результате экономического роста) только постольку, поскольку это повышает потенциальный поток их собственного дохода .

Таким образом, хищническое государство- это государство, управляемое группой людей ради обеспечения благосостояния ее членов. Они рассматривают благосостояние своих граждан больше как ограничение, которое лимитирует преследование ими собственных эгоистических целей.

Доминирующей моделью поведения хищнического государства по отношению к бизнес-сектору становится силовое предпринимательство в форме вымогательства частных рент и захвата активов.

В теории поиска ренты политики выступают как пассивные реципиенты благ, которые передают им борющиеся за льготы лоббисты различных групп интересов. Они невольно представляются как некие «невинные жертвы» алчности предпринимательского класса.

* * *

Для изучения понятия хищнического государства рассмотрим подход Дипака Лала.

Дипак Лал - экономист, профессор международного развития в Калифорнийском университете, старший научный сотрудник Института Катона в Вашингтоне. Родился в 1940 г. в семье землевладельцев в г. Лахор, который в то время был частью Индии. В 1947 г. после получения Индией независимости и раздела страны с образованием нового государства Пакистан, Лахор оказался на пакистанской территории, и семья Лала лишилась всей недвижимой и движимой собственности.

В 1965 г. получил докторскую степень по экономике в Оксфордском университете. В начале 1960-х годов работал советником правительства Индии. С 1966 г. преподает экономику в различных университетах Англии и США.

С 1984 г. — профессор. В 1980—1990-е годы работал исследователем и советником в различных международных организациях: Всемирном банке, ОЭСР, ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию), ECAFE (Economic Commission for Asia & the Far East).До конца 1970-х годов придерживался социалистических взглядов и собственной фабианской концепции экономического развития. С этого времени разрабатывает концепцию «подавленной экономики»

(repressed economy), занимается исследованием причин и последствий «подавленных экономик», а также вопросами их реформирования.

Работы Лала посвящены широкому кругу вопросов: международной торговле, валютным курсам, устройству международной финансовой системы, экономическому росту, эмпирическим исследованиям, касающимся как групп стран, так и отдельных стран. При этом, объектом исследований ученого являются прежде всего развивающиеся страны. А предметом — последствия дирижистской политики, ведущей к подавлению экономического роста.

Таблица 1. Типы взаимодействия государств и большого бизнеса

Бизнес-акторы	Государственные акторы		
		Консолидированные	Фрагментированные
	Концентрированные	Взаимные заложники	Поиск ренты
	Дисперсные	Хищническое государство (вымогательство ренты)	Laissez-faire

В рассмотренной схеме в центре нашего внимания будет находиться хищническое государство. Согласно Д. Лалу, его цель заключается в корыстном извлечении максимального непрерывного потока ресурсов (который включает и неосязаемые блага, например, такие как власть и престиж) для членов правительства и их компаньонов. Хищники в лице служащих самим себе государств разделяют заинтересованность в увеличении доходов своих жертв (скажем, в результате экономического роста) только постольку, поскольку это повышает потенциальный поток их собственного дохода.

Таким образом, хищническое государство - это государство, управляемое кликой ради обеспечения благосостояния ее членов. Они рассматривают благосостояние своих граждан больше как ограничение, которое лимитирует преследование ими собственных эгоистических целей.

Доминирующей моделью поведения хищнического государства по отношению к бизнес-сектору становится силовое предпринимательство в форме вымогательства частных рент и захвата активов.

В теории поиска ренты политики выступают как пассивные реципиенты благ, которые передают им борющиеся за льготы лоббисты различных групп интересов. Они невольно представляются как некие «невинные жертвы» алчности предпринимательского класса.

В разработанной Ф.МакЧисни теории извлечения ренты политики являются активным вымогателями частных рент. Здесь фирмы платят политикам не только и не столько за привилегии, сколько за то, чтобы избежать ухудшения своего положения вследствие тех или иных действий государства.

В демократических странах схема действий политиков такова: угроза введения невыгодного фирмам законодательства, чреватого потерей частных рент, а затем отказ от введения такового в обмен на получаемые от фирм блага. В управляемых автократическими кликами государствах присваиваемый ими поток доходов ставится на более прочную и регулярную основу, принимая форму «теневого налогообложения» (дани) в контексте административно-силового давления на предпринимательский класс.

Для рассмотрения государства развития возьмем данные из «Экономической социологии» В. В. Радаева. За основу он берет типологию Ф. Блока:

- Государство общественных благ
- Государство макроэкономической стабилизации
- Государство обеспечения социальных прав
- Государство развития
- Социалистическое государство

Государство развития не ограничивается общей макроэкономической балансировкой и поддержкой нуждающихся. Оно пытается стимулировать экономический рост путем проведения активной промышленной политики. Последняя означает серьезное вмешательство в структуру хозяйственной деятельности и создание дополнительных хозяйственных стимулов, наряду со стимулами, порождаемыми самим рынком. Речь может идти о косвенном воздействии посредством создания деловой инфраструктуры – инженерных и транспортных коммуникаций, экспертных и информационных агентств. Но чаще всего промышленная политика к этому не сводится и проявляется в прямой поддержке отдельных отраслей, групп предприятий и даже отдельных фирм, развитие которых на данный момент считается приоритетным. Эта поддержка оказывается в виде субсидий, инвестиций, кредитов, разного рода преференций и льгот.

Конечно, хотелось бы жить в обществе не хищнического типа, где преследуются эгоистические цели без оглядки на граждан, а в обществе, где проходит разностороннее развитие, существует поддержка, особенно предпринимателям. Если говорить о российских реалиях, то малому предпринимательству тяжело развиваться, а с санкциями развитие предпринимательства или фриланса может обеспечить граждан работой.

5.8. Модели взаимодействия государства и рынка: модель “невидимой” руки. Тришина В.М.

Каждый человек обязательно трудится для того, чтобы сделать богатство общества настолько большим, насколько он может. На самом деле, он вообще не намерен продвигать общественный интерес, но также и не знает, насколько он его продвигает. Предпочитая поддержку отечественного производства, а не зарубежного, он обеспокоен только лишь своей безопасностью; и направляя промышленность таким образом, что ее продукция представляет наибольшую ценность, «каждый индивидуум преследует лишь собственную цель, и в этом он, как и во множестве других случаев, ведом невидимой рукой, заставляющей его добиваться результата, который никак не входил в его намерения». В этом отрывке, взятом из книги Адама Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов», он разрабатывает механизм, по которому, как считает автор, работает экономическое общество. Каждый человек стремится

стать богатым, «преследуя лишь свою выгоду», но для этого он должен обменяться тем, что он владеет или производит, с теми, кто достаточно ценить, что он может предложить. Таким образом, с помощью разделения труда и свободного рынка общественный интерес выходит на первый план.

Смита часто упоминают как отца экономики, а его труды стали чрезвычайно важными для науки. В настоящее время к объяснениям «невидимой руки» обращаются, когда хотят объяснить все виды явлений, начиная от научно-технического прогресса, заканчивая деградацией окружающей среды. В современном контексте математики изучают процессы «невидимой руки», как часть теории игр, сферы математики, которая занимается выплатами и стратегиями.

Смит был глубоко религиозен и видел «невидимую руку» как механизм, с помощью которого доброжелательный Бог управлял вселенной, в которой разворачивалось человеческой счастье. В своих трудах он дал ясно понять, что обществу требуется довольно значительная структура для эффективной работы механизма «невидимой руки». Например, права собственности должны быть прочными, а соблюдение моральных норм, таких как запреты на кражу и искажение фактов, должно быть широко распространено. Кража для Смита была самым худшим преступлением из всех, несмотря на то что кража бедным человеком у богатого может повысить общее счастье. Он даже зашел настолько далеко, чтобы сказать, что цель правительства – это защищать богатых от бедных.

Сейчас что-то гораздо большее понимается под понятием «невидимая рука». Процесс невидимой руки – это процесс, в котором результат производится децентрализовано, без явных соглашений между действующими агентами. Второй существенный компонент – это то, что процесс не является намеренным. Цели агентов не скоординированы, не совпадают с фактическими результатами, что является побочным продуктом этих целей. Этот процесс должен работать даже без знаний агентов о нем. Именно поэтому он называется невидимым.

Система, в которой предполагается, что невидимая рука лучше всего работает, – это свободный рынок. Адам Смит предположил, что потребители выбирают исходя из самой низкой цены, а производители – из самой высокой прибыли. Он утверждал, что давая таким образом понять об избыточном или недостаточном спросе через рыночные цены, потребители «направляют» инвестиционные деньги предпринимателей в самую прибыльную отрасль.

Одним положительным аспектом рыночной экономики является то, что она заставляет людей задумываться о том, чего хотят другие. Смит видел это как бОльшую часть того, почему невидимая рука так хороша. Он выделил два пути для получение помощи и сотрудничества с другими людьми, от которых мы постоянно зависим. Первый способ – это обратиться к доброжелательности и доброй воле других. Для этого человеку нередко приходится действовать услужливым и подобострастным образом, что Смит находил отвратительным и утверждал, что, как правило, не ведет к большому успеху. Второй способ – это обращение к чужой корысти. У человека почти всегда есть повод для помощи своим братьям, и совершенно напрасно ему ожидать он них только доброжелательности. Он, скорее всего, будет тогда преобладать, когда сможет заинтересовать их самолюбие в свою пользу и показать, что это для их же собственной выгоды делать то, о чем он просит. Дайте мне то, что хочу я, и вы получите то, что хотели вы – вот смысл каждого такого предложения. Мы не ожидаем от мясника или булочника получить свой обед из-за их доброжелательности, а из-за соблюдения их собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму. Для Смита предложение обмена – это попытка показать, что то, что вы можете сделать или то, что вы имеете, может быть полезным для других. Когда вы осуществляете обмен, это означает, что другой человек понимает, что то, что вы можете или то, что у вас есть, представляет для него ценность. Вот, почему самооценка играет такую большую роль в работе человека – хорошо оплачиваемая работа, как предполагается, является признаком того, что другие ценят ваш вклад и находят его достаточным для обмена на свои собственные ресурсы.

Когда два человека свободно соглашаются на обмен товарами или услугами с целью взаимной выгоды, каждый должен решить, следует ли попытаться обмануть другого посредством невыплат, подделки товаров или все же действовать добросовестно и рисковать невыполнением обязательств уже со стороны другого человека. Естественно, обеим сторонам лучше, если ни одна из них не будет обманывать – в конце концов, мы предполагаем, что они хотят заключить контракт друг с другом – однако каждый хочет получить что-то даром и боится, что другой будет чувствовать то же самое. Результатом может стать то, что стороны не будут в состоянии осуществлять обмен, как было установлено, и обе проиграют.

Причиной, почему мы не видим подобного поведения слишком часто, является возможность судов следить за исполнением контрактов. Это снижает страх перед невыплатой другой стороны и делает передачу товаров до получения за них выручки легче. Суды, тюрьмы и полиция стоят денег, и большинство расходов приходится на людей, которые не являются участниками договора – которые, следовательно, платят за услуги, не идущие напрямую им на пользу. Такие суды попадают в категорию «общественного блага» – нам всем лучше в обществе, где верховенствует закон, – но не создаются и не поддерживаются никаким механизмом невидимой руки. Суды создаются намеренно для осуществления общественного блага; и хотя они не всегда могут так работать, нет ничего непреднамеренного в использовании их для обеспечения соблюдения контрактов.

То, как работают экономические системы и что может быть сделано для их улучшения, до сих пор является живой областью исследований экономистов. Математики борются с последствиями теории игр для всех видов общественного выбора, в частности, какой смысл может быть придан к выражениям «воля народа» и «общественные блага».

Результаты таких анализов не будут единственным фактором для решения, двигаться ли к или от невмешательства в экономику. Альтернативные системы, как правило, требуют больше вмешательства и более строгих правил. В реальном мире такие правила автоматически вводят все больше и больше возможностей для ошибок и коррупции. Более централизованные методы распределения товаров склонные к коррупции и тратам.

Полезно помнить контекст, в котором Смит разрабатывал свою теорию, - то есть в большой степени планированное и довольно диктаторское общество, где некоторые люди были выше закона, а некоторые – без каких-либо прав. В централизованном обществе не так много людей принимают решения о том, как тратить деньги каждого и распределять их усилия.

5.9. Модели взаимодействия государства и рынка: модель “грабящей” руки. Аношкина М.С., Стулова Е.И.

Теория **А. Смита** о невидимой руке рынка, которая оптимально руководит производством и распределением товаров и услуг, стала одним из краеугольных камней классической экономики. Однако представление о полной стихийности формирования и развития рыночных институтов давно является мифом экономистов, нежели отражением реальной действительности и объективных фактов.

Современные экономисты выдвигают тезис о том, что чем позже формируются национальные модели рыночного хозяйства, тем отчетливее в них видны следы рукотворности. Например, современная американская модель рыночного хозяйства несет на себе явный отпечаток «нового курса» **Ф.Д. Рузвельта**, германская модель - программ **Л. Эрхарда**, японская модель - концепций американских администраторов оккупационного периода. Еще сильнее заметно сознательное институциональное строительство в новых индустриальных и постсоциалистических странах, осуществлявших рыночную модернизацию в конце XX в.

Чтобы подчеркнуть качественные различия национальных путей рыночной модернизации, современные американские экономисты **Т. Фрай и А. Шлейфер** выделили три основных типа условий развития бизнеса в переходных экономиках модель "невидимой руки" (invisible hand), модель "поддерживающей руки" (helping hand) и модель "грабящей руки" (grabbing hand).

Основные типы условий развития бизнеса в экономиках переходного типа, по **Т. Фрею и А. Шляйферу**

Типы моделей	Страны	Правовая среда	Административное регулирование
Невидимая рука	Страны Восточной и Центральной Европы	Правительство не стоит над законом. Контракты защищаются судами	Правительство следует узаконенным правилам. Регулирование минимально. Коррупция слаба
Помогающая рука	КНР, Южная Корея, Сингапур	Правительство стоит над законом, используя власть для помощи бизнесу. Контракты защищаются государственными чиновниками	Правительство агрессивно помогает некоторым предпринимателям. Организованная коррупция
Грабящая рука	Большинство постсоветских республик	Правительство стоит над законом, используя власть для получения ренты. Правовая система не работает, контракты защищаются мафией	Многочисленные полусамостоятельные государственные институты осуществляют грабительское регулирование. Дезорганизованная коррупция

Эти модели различаются тем, насколько обеспечены права собственности предпринимателей и как осуществляется зашита прав: в первом случае права защищаются законом, во втором — правительственными чиновниками, в третьем случае — мафией.

В условиях модели «**невидимой руки**» государство выступает в роли стража порядка, который вырабатывает единые для всех эффективные «правила игры» и следит за их выполнением — защищает права собственности, что есть первейшая функция государства в рыночном хозяйстве. Правительство хорошо организовано, не коррумпировано и сравнительно доброжелательно. Его функции ограничиваются предоставлением важнейших общественных благ — таких как защита контрактов, законов и порядка, а также некоторой регламентации. Что же касается права принятия решений, связанных с распределением ресурсов, то оно остается у частного сектора. Многие страны Восточной Европы следовали в своих реформах именно этой модели.

В двух других альтернативных моделях Правительство играет более значительную роль. В модели «**поддерживающей руки**», как, например, в Китае, бюрократы часто вовлечены в поддержку частной экономической деятельности: они поддерживают одни фирмы и уничтожают другие, а также часто имеют тесные экономические семейные связи с отдельными предпринимателями. Законодательные институты в такой модели имеют очень ограниченное значение, т.к. большинство споров разрешается бюрократами.

В модели «**грабящей руки**», Правительство также интервенционистское, но значительно менее организованное, чем в модели «поддерживающей руки». Органы власти состоят из большого числа относительно независимых бюрократов, преследующих собственные цели, включая взяточничество и коррупцию. В то время как на словах бюрократы придерживаются риторики «поддерживающей руки», в действительности они едва ли руководствуются общегосударственной политикой и в значительной степени оказываются независимыми от судов и способными навязывать собственную волю в коммерческих спорах, а также обладают достаточной властью, чтобы заставлять бизнес подчиняться разнообразным грабительским предписаниям.

В крайних случаях Правительство становится столь дезорганизованным, что вообще теряет способность гарантировать закон и порядок, а также обеспечивать основные законные права. Вследствие этого контракты начинают поддерживаться частными лицами.

Наиболее ярко разница между тремя этими моделями проявляется **в способности судов разрешать хозяйственные конфликты**. В модели «невидимой руки» суды эффективно разрешают споры, а потому нет места для рэкета. В модели «поддерживающей руки» суды играют менее значительную роль, особенно в разрешении споров между частными сторонами и Правительством, при этом Правительство является достаточно сильным, чтобы не допустить рэкета. В модели «грабящей руки» Правительство неэффективно обеспечивает своих граждан услугами по защите, суды не способны разрешать споры, а потому договоренности поддерживаются какими-либо частными способами.

Важным отличием между «помогающей рукой» и «грабящей рукой» являются **преобладающие формы коррупции**: в нервом случае наблюдается «организованная коррупция», во втором — «неорганизованная».

Коррупция в рамках так называемого «неорганизованного» (децентрализованного) бюрократического аппарата, существующего, например, сегодня в России, наносит гораздо больший экономический ущерб, чем в случае «организованного» (централизованного).

Предположим, для того, чтобы начать производство, необходимо получить десять различных разрешений от государства. В первом случае в руках десяти различных ведомств сосредоточены полномочия для выдачи разрешений, необходимых для производства какой-либо продукции, и поэтому каждое ведомство ведет себя как монополист. Каждое ведомство устанавливает «цену» (фактически - взятку) на выдачу разрешений, максимально увеличивая свои собственные доходы. Поскольку различные ведомства выдают разрешения самостоятельно, то они не могут скоординировать свои действия и создают, таким образом, ситуацию, в которой каждое из них устанавливает высокую цену.

В случае же организованной коррупции в руках одного ведомства сосредоточена вся власть по выдаче всех десяти разрешений, необходимых бизнесмену. В этом случае ведомство также действует, как монополист, однако оно устанавливает «цены» ниже, чем в первом случае, поскольку не хочет снижать спрос на получение разрешений вообще и сокращать число желающих заниматься предпринимательством. И хотя организованная коррупция тоже приводит к неправильному распределению средств, она менее разрушительна для экономики, нежели неорганизованная, поскольку предприниматели все-таки могут получить разрешение и начать производить свою продукцию относительно «малой кровью».

Итак, модель грабящей руки обладает самыми тяжелыми последствиями для экономики. Правовая система бездействует, экономическая система подвластна рэкету и мафии, государственные институты "грабят" экономические. Конечно, нужно понимать, что все три модели взаимодействия государства и бизнеса в переходных экономиках являются идеальными, реальная же ситуация представляет собой смешение всех трех типов моделей.

* * *

Замечательное выражение А. Смита о невидимой руке рынка, которая оптимально руководит производством и распределением товаров и услуг, стало одним из краеугольных камней классической экономики. Данное выражение – «невидимая рука рынка» – впервые было использованная Адамом Смитом в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» 1776 для описания механизма влияния индивидуальных интересов на максимизацию общественного богатства. Отдельная личность, стремясь к собственной выгоде, независимо от её воли и сознания, направляется к достижению экономической выгоды и пользы для всего общества. Каждый производитель преследует собственную выгоду, но путь к ней лежит через удовлетворение чьей-либо потребности. Совокупность производителей, как будто движимая «невидимой рукой», активно, эффективно и добровольно реализует интересы всего общества, причём часто даже не думая об этом, а преследуя лишь собственный интерес. Фактически, А.Смит «невидимой рукой» называл объективный рыночный механизм, который координирует решения покупателей и продавцов.

Помимо «невидимой руки» рынка, существует так называемые модели «помогающей руки» и «грабящей руки», выделенные американскими экономистами Т. Фраем и А. Шлейфером для того, чтобы подчеркнуть качественные различия национальных путей рыночной модернизации. Эти три модели и есть три основных типа условий развития бизнеса в переходных экономиках.

Основные модели взаимодействия государства и бизнеса в переходных экономиках

Типы моделей	**Страны**	**Правовая среда**	**Административное регулирование**
1. Невидимая рука	Центральная и Восточная Европа	Правительство соблюдает законы. Контракты защищаются судами	Правительство следует узаконенным правилам, регулирование минимально. Коррупция слаба.
2. Помогающая рука	Китай, Южная Корея, Сингапур	Правительство стоит над законами, использует власть для помощи бизнесу.	Контракты защищают государственные чиновники. Правительство агрессивно помогает некоторым предпринимателям. Организованная коррупция.
3. Грабящая рука	Все страны - бывшие республики СССР	Правительство стоит над законами, использует власть для получения ренты. Правовая система не работает, контракты защищаются мафией.	Многочисленные полусамостоятельные государственные институты осуществляют грабительское регулирование. Дезорганизованная коррупция.

Эти модели различаются тем, насколько обеспечены права собственности предпринимателей и как осуществляется защита прав: в первом случае права защищаются законом, во втором – правительственными чиновниками, в третьем – мафией.

В условиях «невидимой руки» государство выступает в роли стража порядка, который вырабатывает единые для всех эффективные правила игры и следит за их выполнением, защищая права собственности, что есть первейшая функция государства в рыночном хозяйстве. Функции правительства ограничиваются предоставлением важнейших общественных благ, таких как защита контрактов, законов и порядка.

В модели «поддерживающей руки» бюрократы вовлечены в поддержку частной экономической деятельности, они поддерживают одни фирмы и уничтожают другие, имея также тесные экономические семейные связи с отдельными предпринимателями. Бюрократы коррумпированы, но коррупция относительно ограничены и организована.

И третья модель – модель «грабящей руки». В данном случае правительство менее организовано, чем в модели «помогающей руки». Органы власти состоят из большого числа относительно независимых бюрократов, преследующих собственные цели, включая взяточничество и коррупцию. В действительности бюрократы вряд ли руководствуются об-

щегосударственной политикой и в значительной степени оказываются независимыми от судов и способными навязывать собственную волю в коммерческих спорах, а также обладают достаточной властью, чтобы заставлять бизнес подчиняться разнообразным грабительским предписаниям. В крайних случаях правительство становится столь дезорганизованным, что вообще теряет способность гарантировать закон и порядок, а также обеспечивать основные законные права. Вследствие этого контракты начинают поддерживаться частными лицами.

Наиболее ярко разница между тремя моделями прослеживается в способности судов разрешать хозяйственные конфликты. В модели «невидимой руки» суды эффективно разрешают споры, а потому нет мест для рэкета. В модели «помогающей руки» суды играют менее значительную роль, особенно в разрешении споров между частными сторонами и правительством, при этом правительство является достаточно сильным, чтобы не допустить рэкета. В модели «грабящей руки» правительство неэффективно обеспечивает своих граждан услугами по защите, суды не способны разрешать споры, а потому договоренности поддерживаются какими-либо частными способами.

В случае «грабящей руки» наблюдается неорганизованная коррупция, которая наносит гораздо больший экономический ущерб. К примеру, для того, чтобы начать производство, необходимо получить десять различных разрешений от государства. В данном случае в руках десяти различных ведомств сосредоточены полномочия для выдачи разрешений, необходимых для производства какой-либо продукции, т.е. ведомство – монополист. Каждое ведомство устанавливает цену – взятку на выдачу разрешений, максимально увеличивая собственные доходы. Поскольку ведомства выдают разрешения самостоятельно, то они не могут скоординировать свои действия и создают ситуацию, в которой каждое из них устанавливает высокую цену. Таким образом, неорганизованная коррупция более разрушительна для экономики.

Согласно социологическим опросам, в «грабеже» российских предпринимателей первоочередную роль играют государственные чиновники. Взимая довольно высокие налоги (порядка 30% от выручки), они не обеспечивают взамен предпринимателям сколько-нибудь эффективной поддержки. Регистрационные процедуры довольно длительны. Предприниматели реже, чем хотели бы, обращаются в суды для разрешения конфликтов, поскольку судебные процедуры длительны и дорогостоящи, а решения судов не всегда предсказуемы и не имеют обязательной силы.

Таким образом, тема, выбранная мной, показалась мне достаточно интересной и полезной для рассмотрения. Она достаточно актуальна на сегодняшний день, ведь все, что происходит на данный момент в нашей стране – это условия развития бизнеса по модели «грабящей руки». Представление многих ученых, что для рыночной модернизации достаточно дать экономическую свободу, и затем все наладится наилучшим образом – это утопия. Чтобы обеспечить защиту прав собственности зарождающегося бизнеса, надо выбирать между «невидимой рукой» закона, «поддерживающей рукой» государственного чиновника и «грабящими руками» бюрократов, коррупционеров и бандитов. Ведь государство делает вид, что помогает нам невидимой рукой рынка, а на самом деле руководит грабящей рукой.

5.10. Модели взаимодействия государства и рынка: модель “помогающей” руки.

5.11. Либеральная концепция государства благосостояния. Ариянц К.В.

В основе либерального направления теории благосостояния лежал принцип главенства частной собственности и возможность неравномерного распределения благ в обществе. Первые истоки этого направления можно найти в трудах древнегреческих мыслителей.

По Аристотелю, частная собственность создает дополнительные стимулы к труду и обеспечивает общественное спокойствие. В отношении распределения богатства в обществе философ различал справедливость «уравнивающую» и «распределяющую». Первая предполагает равную долю для всех, вторая - каждому по заслугам. Как справедливо заметил И. Шумпетер, Аристотель «считал бесспорным фактом, - «естественное» неравенство людей».

Кроме того, Аристотель проводил различие между «истинным богатством», которое состоит в совокупности средств, «необходимых для жизни и полезных для государственной и семейной общины», и богатством, целью которого служит накопление денег до бесконечности. Осуждая последнее, древнегреческий мыслитель положил начало традиции выявления этических (нравственных) основ формирования общественного благосостояния.

Первые систематизированные представления о либеральных условиях формирования общественного благосостояния были изложены в трудах представителей классической политической экономии.

Для достижения высшей ступени благосостояния А. Смит предложил простую формулу: мир, легкие налоги и терпимость в управление, все остальное сделает естественный ход вещей.

В поисках ответа на вопрос, почему «народ оказывается лучше или хуже снабженным всеми необходимыми предметами и удобствами, в каких он нуждается», А. Смит вывел зависимость общественного благосостояния от соотношения между количеством «годичного труда» народа и числом потребителей.

На величину «годичного продукта», которая приходится на одного жителя страны, влияют:

- Искусство, умение и сообразительность, с которыми применяется труд народа.
- Соотношение между числом занятых и незанятых полезным (производительным) трудом. К первым классик относил работников, которые увеличивают стоимость в процессе производства (рабочие мануфактуры). Ко вторым - тех, чей труд ничего не добавляет к уже созданной стоимости (государь, чиновники, армия и флот, домашняя прислуга).

Тем самым А. Смит вывел положительную функцию народонаселения - чем большее количество труда находится в распоряжении страны, чем больше людей заняты производительным трудом, тем больше ее благосостояние.

В качества «годичного труда» народа А.Смит рассматривал все продукты, которые необходимы населению для жизни, потребляются им в течение года, и являются либо результатами трудовой деятельности населения, либо продуктами, приобретаемыми у других стран в обмен на эти результаты.

Взгляды Д. Рикардо на условия роста благосостояния несколько отличаются от позиции А. Смита, так как в их основе лежит мальтузианская точка зрения относительно народонаселения. Перенаселение страны для Д. Рикардо есть

источник избыточного предложения труда. В результате заработная плата приобретает тенденцию к снижению, что приводит к бедственному положению населения.

Важным условием роста благосостояния бедных стран, по мнению Д. Рикардо, является ускорение темпов накопления капитала. Процесс накопления капитала будет более эффективным, если в стране улучшить систему управления и обучения, устранить неуверенность в положении собственности и недостатки образования. Д. Рикардо также предлагал уменьшить расходы на предметы роскоши и комфорта, а высвобождаемые средств направить на воспроизводство, в первую очередь на содержание производительного труда для увеличения его затрачиваемого количества, или же повышать производительность труда при тех же его затратах. Если первый вариант роста благосостояния основан на бережливости, то второй не сопровождается лишениями и уменьшением предметов комфорта, а потому является более предпочтительным.

Это положение Д. Рикардо вытекает из его трактовки «цены труда». Говоря о заработной плате, Д. Рикардо рассматривает «естественную» и «рыночную» цену труда. Для него «естественная» цена труда соответствует цене «пищи, предметов насущной необходимости и удобств». «Рыночная» цена, по Д. Рикардо, - это «цена, которая действительно платится за него в силу естественного действия отношения между предложением и спросом: труд дорог, когда он редок, и дешев, когда имеется в изобилии», поэтому «рыночная» цена труда может быть как выше, так и ниже «естественной». Если налицо избыток населения, то «рыночная» цена труда становится меньше «естественной», в результате чего благосостояние населения ухудшается.

Если классическая школа главным образом рассматривала благосостояние общества в целом (общественное, общее благосостояние или всеобщее благополучие), то маржинализм (У. Джевонс, К. Менгер, Ф. фон Визер, В. Парето, Л. Вальрас и др.) исследовал индивидуальное благосостояние с помощью предельных экономических величин. В маржинальной теории благосостояния получил развитие субъективный подход, основу которого составляла философия утилитаризма.

Исходя из оценки самим человеком получаемой пользы и удовольствия, К. Менгер рассматривал благосостояние как полноту удовлетворения его потребностей, а также наличие или отсутствие в его распоряжении необходимых благ. Стремление людей удовлетворить собственные потребности «настолько полно, насколько это возможно при данном положении вещей», служит исходной посылкой формирования благосостояния. В условиях совместного проживания людей, когда имеются блага, надобность в которых превышает их доступное распоряжению количество, «неизмеримое значение для благосостояния людей» приобретает защита владения этими благами - собственность. Институт частной собственности, по К. Менгеру, служит единственным практически возможным условием разрешения проблемы «неограниченности прогрессирующего развития человеческих потребностей» и ограниченности количества доступных благ, является неотъемлемым элементом системы человеческого хозяйства. В связи с чем, любые социальные преобразования следует направлять не на уничтожение частной собственности, а лишь целесообразное распределение экономических благ.

К. Менгер также обратил внимание на ряд существенных моментов в движении человечества «от невежества и бедности к культуре и благосостоянию».

Речь идет о познании окружающего мира, благодаря чему устанавливаются новые причинные связи между предметами и потребностями людей, и «возникают новые назначения благ». Также важную роль играют исследование вещей, «соединением которых в причинном процессе создаются предметы потребления», и превращение их в «блага высшего порядка» (средства для производства предметов потребления), и, наконец, подчинение выявленных причинных связей власти человека .

В рамках маржиналистской концепции благосостояние человека, определяемое полнотой удовлетворения его потребностей, изначально рассматривалось с позиций экономики «изолированного Робинзона Крузо», которая не испытывает влияния социальной и экономической власти. В такой «простой экономике» каждый индивид стремился максимизировать собственное благосостояние, извлекая наибольшую полезность из потребляемых благ. Что признавалось справедливым для отдельного индивида, полагалось применимым и ко всему обществу, независимо от его организации. Поэтому и общественное благосостояние определялось в соответствии с формулой И. Бентама.

Л. Вальрас, доказавший возможность существования ситуации всеобщего рыночного равновесия в условиях совершенной конкуренции, допускал неравенство фактического положения людей в обществе. Но он же выдвинул принцип равенства возможностей, отмечая, что по отношению к государству все должны быть равны. Если политика «laissez faire» отвечает возлагаемым на нее надеждам в области производства (невмешательство в действия индивидуума приведут к правильным пропорциям между различными составными частями экономики), то в сфере распределения на первый план выступает принцип справедливости. Поэтому произведенное в обществе богатство должно быть справедливо поделено, чтобы не было ни экономического беспорядка, ни расстройства нравственности. Государство должно давать возможность получить образование, обеспечивать эффективное функционирование механизма конкуренции, который приводит экономику к устойчивой ситуации всеобщего равновесия, поощрять потребление и производство полезных вещей, гарантировать стабильность денег.

Начало «новой» теории благосостояния, отличной от предшествующего этапа, связано с именем В. Парето, который в своей работе «Курс политической экономии» отказался от допущения измерения получаемой каждым человеком полезности и их сопоставления. В качестве способа выявления индивидуальных полезностей В. Парето предложил шкалу предпочтений, то есть ранжирование благ индивидом по степени предпочтения. При таком подходе важнее совокупное удовольствие, которое получает от приобретенных благ человек, чем возможные количественные изменения в степени его удовлетворения.

В. Парето также предложил критерий оптимальности применительно к системе всеобщего равновесия Л. Вальраса. Суть критерия состояла в том, что достигнутый уровень общественного благосостояния считается оптимальным,

если благосостояние ни одного человека не может быть повышено (посредством любого возможного перераспределения ресурсов или готовых продуктов) без того, чтобы при этом не был причинен ущерб благосостоянию кого-либо другого.

Такой подход соответствовал предложенной Л. Вальрасом системе экономической теории, состоящей из чистой теории, прикладной экономики и социальной экономики. При этом объектом изучения чистой теории он считал раскрытие основных законов, выявить внутреннее содержание которых и проникнуть в их сущность можно только путем изучения фактов, пренебрегая моральными соображениями. Прикладная экономика, по Л. Вальрасу, является выражением человеческой воли, она связана с изучением общественного богатства с точки зрения промышленного производства. И, наконец, есть социальная экономика, которая изучает общественное богатство с точки зрения его распределения, то есть тех условий, «которые делают присвоение общественного богатства законным или незаконным».

Это означает, что благосостояние населения будет возрастать только в том случае, если каждый человек в сообществе что-то выигрывает. Указанный максимум благосостояния, по мнению В. Парето, наиболее полно реализуется в экономике свободной конкуренции.

В дальнейшем учеными предпринимались попытки решить проблему сопоставимости различных состояний экономической системы, соответствующих критерию оптимальности В. Парето. Для этого итальянский экономист Э. Бароне предложил идею компенсационных платежей. Допустим, выигравшие в результате общественных преобразований могут компенсировать ущерб проигравшим так, что последние принимают это преобразование. Тогда, по мнению Э. Бароне, такие преобразования ведут к увеличению общественного благосостояния. В результате после того, как сделаны компенсационные платежи, выигравшим становится лучше, а проигравшим не становится хуже.

Отметим, что концепция компенсационных платежей заложила определенную основу для обоснования целесообразности широкого вмешательства государства в процессы распределения доходов и экономических ресурсов в современном обществе.

В основе большинства проанализированных выше концепций общественного благосостояния лежит принцип личного, собственного интереса и стремления каждого человека улучшить именно свое положение. Другими словами, индивидуальное благосостояние ставилось в зависимость исключительно от успехов самого человека. Полагалось, что никто лучше самого человека не может судить о том, что есть для него благосостояние. Поэтому идеальными условиями формирования как индивидуального, так и общественного благосостояния являются свободная конкуренция.

5.12. Консервативная концепция государства благосостояния.
5.13. Социал-демократическая концепции государства благосостояния.
5.14. Основные функции современного государства. Аношкина М.С., Абрамкина М.О.

Государство - организация политической власти, осуществляющая управление обществом и обеспечивающая в нем порядок и стабильность. **Основными признаками государства** являются: наличие определенной территории, суверенитет, широкая социальная база, монополия на легитимное насилие, право сбора налогов, публичный характер власти, наличие государственной символики.

Любое государство выполняет ряд функций. Опираясь на авторов современной теории права (**Алексеев С.С., Лившиц Р.З., Васильев А.М., Керчмов Д.А.**) можно сделать вывод, что все государственные функции характеризуются некоторыми **общими чертами**:

1. Функции государства носят **комплексный, собирательный характер**. В них воплощается сосредоточение усилий государства на решающих, жизненно важных направлениях его внутренней или внешней деятельности.

2. Функции государства необходимо также **отличать от видов государственной деятельности**, которые могут осуществляться либо специально уполномоченными на то органами, либо структурными подразделениями различных органов государства.

3. Функции государства нельзя отождествлять с формами и методами их реализации. Основными правовыми формами осуществления функций современного государства являются правотворчество, исполнительно-распорядительная и правоохранительная деятельность.

4. Содержание каждой функции государства **складывается из совокупности однородных аспектов** государственной деятельности. То есть сходные стороны государственной деятельности объединяются в одну функцию исходя из специфики и характера тех общественных отношений, на которые они воздействуют (например, функция охраны, экономическая функция и т.д.).

5. В отличие от функций многочисленных государственных органов, специально предназначенных для определенной деятельности, **функции государства охватывают его деятельность в целом.**

В целом, функции государства - это основные направления его деятельности, выражающие сущность и назначение государства в обществе. Можно классифицировать государственные функции по-разному, но наиболее популярной, среди авторов теорий государства и права (**Хропанюк В.Н., Венгеров А.Б., Черниловский З.М.**) считается разделение государственных функций на внешние и внутренние.

Внутренние функции государства - это основные направления деятельности государства по управлению внутренней жизнью страны.

1. **Экономическая функция** выражается в выработке и координации государством стратегии и тактики развития страны в наиболее оптимальном режиме. Ее содержание заключается в осуществлении государством мер по развитию экономики путем образования государственных предприятий, принятия экономических законов, создания условий для деятельности негосударственных предприятий.

В настоящее время намечаются тенденции изменения экономической функции государства в сторону большего его вмешательства в экономику в разумных пределах, позволяющих, с одной стороны, должным образом стимулировать труд, а с другой — не допускать перекосов, приводящих к закрытию предприятий, безработице, вывозу капитала за рубеж в ущерб национальным интересам, ликвидации высокоразвитых отраслей экономики и др.

2. **Политическая функция**. Обусловлена необходимостью осуществления государством гармонизации интересов различных социальных групп. Государство обеспечивает защиту конституционного строя, государственного суверенитета, ведет правотворческую деятельность и официально представляет население всей страны как во внутренних, так и во внешнеполитических делах.

3. **Социальная функция**. Ее выполнение позволяет обеспечить нормальные условия жизни для всех членов общества вне зависимости от их участия в производстве материальных благ, а также от возраста, пола, здоровья и т.п.

Составной частью социальной функции является направление деятельности государства по духовному, культурному развитию общества, так как в современных условиях для нормального функционирования и развития общества необходимы развитые духовно и интеллектуально люди, знающие, квалифицированные специалисты

4. **Правоохранительная функция**. это деятельность государства по обеспечению точного и полного выполнения положений законодательства всеми гражданами, организациями, государственными органами.

Эта функция выполняется различными методами. Среди них можно выделить метод правотворчества (разработка и принятие законов и других нормативных актов), метод правоприменения (деятельность компетентных органов по применению мер юридической ответственности), организационно-правовой, осуществляемый исполнительными органами (регулирование ценообразования, разрешение митингов, демонстраций) и др.

5. **Экологическая функция**. Данная функция выделяется современными учеными в группу основных внутренних функций, так как сегодня интенсивное и экстенсивное использование природных ресурсов, применение некоторых современных технологий нарушает баланс в естественной среде, что изменяет условия жизни на Земле, делая их для него невозможными. . Государство обязано предусмотреть и обуздать этот процесс своими законами и нормами.

Внешние функции - это основные направления его деятельности на международной арене. Их выполнение обеспечивает полноправное существование государства в современном мире, который становится все более взаимосвязанным.

1. **Функция обороны**. Данная функция в прежние времена была ключевой. В настоящее время мир становится все более цивилизованным, международные организации берут на себя регулирование территориальных притязаний и разрешение конфликтов между государствами, предупреждая их военное столкновение. Тем не менее, любое государство обязано уметь защитить своих граждан и свой суверенитет.

2. **Внешнеэкономическая функция**. Эта функция связана с развитием взаимовыгодного сотрудничества государств, которое проявляется в международном разделении труда, специализации и кооперировании производства, обмене новейшими технологиями, координации товарооборота, развитии кредитно-финансовых связей.

3. **Внешнеполитическая функция**. Это функция поддержки мирового правопорядка, она заключается в политическом сотрудничестве государств с тем, чтобы исключить глобальные вооруженные конфликты. Основным международным органом, координирующим политические интересы современных государств, является ООН, вопросами политического урегулирования конфликтов занимается Совет Безопасности - постоянный орган ООН.

4. **Дипломатическая функция**. Способствует поддержанию приемлемых отношений со всеми странами независимо от того, какой идеологии они придерживаются, какую систему хозяйствования используют. Эта функция реализуется путем развития многосторонних связей с другими государствами, заключения договоров в различных сферах жизни мирового сообщества.

5. **Функция культурного сотрудничества**. осуществляется на основе двусторонних и многосторонних договоров между государствами, неправительственными организациями (Международный союз архитекторов, Международная шахматная федерация, Олимпийский комитет и др.). В рамках ООН культурную деятельность координирует ЮНЕСКО.

Таким образом, можно сделать вывод, основные внутренние функции государства нацелены, прежде всего, на благо граждан, сохранение территории и суверенитета, а внешние функции - на международное сотрудничество и кооперация. При этом необходимо понимать, что внешняя деятельность государств в современном мире тогда будет эффективной, когда она базируется на общечеловеческих ценностях, международно-правовых актах, учитывает национальные, экономические, культурные и иные особенности и интересы всех народов, входящих в мировое сообщество.

* * *

К основным функциям современного российского государства относятся:

Внутренние:	**Внешние:**
♦ обеспечение народовластия; ♦ экономическая, ♦ социальная функции; ♦ функция налогообложения; ♦ экологическая функция; ♦ функция обеспечения законности и правопорядка, охраны прав и свобод граждан	• внешнеэкономическая - партнерства и интеграции в мировую экономику; • функция обороны страны; • функция поддержки мирового правопорядка; • функция борьба с терроризмом; • экологическая функция; • функция сотрудничества с другими государствами в решении глобальных проблем современности (экологической, сырьевой, продовольственной, энергетической, демографической и др.).

Функции направлены на выполнение конкретных задач и достижение целей, которые встают на определенных этапах развития общества.

Основные внутренние функции

В современный период Российскому государству присущи следующие основные внутренние функции: экономическая, социальная, развития культуры и науки (образования), налогообложения и взимания налогов и сборов, экологическая, охраны прав и свобод граждан, всех форм собственности, правопорядка.

Экономическая функция

Она заключается в обеспечении нормального функционирования и развития экономики, в том числе посредством охраны существующих конституционных форм собственности. С принятием Гражданского кодекса РФ создана правовая основа рыночной экономики, экономической свободы человека, партнерских отношений между государством и гражданином. В отношении особо важных отраслей экономики, таких как энергетика, атомная, оборонная промышленность, космонавтика, машиностроение, связь и т. д., государство осуществляет непосредственное управление, выступая в качестве собственника или держателя акций.

Социальная функция

Она проистекает из предпосылки, что, как записана в статье 7 Конституции, «Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека». Содержание этой функции многозначно: государство признано охранять труд и здоровье людей, устанавливать гарантированный минимум размера оплаты труда, обеспечивать государственную поддержку семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан; устанавливать государственные пенсии и пособия и т. д. Важные стороны социальной функции государства составляют так же смягчение и преодоление таких издержек нынешнего переходного периода, как бедность, рост безработицы, стабилизация уровня жизни населения.

Функция налогообложения и взимания налогов

Это направление деятельности государства охватывалось ранее более общей, хозяйственно-организаторской функцией. В новых условиях развития России в силу возрастания роли, значительного расширения объема и усложнения содержания данная функция, будучи тесно связанной с экономической, вместе с тем выделилась в одну из самостоятельных основных функций. Ее содержание составляют: формирование и содержание казны государства, пополнения казны, за счет всех видов налогов. Нынешние кризисные явления в экономике с особой остротой поставили перед рассматриваемой функцией задачу оптимального сбора налогов в казну. Однако одновременно с этим, по мере стабилизации обстановки, все полнее и целесообразнее должно проявлять себя и такое важное назначение налоговой функции, как ее регулирующие воздействие на экономику.

Экологическая функция

Объективным факторов, вызывающим необходимость в такой основной государственной функции, является развитие научно-технической революции и ее последствия для человека. Создавая огромные блага для людей, научно-техническая революция одновременно с тем неизбежно связана с многократно возросших вовлечением окружающей природной среды в общественное производство, что в свою очередь, вызывает разного рода негативные последствия в экологических системах; ведет к загрязнению воздуха и водных источников, повышению радиации, создает угрозу растительному и животному миру, здоровью и жизни человека. В этих условиях проблема экологии вышла за пределы не только отдельной страны, но и в глобальном мире, международном масштабе и превратилась в проблему спасения земли, сохранения человечества. Основное содержание экологической функции составляет государственное управление координация деятельности в области охраны окружающей среды, регулирования природопользования. Обеспечения экологической безопасности, улучшения качества окружающей среды.

Функция охраны прав и свобод граждан, всех форм собственности, правопорядка

В современных условиях существенные изменения и развитие претерпели каждый из неразрывно связанных между собой компонентов содержания этой триединой функции.Конституция РФ (ст.2) признав человека, его права и свободы высшей ценностью, впервые закрепила защиту прав и свобод человека и гражданина в качестве обязанности государства. Новое в содержание данной функции состоит в том, что согласно статье 8 Конституции, «в России признаются и защищаются равным образом частная, государственная и муниципальная собственности». Сообразно с этим прежде всего должна осуществляться равная правовая защита всех форм собственности. Обеспечение неотвратимости наказания за преступление независимо оттого, кем оно совершено, не только святая обязанность, но и служебная функция органов правопорядка и их должностных лиц.

2. Основные внешние функции

Функция обороны

Оборонная функция реализуется через выполнение комплекса мероприятий (военных, экономических, правовых, идеологических, организационных и иных) по обеспечению военной безопасности государства. Она носит комплексный характер и осуществляется экономическими, политическими, идеологическими, дипломатическими, военными и иными средствами.

Функция обеспечения мира и поддержки мирового порядка

Приоритеты в деятельности России по обеспечению мира – это не допущение новой глобальной войны – горячей или холодной, укрепления обязанности не распространения оружия массового уничтожения и новейших военных технологий.

Функция сотрудничества и укрепления связей со странами СНГ

Эта функция направлена на сферу особой ответственности и особых взаимоотношений России и ее соседей.

Проявление данной функции выражено в перспективном развитии таких документов как Договор о Союзе Беларуси и России, Договор о дружбе, сотрудничестве и партнерстве между Россией и Украиной, Договор с Республикой Казахстан и др.

Функция содружества с другими странами включает в себя несколько подфункций:

1. Функция сотрудничество с членами мирового сообщества по поддержанию мира и мирового правопорядка - в.

2. Экономическое, торгово-финансовое сотрудничество.
3. Культурное и научно-техническое сотрудничество.
4. Международная охрана окружающей среды.

Функции интеграции в мировую экономику и сотрудничества с другими странами в решении глобальных проблем.

В самостоятельную функцию данное направление деятельности России сложилась лишь в последний период времени. Новый характер международных связей открыл благоприятные возможности для более эффективной реализации интересов России в области экономики, торговли, бизнеса. Действуя в этом направлении, Россия вступила в основные международные экономические организации, заключила соглашение о партнерстве и сотрудничестве с Европейским Союзом. Также реализация данной функции дает России осуществление и решение глобальных проблем, затрагивающих интересы каждого народа и человечества в целом. Это - проблемы освоения космоса и безопасности планеты, защиты Мирового океана, охраны растительного и животного мира, предотвращение и ликвидация последствий крупных производственных аварий, катастроф.

5.15. Проблема коррупции. Абрамкина М.О., Тришина В.М.

Согласно определению Бетса Г., Брэйндли Б., Уильямса С. из оксфордского толкового словаря, «взяточничество и коррупция» - нарушения, связанные с оказанием незаконного влияния на должностных лиц. Нарушения, обычно подпадающие под эту категорию, определены законом.

Коррупция - явление экономическое, её целью является, как было уже отмечено, личное обогащение лица, совершающего данные противоправные действия. Это обстоятельство необходимо учитывать при организации борьбы с коррупцией. В комплексе мер, имеющих целью противодействие коррупции, значительный удельный вес должны занимать меры материального, экономического воздействия на коррупционеров. Они должны ощущать реальную угрозу наступления иных, неблагоприятных для них последствий, прямо противоположных тем, на которые они ориентированы при совершении коррупционных действий, угрозу лишиться того, чем они обладают, т. е. эффективной антикоррупционной мерой может и должна стать конфискация имущества лиц, совершивших данное преступление. Однако и в правовой доктрине, и в законодательстве такие меры воспринимаются неоднозначно.

К общим проблемам, порождающим коррупцию, относятся те, которые свойственны не только России, но и большинству стран, находящихся в стадии модернизации, в первую очередь - переживающих переходный период от централизованной к рыночной экономике. Вот некоторые из этих проблем.

1. **Трудности преодоления наследства тоталитарного периода**. К ним относится, прежде всего, медленный отход от закрытости и неподконтрольности власти, которые, безусловно, способствовали процветанию коррупции. Нелишне отметить в этой связи, что одним из самых коррумпированных режимов в истории была фашистская Германия. Другое обстоятельство - преодоление слияния власти и экономики, свойственного тоталитарным режимам с централизованной системой управления экономикой. Естественное разделение труда между властными институтами, призванными создавать условия для нормального функционирования экономики, и свободными агентами рынка до сих пор не сформировалось. Административные органы в России продолжают, особенно на региональном уровне, играть на экономическом поле по тем правилам, которые устанавливают сами для себя. Такая ситуация неизбежно порождает коррупцию.

2. **Экономический упадок и политическая нестабильность**. Обнищание населения, неспособность государства обеспечить государственным служащим достойное содержание подталкивают и тех, и других к нарушениям, приводящим к массовой низовой коррупции. Это подкрепляется старыми советскими традициями блата как одной из форм низовой коррупции. Одновременно постоянно осознаваемый политический риск-долговременных вложений, тяжелые экономические обстоятельства (инфляция, неуклюжее и неуместное присутствие государства в экономике. Дефицит четких регулятивных механизмов) формируют определенный тип экономического поведения, рассчитанного на кратчайшую перспективу, большую, хотя и рискованную прибыль. Такому типу поведения очень близок поиск выгоды с помощью коррупции. Политическая нестабильность формирует чувство неуверенности и среди чиновников самого разного уровня. Не имея в этих условиях никаких гарантий самосохранения, они также легче поддаются соблазну коррупции.

3. **Неразвитость и несовершенство законодательства**. В процессе преобразований обновление фундаментальных основ экономики и экономической практики существенно обгоняет их законодательное обеспечение. Достаточно напомнить, что в России приватизация (ее партийно-номенклатурный этап) проходила вне четкого законодательного регулирования и жесткого контроля. Если раньше, при советском режиме, коррупцию часто порождал контроль над распределением основного ресурса - фондов, то на начальных этапах реформы чиновники резко разнообразили сферы контроля: льготы, кредиты, лицензии, приватизационные конкурсы, право быть уполномоченным банком, право реализовывать крупные социальные проекты и т.п. Экономическая либерализация сочеталась, во-первых, со старыми принципами чиновничьего контроля за ресурсами, а во-вторых, с отсутствием законодательного регулирования новых сфер деятельности. Именно это является одним из признаков переходного периода и служит одновременно благодатнейшей почвой для коррупции.

4. **Неэффективность институтов власти**. Тоталитарные режимы строят громоздкий государственный аппарат. Речь идет, прежде всего, об исполнительной власти. Бюрократические структуры стойки и хорошо приспосабливаются к выживанию при самых тяжелых потрясениях. Причем чем энергичнее преобразования, тем больше энергии и изобретательности тратит аппарат на собственное сохранение. В итоге окружающая жизнь стремительно меняется, а бюрократические институты и, следовательно, система управления отстают от этих изменений. В позднем Союзе и ранней России было особо отчетливо видно, как реагировала система управления на усложняющиеся и множащиеся проблемы: плодила свои системные пороки, увеличивая аппарат, вводя дополнительные иерархические уровни управления, созда-

вая огромное число безответственных координационных структур. Итог прост: чем сложнее и неповоротливее система управления, чем больше несоответствие между ней и проблемами, которые она должна решать, тем легче в ней угнездиться коррупции. На первых стадиях преобразований государств особенно трудно научиться всей мощью государственной машины, всей силой закона защищать права собственности, обеспечивать неукоснительное соблюдение прав рыночной игры. Не чувствуя такой защиты от государства предприниматель ищет ее у конкретных чиновников. Так устанавливаются связи, легко превращающиеся в коррупционные. Неэффективность государства подтверждается и тем, что после разрушения номенклатурной системы не появилась современной системы отбора и продвижения государственных служащих. В результате новая волна чиновников содержит немало проходимцев, идущих на государственную службу для использования своего служебного положения в целях, весьма далеких от благородных. Нередко встречается прямое делегирование "агентов влияния" из коммерческих структур в административные.

5. **Слабость гражданского общества**, отрыв общества от власти. Демократическое государство в состоянии решать свои проблемы только в кооперации с институтами гражданского общества. Ухудшение социально- экономического положения граждан, всегда сопровождающее начальные стадии модернизации, вызываемое этим разочарование, приходящее на смену прежним надеждам, - все это способствует отчуждению общества от власти, изоляции последней. Между тем ни низовая, ни верхушечная коррупция не могут быть подавлены без усилий общественных организаций.

6. **Неукорененность демократических политических традиций**. Проникновению коррупция в политику способствуют:

- несформированность политической культуры, что отражается, к частности, на процессе выборов, когда избиратели отдают свои голоса за дешевые подачки или поддавшись заведомой демагогии;
- неразвитость партийной системы, когда партии не в состоянии брать на себя ответственность за подготовку и продвижение своих кадров;
- несовершенство выборного законодательства. чрезмерно защищающего депутатский статус, не обеспечивающего реальной зависимости выборных лиц от избирателей.

Коррупция остается одной из самых острых проблем современной России и таит в себе угрозу общенационального масштаба. Именно о коррупции и ее недопустимо высоком уровне в последнее время все чаще говорится на самом высоком уровне представителями исполнительной и законодательной власти, общественных организаций.

Д.А Медведев отмечал: "Коррупция в нашей стране приобрела не просто масштабные формы. Она стала привычным, обыденным явлением, которое характеризует саму жизнь нашего общества". И речь, по словам главы государства, идет не просто о банальных взятках. "Речь о тяжелой болезни, которая съедает нашу экономику и разлагает общество", - подчеркнул Медведев. Поэтому одна из стратегических задач, стоящих сегодня перед страной - кардинальное снижение уровня коррупции.

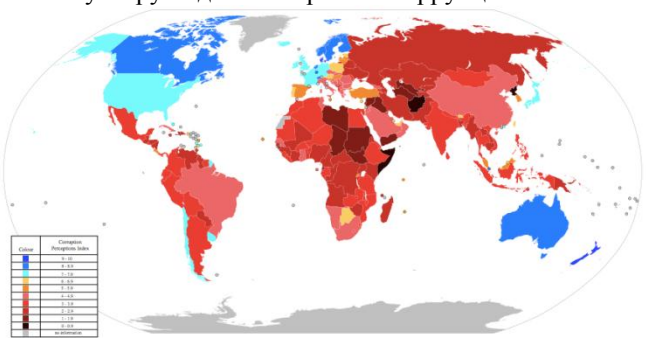
В 2014 году уровень коррупции в России увеличился: страна получила 27 баллов (на один балл меньше, чем в 2013 году) и заняла 136 место, поделив его с Нигерией, Ливаном, Кыргызстаном, Ираном и Камеруном. Об этом говорится в ежегодном рейтинге «Индекс восприятия коррупции», представленном 3 декабря международной неправительственной организацией Transparency International.

* * *

Коррупция является одновременно главной причиной и следствием нищеты во всем мире. Это происходит на всех уровнях общества, начиная с местных и национальных правительств, гражданских обществ, судебных функций, больших и малых бизнесов, заканчивая военными и другими службами и так далее.

СЛ2 Больше всего коррупция влияет на самый бедный слой общества, несмотря на то что в каком-то роде она затрагивает все элементы общества, подрывая политическое развитие, демократию, экономическое развитие, окружающую среду, здоровье людей и многое другое.

По всему миру индекс восприятия коррупции очень высок:



СЛ3 Однако коррупция имеет место быть не только в правительстве, она также может проникать и через общество. Вообще проблема коррупции очень взаимосвязана с другими проблемами. На глобальном уровне международная экономическая система, которая сформировала текущую форму глобализации в последние десятилетия, также создала условия, где коррупция может процветать и усугублять условия жизни людей, и не имеющих права голоса о своей собственной судьбе. На национальном уровне эффективное участие и представительство населения в обществе может быть подорвано коррупцией, тогда как на местном уровне коррупция может сделать повседневную жизнь более болезненной.

СЛ4 Сложной вещью для измерения и сравнения является влияние коррупции на бедность по сравнению с последствиями неравенства, которые структурированы в законе: например, неравные торговые соглашения, политика структурного регулирования, так называемые, «свободные» торговые отношения и так далее. Легче наблюдать коррупцию. Сложнее увидеть те более формальные, даже законные формы коррупции. Легче предположить, что это даже не

представляется проблемами, потому что они являются частью законов и учреждений, регулирующих национальные и международные сообщества, и многие из нас просто привыкли к этому.

СЛ5 Когда спрашивают, почему бедные страны бедные, довольно часто можно услышать (особенно в богатых странах, в которых считается, что уровень коррупции минимален), что они бедны из-за коррупции. Тем не менее, коррупция – это предел не только стран третьего мира; развитые страны тоже были замешаны в коррупционных схемах по всему миру. Как пишет профессор Кембриджского университета Роберт Нейлд: «Богатые страны и их агенты обычно были и являются соучастниками коррупции за рубежом, поощряя ее своими действиями, а не препятствуя ей».

Выделенные им проблемы включают:

- Влияние коррупции Холодной войны (поддержка диктатур, дестабилизации демократии, финансирование оппозиции и т. д.);
- Фирмы из богатых стран подкупают правителей и чиновников развивающихся стран для заполучения экспортных контрактов, в частности, для торговли оружием и строительства;
- Торговля наркотиками. Международный закон и национальные законы в богатых странах, которые запрещают наркотики, могут служить для создания дефицита, непреодолимого производителями, контрабандистами и торговцами;
- Правительство и гражданское общество в странах третьего мира часто подрывается, а иногда и уничтожается насилием и коррупцией, переходящих вместе с торговлей наркотиками. Это, наверное, самый важный способ, с помощью которого политика развитых стран способствует коррупции и насилию. Легализация наркотиков, система налогообложения и регулирования, сопоставимая с тем, что применяется к табаку и алкоголю, возможно, сделали бы больше для сокращения коррупции в мире, чем любые другие меры, предпринимаемые богатыми странами.

СЛ6 Взяточничество может быть распространено, однако его сложно обнаружить. Многие западные страны не хотят «пачкать руки», а вместо этого платят местным агентам, которые получают 10% или «плату за успех», если договор заключается. Взяточничество также является крайне неуловимым. До недавнего времени его рассматривали как нормальную деловую практику. Многие страны, включая Францию, Германию и Великобританию, считали взятки законными бизнес расходами, которые могли бы быть заявлены для налогового вычета.

СЛ7 Коррупционные скандалы, которые иногда попадают в заголовки западных СМИ, часто могут быть хуже в развивающихся странах. Особенно это происходит в тех случаях, когда транснациональные компании собираются в более бедных странах для создания бизнеса. Международная бизнес-среда, поощряемая глобализацией, на которую в значительной степени влияют более богатые и могущественные страны, создает возможность транснациональным компаниям легче получить прибыль. Тем не менее, некоторая политика со стороны глобализации, кажется, поощряет и усугубляет коррупцию. Например, для транснациональных корпораций взяточничество позволяет заполучить контракты и соглашения, которые они иначе бы не выиграли или не получили на более выгодных условиях. Каждый год западные компании выплачивают огромные суммы, чтобы приобрести друзей, влияние и контракты. Эти взятки оцениваются в 80 млрд долларов в год – примерно ту сумму, которую ООН считает необходимой для искоренения бедности.

Ряд воздействий, которые коррупция имеет на страны третьего мира:

- Подрывает развитие и усугубляют неравенство и бедность;
- Ставит в невыгодное положение маленькие местные фирмы;
- Передают деньги, которые могли бы быть использованы для устранения нищеты, в руки богатым;
- Искажает процесс принятия решений в пользу проектов, которые приносят пользу лишь немногим;
- Увеличивает долг;
- Приносит пользу компании, а не стране;
- Обходит местные демократические процессы;
- Наносит вред окружающей среде;
- Способствует продаже оружия.

СЛ8 Одним из столпов демократии является прозрачность; знание о том, что происходит в обществе и обладание возможностью принимать обоснованные решения, должно улучшить участие и проверять безответственность. Активисты из разных стран мира призывают к более справедливому, независимому, ответственному и прозрачному процессу управления отношениями между суверенными должниками и их общественными и частными кредиторами. Данный независимый процесс будет иметь пять целей:

- Восстановить некоторую справедливость в системе, в которой международные кредиторы играют роль истца, судьи и присяжных в собственном суде международных финансов;
- Ввести дисциплину в суверенные кредитные и заемные соглашения – тем самым предотвратить будущие кризисы;
- Противодействовать коррупции в заимствовании и кредитовании, путем введения подотчетности через СМИ и большей прозрачности для гражданского общества;
- Укрепить местные демократические институты, путем расширения их возможностей бросать вызов и влиять на элиту;
- Поощрять большее понимание и экономическую грамотность среди граждан, тем самым давая им возможность задаваться вопросами и призывать к ответственности элиту.

Трудно понять, как международные экономические агентства и их правительственные члены могут ввести стимулы, которые могут привести коррумпированных правителей «напасть» на коррупцию. Богатые страны и их агенты не только в этом отношении бессильны, но и часто они оказываются соучастниками в коррупции за границей, поощряя ее своими действиями, а не препятствуя ей.

Сложно найти какое-либо решение кроме прозрачности и критики. Это потребует беспрецедентной степени объединенной преданности к проверке на коррупцию, чтобы международное сообщество согласилось, что нефтяным и горнодобывающим компаниям мира надо бойкотировать против коррупционных режимов, не говоря уже о реализации соглашения.

5.16. Общее понятие коррупции и родственные ей понятия: волюнтаризм.

5.17. Общее понятие коррупции и родственные ей понятия: непотизм. Газарян А.Ю., Рязанцева Ю.Е., Овечкин А.

Корру́пция (от лат. corrumpere — растлевать, лат. corruptio — подкуп, порча) — термин, обозначающий обычно использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав, а также связанных с этим официальным статусом авторитета, возможностей, связей в целях личной выгоды, противоречащее законодательству и моральным установкам. Коррупцией называют также подкуп должностных лиц, их продажность, что типично для мафиозных государств. Соответствующий термин в европейских языках обычно имеет более широкую семантику, вытекающую из первичного значения исходного латинского слова.

Непотизм - Наделение преимущественным правом родственников при решении финансовых и управленческих вопросов.

Слово заимствовано из английского языка nepotism - непотизм, кумовство, семейственность. Его латинские истоки nepotis - внук, племянник. Исторически первоначальное значение понятия непотизм - раздача римскими папами ради укрепления своей власти доходных должностей, высших церковных званий, земель родственникам. Был широко распространен в 15-16 вв. В переносном смысле - кумовство.

В экономической науке непотизм однозначно оценивается как явление, находящееся на одном уровне с коррупцией, то есть способствующее возникновению кризисных ситуаций. Они порождаются такими факторами как монополистическая структура экономики, неэффективное регулирование, гарантии банкам со стороны правительства, коррупция. В последнем факторе особо выделяют непотизм как явление семейственности и клановости. Когда процессы, вызванные действием этих факторов, набирают критическую массу, неизбежно происходит обрушение валютного и фондового рынков, а за этим – всей национальной экономики.

Результаты исследования "детского вопроса в России" убедительно свидетельствуют – подавляющее большинство наследников громких фамилий в России выбрали для себя банковскую деятельность.

В общественном сознании отношение к непотизму неоднозначное. От убежденности, что каждый родитель должен помогать своему ребенку в меру своих возможностей, а они у всех разные, до жесткого неприятия непотизма как блата и кумовства, как одной из форм коррупции.

Однако, феномен непотизма распространен в России достаточно широко, как бы граждане к нему ни относились. В таблице ниже представлены данные социологического исследования, проведенного в феврале 2013 в России центром изучения общественного мнения «Левада-центром».

Таблица 2

Способы вертикальной мобильности
(в %, общее число опрошенных 6000 человек)[9]

Каким людям легче всего добиться успехов в жизни:	**до 2013**	**2013**
имеющим хорошие знакомства, связи	53	59
спекулянтам, махинаторам	16	14
подхалимам, приспособленцам	14	13
имеющим преуспевающих, занимающих высокие посты родственников	38	45
деловым, энергичным, способным	50	50
трудолюбивым, любящим свою работу	19	18
образованным	23	20
знающим иностранные языки	7	7
имеющим высокую профессиональную квалификацию	19	24

Как видно из таблицы, число полагающих, что для достижения успехов в жизни необходимы хорошие знакомства и связи, выросло в 2013 году с 53 % до 59 %. Надо отметить, что из всех исследованных факторов, знакомства и связи занимают самый большой процент (59 %). Также вырос процент тех, кто считает, что для успеха важно иметь преуспевающих, занимающих высокие посты родственников – с 38 % до 45 %.

Безусловно, широкое распространение непотизма является одной из причин коррупции. Для российского менталитета характерна приверженность семейным ценностям. Поэтому назначенные на ключевые должности члены одной семьи, связанные родственными узами, покрывают друг друга в случаях совершения членом семьи коррупционных действий. Международная организация Transparency International ежегодно составляет рейтинг уровня коррупционности среди государств мира. По итогам 2012 года Россия в этом рейтинге занимает 133-е место из 174-х возможных. В 2011 г. – 143 место из 182-х.

По мнению известного шведского экономиста Кьелла Нордстрема: «Россия никогда не создаст ничего ценного. Это цена, которую страна платит за централизованное управление. Только открытые, либеральные, демократические общества могут создать что-то дельное». Конечно же, нельзя согласиться с этим в полной мере, но тот факт, что кумовские организации, закрытые для новых идей и изменений, неконкурентоспособны в современном мире, неоспорим. А процветание непотической коррупции (кумовства) приводит к общеэкономической отсталости России.

* * *

Согласно В. В. Радаеву, коррупция – это использование чиновником служебного положения для получения частного вознаграждения от заинтересованных участников рынка путем сознательного нарушения в их интересах формальных служебных правил. Раскрывается понятие коррупции через теорию агентских отношений. Для того, чтобы сложилась коррупция необходимо непременное участие трех субъектов: принципиала (законодательного органа), агента (чиновника) и клиента (фирмы, предпринимателя).

Ямилов Р. М. предлагает следующее видение коррупции и непотизма. Негативные стороны непотизма позволяют некоторым исследователям относит его к «мягкой» коррупции. При этом авторы выделяют отдельно фаворитизм, непотизм (кумовство), кронизм (протекционизм), лоббизм и «блат» (связи), что небесспорно.

Если «твердая» коррупция – феномен, формализуемый в товарно-денежные отношения, ведущий к приобретению преимуществ в общественных отношениях, в т. ч. экономических, имеющий явную выгоду для участников коррупционных отношений, зачастую в ущерб обществу и иным участникам экономических отношений, что для общества в целом является однозначно негативным явлением, то непотизм не является однозначно негативным явлением. Изначально непотизм понимался как служебное покровительство родственниками своим людям, кумовство.

Объектом общественных отношений в непотизме являются общественные процессы, позволяющие получать блага, в т. ч. и экономические.

Субъектами являются:

- непотиар – лицо, имеющее возможность и желающее предоставить преимущество при получении блага. Может быть только физическим лицом;
- непотиат – лицо, имеющее и получающее преимущество при получении блага посредством непотиара.

Предпосылкой непотических отношений является наличие доверия, возникающего в процессе взаимоотношения индивидуумов, либо и/или формирования положительного отношения непотиара к непотиату.

В отличие от коррупции, имеющей корыстные основания, предпосылкой непотических отношений является нематериальные, в т. ч. нравственные, моральные и т. д., установки непотиара. Чаще всего непотические отношения складываются на основе предыдущего знакомства и/или принадлежности к какой-либо группе, объединенной каким-либо общим признаком принадлежности.

Непотизм на основе признака принадлежности бывает:

- кровный (родственный, семейный) непотизм, формируемый на основе кровных (родственных) связей, соотносится с кумовством;
- племенной (клановый) непотизм, формируемой на основе принадлежности к определенной общности, соотносится трайбализмом;
- этнический непотизм, формируемый на основе принадлежности к определенной народности;
- национальный непотизм, формируемый на основе принадлежности к определенной нации, стране;
- территориальный непотизм, формируемый на основе принадлежности к определенной территории, соотносится с землячеством;
- кронический непотизм, формируемый на основе знакомств, дружеских отношений в прошлом субъекта, ставшего непотиаром, соотносится с кронизмом;
- патерналистский непотизм, формируемый на основе покровительства непотиара непотиату, соотносится с фаворитизмом;
- половой непотизм, формируемой на основе половых отношений непотиара и непотиата;
- институционный непотизм, формируемый на основе принадлежности к определенному институту общественных отношений (образовательное учреждение, армейское подразделение, партия, организация и т. д.).
- Таким образом, непотические отношения – это отношения, позволяющие получать непотиату преимущества относительно какого-либо блага из-за расположения непотиара.

Следует различать:

- позитивный непотизм, когда непотические отношения позволяют получить непотиату определенное благо, которое бы он не мог получить в данный момент из-за элементарного незнания формальных процедур, отсутствия иных возможностей, в т. ч. финансовых и т. д. В случае позитивного непотизма непотиат, пользуясь благом, может синергетически усилить общее благо экономического субъекта и общества, тем самым, повышая их конкурентоспособность.
- негативный непотизм, когда непотические отношения позволяют непотиату получить определенное благо, но он неспособен оптимально им воспользоваться как для своего блага, так и на общее благо экономического субъекта и общества, что ведет к ухудшению их конкурентоспособности.

В качестве третьего подхода предлагается мнение норвежского экономиста Эрика Райнерта, который в книге «Почему богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными» одну из глав посвятил интересующему нас понятию непотизма.

Родился Эрик Райнерт 15 февраля 1949г. в Осло, учился в Университете Санкт-Галлена, Гарвардской школе бизнеса и Корнелльском университете. Работал консультантом ООН и правительств ряда стран. Основатель международного фонда «Другой канон» (The Other Canon Foundation), старший научный сотрудник Норвежского института стратегических исследований.

Необходимо начать с мысли Райнерта о том, что получение ренты — это основная движущая сила капитализма. Вопрос только в том, распространяется ли эта рента на все общество — в виде более высоких прибылей и зарплат, а также большего основания для налогообложения. Сегодня к аргументу о получении ренты добавился аргумент о том, что промышленная политика приводит к непотизму — заработать можно только благодаря связям или знакомству с «правильными» людьми.

Вспомним основные типы экономической деятельности — Шумпетеров и Мальтусов и по аналогии с ними выделим два типа непотизма. Возьмем такие примеры:

- 2005 г.: производитель сахара с Филиппин использует политическое влияние, чтобы затруднить импорт сахара на Филиппины.
- 2000 г.: мэр Чикаго Ричард Дэйли (игнорируя рекомендации экономистов Чикагского университета) субсидирует и без того богатых инвесторов в сектор высоких технологий при помощи инкубатора.
- 1950—1960-е гг.: шведский индустриалист Маркус Валленберг использует близкое знакомство с лейбористским министром финансов Гуннаром Стренгом, чтобы заручиться политической поддержкой по развитию шведских компаний «Volvo» и «Electrolux».
- 1877 г.: производители стали в Соединенных Штатах используют политический вес, чтобы ввести 100 %-й налог на импорт стальных рельс.
- 1485 г.: владельцы шерстяных мануфактур используют связи с королем Генрихом VII, чтобы убедить его дать им субсидии и ввести налог на экспорт необработанной шерсти, который увеличит цены на сырье для их конкурентов с континента. Тем самым они медленно душат всех остальных производителей шерсти, например флорентийских.

Это примеры коррумпированного капитализма и получения ренты, которых не выносит стандартная экономическая теория. Однако между первым примером и остальными есть ключевое различие. Филиппинский коррупционер, в отличие от остальных, добивается субсидий сырьевого товара с убывающей отдачей, который конкурирует на мировом рынке в отрасли, где действует совершенная конкуренция. Иными словами, он практикует непотизм Мальтусова типа, который ведет его страну по пути убывающей отдачи (несмотря на технологический прогресс, который этому препятствует) от такой деятельности, в которой технологический прогресс бессилен поднять реальные зарплаты. Все остальные случаи непотизма Шумпетерова типа; они приводят к тому, что Шумпетер назвал исторически возрастающей отдачей (к сочетанию возрастающей отдачи и быстрого технологического прогресса). Если мы свяжем эти соображения с новой теорией торговли, то увидим, что перекос, который создает в экономике непотизм, по Шумпетеру, приводит к совсем иным результатам, чем непотизм филиппинца из первого примера.

Огромные суммы, которые перечисляются бедным странам в ходе достижения ЦРТ, непременно приведут к непотизму. Благодаря этим деньгам кто-то обязательно разбогатеет, ведь свободная от коррупции экономика существует только в моделях неоклассических экономистов. Выбрав Шумпетеров непотизм, а не непотизм при распределении гуманитарной помощи, мы можем дать шанс бедным странам освободиться от экономической зависимости. Шумпетеров непотизм увеличивает экономический сектор страны и мира. Непотизм, основанный на денежной помощи, ничего не увеличивает, кроме зависимости от зарубежных стран, при этом отвлекает внимание бедной страны от создания национальных ценностей.

* * *

Коррупция (от лат. corrumpere — растлевать, лат. corruptio — подкуп, порча) — термин, обозначающий обычно использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав, а также связанных с этим официальным статусом авторитета, возможностей, связей в целях личной выгоды, противоречащее законодательству и моральным установкам. Коррупцией называют также подкуп должностных лиц, их продажность. Соответствующий термин в европейских языках обычно имеет более широкую семантику, вытекающую из первичного значения исходного латинского слова.

Transparency International, Мировой банк и другие организации понимают под коррупцией злоупотребление доверенной властью ради личной выгоды. Существуют также и другие определения, которые вносят уточнения (что власть включает доверенные ресурсы, что она может относиться к государственному и частному сектору и т. д.) или используют более строгие юридические формулировки.

Согласно российскому законодательству, коррупция — это злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами; а также совершение указанных деяний от имени или в интересах юридического лица. Встречающееся в законе понятие «коррупционное преступление» не имеет отдельного определения.

Злоупотребление может быть одной из форм коррупции (одним из преступных деяний должностного лица или группы лиц), но не исчерпывает всей полноты определения коррупции.

Характерным признаком коррупции является конфликт между действиями должностного лица и интересами его нанимателя либо конфликт между действиями выборного лица и интересами общества. Многие виды коррупции аналогичны мошенничеству, совершаемому должностным лицом, и относятся к категории преступлений против государственной власти.

Коррупции может быть подвержено любое должностное лицо, обладающее властью в сфере распределения каких-либо не принадлежащих ему ресурсов по своему усмотрению (чиновник, депутат, судья, сотрудник правоохранительных органов, администратор и т. д.). Главным стимулом к коррупции является возможность получения экономической прибыли (ренты), связанной с использованием властных полномочий, а главным сдерживающим фактором — риск разоблачения и наказания.

Системный характер коррупции проявляется в ее принудительном характере для тех, кто работает в государственных организациях, ею охваченных.

Согласно макроэкономическим и политэкономическим исследованиям, коррупция наносит существенный ущерб и препятствует экономическому росту и развитию в интересах общества в целом.

Виды коррупции:

- **Деловая коррупция** возникает при взаимодействии власти и бизнеса. Например, в случае хозяйственного спора, стороны могут стремиться заручиться поддержкой судьи с целью вынесения решения в свою пользу.
- **Коррупция верховной власти** относится к политическому руководству и верховным судам в демократических системах. Она касается стоящих у власти групп, недобросовестное поведение которых состоит в осуществлении политики в своих интересах и в ущерб интересам избирателей.
- **Бытовая коррупция** порождается взаимодействием рядовых граждан и чиновников. В неё входят различные подарки от граждан и услуги должностному лицу и членам его семьи. К этой категории также относится кумовство (непотизм).

Непотизм (от лат. nepos, род. п. nepotis — внук, потомок; кумовство) — вид фаворитизма, предоставляемый родственникам или друзьям, вне зависимости от их профессиональных качеств (например, при найме на работу).

В историческом смысле — раздача римскими папами ради укрепления своей власти доходных должностей, высших церковных званий или земель близким родственникам. Был широко распространён в XV—XVI веках. Непотизм появился в Средние века, когда папы римские, заботясь об укреплении своей власти, стали раздавать высшие церковные должности, в первую очередь кардинальские шапки, своим родственникам. Ими были сначала племянники, отсюда и название «непотизм». Позже, особенно в XV—XVI веках, ими были незаконнорождённые дети. Например, Александр VI сделал кардиналом своего сына Чезаре, а папа Павел III — своих внуков. Непотизм начинает изживать себя к XVIII веку. По распоряжению папы Иннокентия XII, в кардинальской коллегии мог быть только один непот. К XIX веку непотизм в церковной иерархии постепенно сходит на нет.

Наивысшего размаха непотизм достиг в эпоху Возрождения, когда папы римские превратились в итальянских князей и стремились приобрести для своего многочисленного потомства княжества и герцогства. Появились целые «папские» династии, такие как семьи Орсини, Конти, делла Ровере, Медичи, Борджиа, Пикколомини, Савелли. Позднее появился термин «чёрная знать»: это потомки непотов, которые стали княжескими или герцогскими фамилиями.

В современном мире эксперты также отмечают существование непотизма, в той или иной форме свойственного подавляющему большинству стран. Как правило, высшие чиновники не могут передать свою власть детям напрямую; однако, они используют служебные возможности и неформальные личные связи для предоставления своим близким родственникам, например, руководящих должностей в крупных бизнес-структурах. Вред от непотизма заключается в том, что человек назначается на новую должность, не пройдя профессиональный отбор и часто не являясь хорошим специалистом. В соответствующей конвенции ООН непотизм — разновидность коррупции.

В XX веке непотизм был наиболее характерен для режимов Николае Чаушеску, Саддама Хусейна, Муаммара Каддафи. В США ярким примером непотизма могут служить династии президентов Бушей, стремительный карьерный рост Хиллари Клинтон.

В современной России в качества примера проявления кумовства упоминают кооператив «Озеро», пайщики которого — в их числе был Владимир Путин — занимают высокие должности в государственных и коммерческих структурах.

5.18. Общее понятие коррупции и родственные ей понятия: захват государства. Бушмина А.Э., Арсельгова М.

Коррупционную преступность сегодня с уверенностью можно назвать традиционным и достаточно распространенным видом преступности, существующем не только в нашем государстве, но и во многих других цивилизованных странах мира. В подтверждение этому, следует отметить мнение известных ученных которые определяют коррупцию как тотальную, отмечая Россию как наиболее коррумпированное государство мира, где коррупция стала едва ли не главным способом экономического развала страны, разрушения системы государственной власти и управления, срыва рыночных реформ и криминальной деформации правосознания общества. Как у всякого сложного социального явления, у коррупции не существует единого канонического определения. Имеется множество определений коррупции.

Коррупция (от латинского слова corrumpere - портить) - использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав в целях личной выгоды, противоречащее установленным законом и правилам.

В обыденной жизни понятие «коррупция» чаще всего употребляется в значении негативного социального явления. В этом смысле под коррупцией понимают преступную деятельность в политике, государственном управлении, судопроизводстве, внешней торговле и других сферах, заключающуюся в использовании должностными лицами доверенных им прав и властных возможностей в целях личного обогащения. Должностное положение используется для того, чтобы обеспечить свои личные потребности, решить материальные проблемы, «пристроить» своих родных и близких на «доходные» должности, удовлетворить свое стремление к почестям, славе, наградам и т.п. При этом должностное положение используется в личных целях, как в рамках законных полномочий, так и за их пределами.

В основе классификации коррупции лежат три основных вида:

1. Административная коррупция: намеренное создание дефицита государственных услуг или административных препятствий для бизнеса с целью вынудить предпринимателей прибегать к неофициальным платежам для получения этих услуг или преодоления этих препятствий.

2. Захват государства: активное давление частного сектора на органы государственной власти с целью убедить власть в необходимости принятия законов и правил, необходимых предпринимателям.

3. Захват экономики: использование властями специальной стратегии и тактики, чтобы поставить под контроль предпринимателей и получать прибыль за счет этого.

Кроме того, различают разные ее типы: верхушечная (политики, высшее и среднее чиновничество, принимающие решения, имеющие высокую цену) и низовая (постоянное, рутинное взаимодействие чиновников и граждан); вертикальная - мост между верхушечной и низовой коррупцией, (приводит к стадии укореняющихся организованных форм,

где подчиненный дает взятку начальнику за покрытие им коррупционных действий взяткодателя); на уровне отдельных актов - набор личных тарифов за выполнение, невыполнение, нарушение; внутренняя и внешняя; государственная и в частном секторе; по типу получателей взяток: организация в верхушке правительства или государство, где коррупция является сферой деятельности большого числа бюрократов; по типу рынка взяток: небольшое число основных частных коррумпированных действующих лиц или выплаты взяток децентрализованы.

«На то и власть, чтобы жить всласть». Эта поговорка достаточно точно отражает внутренние побуждения коррумпированных чиновников. Коррумпированность – это вовлеченность должностного лица в незаконное обогащение путем использования должностных полномочий, стремление к незаконному обогащению посредством использования возможностей занимаемого служебного положения.

Конкретные проявления коррумпированности бесконечно разнообразны: от получения взяток, протекционизма (выдвижения работников по признакам родства, землячества, личной преданности, приятельских отношений) до сложных и завуалированных форм участия должностных лиц, их родственников и близких в различных сферах предпринимательской деятельности, получения незаконных доходов от деятельности субъектов хозяйствования. Коррумпированность должностных лиц высшего уровня, участвующих в законотворчестве, может проявляться в виде лоббирования за вознаграждение определенных законов, голосования определенным образом и т. д.

В уголовно-правовом значении коррупция представляет собой предусмотренные Уголовным кодексом преступления, субъектом которых являются должностные лица. Эти преступления совершаются посредством использования должностными лицами своих полномочий.

Понимание коррупции в ее политико-экономическом значении основывается на анализе более глубоких причин этого явления, коренящихся в форме государственного устройства, основ экономической и политической системы государства. Главным тезисом такого подхода является тезис о том, что наделенная властными полномочиями бюрократия фактически присваивает себе право распоряжаться государственной собственностью и использует ее в своих личных целях.

Политико-экономическое понимание коррупции акцентирует внимание на опасности слияния власти политической и экономической, подчеркивает необходимость установления широкого общественного контроля за деятельностью государственных чиновников, наделенных властными полномочиями по распоряжению общенародной государственной собственностью.

Более того, есть высшая форма проявления коррупции, которая условно называется "захват государства". Когда люди приходят во власть, чтобы использовать природные ресурсы, богатства страны в интересах своих и своего окружения. Одно известное исследование в политологии гласит: если в стране несменяемая власть, а в России эта власть не меняется с 2000 года, то основная проблема, возникающая при этом – коррупция. Профессор Высшей школы экономики и Российского университета дружбы народов пишет: «В захваченном российском государстве власть полностью приватизирована правящими номенклатурно-олигархическими кланами, что позволяет им использовать все ее властно-принудительные полномочия и ресурсы для подавления оппозиции с целью удержать бразды правления в своих руках».

* * *

Проблема борьбы с коррупцией становится в последнее время центральной в общественной жизни многих стран. Коррупции способствуют социальные факторы, такие как политическая нестабильность, неразвитость и несовершенство законодательства, неэффективность институтов власти, слабость институтов гражданского общества и отсутствие прочных демократических традиций.

Коррупция – преступная деятельность, основанная на злоупотреблении должностными полномочиями, продажности политических (и не только) лиц и выражающаяся во взяточничестве, казнокрадстве и т.п. Коррупционный процесс всегда имеет две стороны – лицо, дающее взятку, и лицо, берущее взятку.

По Никколо Макиавелли, коррупция - это использование публичных возможностей в личных интересах. В работе «Государь», характеризуя советников государей, т.е. должностных лиц, он, в частности, писал: Есть один безошибочный способ узнать, чего стоит помощник. Если он больше заботится о себе, чем о государе, и во всяком деле ищет своей выгоды, он никогда не будет хорошим слугой государю, и тот никогда не сможет на него положиться.

М. Вебер ввел функциональный подход к исследованию коррупции. Он сделал вывод о функциональности и приемлемости коррупции при условии, что она усиливает позицию элит, гарантирующих ускорение происходящих в обществе изменений. Согласно воззрениям сторонников такого подхода, выполнив свои политические и экономические функции, коррупция исчезает. Экономические функции коррупции сводятся к стимулированию инвестиций и предпринимательства за счет устранения или снижения бюрократических препятствий. Другой сторонник функционального подхода - Г. Мюрдаль, наоборот, признает негативную сторону коррупции. По его мнению, она является препятствием для модернизации общества и его развития.

Определенный вклад в дело прояснения феномена коррупции внес итальянский ученый Д. Делла Порта, который ввел понятие политический бизнесмен . Он приходит к выводу, что в настоящее время расширение коррупции обусловлено кризисом традиционных политических партий, в результате которого происходит понижение барьеров нелегального поведения, а также замещение политического класса, руководствовавшегося преимущественно идеологией, индивидами, рассматривающими политику прежде всего как бизнес.

Р. Теобальд выделяет следующие выгоду и негативные последствия от коррупции. Среди выгод от коррупции он называет:

а) стимулирование экономического роста;

б) содействие политическому развитию.

Стимулирование экономического роста предполагает:

- накопление капитала;
- предприимчивость;

- проникновение делового подхода в бюрократическую среду.

В слаборазвитых странах, по мнению Р.Теобальда, в условиях ограниченности ресурсов капитала коррупция, не выходящая за определенные рамки, создает климат, благоприятный для расширения экономических возможностей, реализации стремления к получению прибыли.

Под влиянием коррупции здесь возникают параллельный рынок и диспаритет цен. Такой рынок позволяет выявить реальные соотношения спроса и предложения, с учетом которых может быть скорректирована регулируемая цена.

Содействие политическому развитию Р. Теобальд видит в том, что коррупция, способствуя формированию политических партий, участвующих в выборах стимулирует массовое участие в политическом процессе.

Что касается негативных сторон коррупции, то Р.Теобальд называет следующие: а) препятствие экономическому росту (растрата капитала, подавление предприимчивости, разбазаривание национальных ресурсов, ослабление управленческого потенциала, подрыв демократии); б) фактор нестабильности и подрыва национальной интеграции.

Родственное понятие коррупции – захват государства.

Под захватом государства подразумеваются действия индивидов, групп и частных или общественных организаций, направленные на осуществление воздействия на формирование законов и подзаконных нормативных актов, определяющих государственную политику, путём противозаконного и неподконтрольного предоставления личных благ официальным лицам и государственным служащим. Определение захвата государства выведено из концепции Regulatory Capture (приблизительно — захват регулятивных органов), достаточно давно утвердившейся в экономической теории. Regulatory Capture означает, что регулятивные органы государственной власти начинают выполнять свои функции в интересах тех фирм, чью деятельность они должны регулировать. Из-за различных поблажек и неофициальных льгот, предоставляемых подконтрольным организациям, искажается смысл деятельности этих органов. Хотя Regulatory Capture может осуществляться за счёт дополнительных выплат (взяток), предоставления чиновникам различных выгод и пр., средства Regulatory Capture не ограничиваются коррупционными мерами.

Захват государства шире в том плане, что он охватывает деятельность по созданию законов, правил, постановлений и т.п. широким кругом государственных институтов во всех трёх ветвях власти. В то же время захват как понятие уже, так как ограничивается лишь незаконными и неофициальными формами воздействия.

Говоря об истоках концепции захвата государства, следует упомянуть и о российском аналоге — «приватизации государства». Эта концепция также не всецело соответствует захвату. Так приватизация предполагает приобретение влияния на государственные органы и использование их как инструмент для достижения частных целей. В этом аспекте концепция приватизации оказывается шире захвата, предполагающего воздействие исключительно на формирование «правил игры». Кроме того, приватизация государства обычно осуществляется субъектами эндогенными по отношению к приватизируемому органу. Чаще всего это делается самими чиновниками. В противоположность этому захват предполагает действия внешних по отношению к государству агентов. Однако у этих теорий есть и общие черты — подмена общественных интересов и целей частными.

Теперь подробнее о самой концепции захвата государства. В качестве «захватчиков» могут выступать решительно все, а именно: индивиды, группы, коммерческие и некоммерческие организации и т.д. — все, кто обладает возможностью предоставить чиновнику личные выгоды. Любой, кто вступает в контакт с государственными органами, может рассматриваться как потенциальный «захватчик». Даже государственные служащие могут выступать в подобной роли, если их действия направлены на дальнейшее расширение и удовлетворение личных финансовых интересов за счёт общественных.

Влияние частных интересов на принимаемые государственными органами решения — это нормальное явление для любой политической системы. Захват государства как форма коррупции отличается от законных методов политического влияния — информирования и убеждения. Захват всегда ведётся через незаконные, скрытые, зависящие от личных предпочтений каналы. В большинстве случаев он подменяет частично или полностью законные и открытые каналы воздействия групп интересов на официальных лиц, ограничивая тем самым политическую конкуренцию. В данном аспекте захват представляет угрозу демократическим механизмам осуществления власти.

Различные типы захвата государства могут быть выделены на основе типологий «захватчиков» (частные фирмы, политики, этнические группы, военные и т.д.) и на основе захватываемых органов (исполнительные, законодательные, судебные).

На мой взгляд, эффективно противодействовать коррупции можно только системными средствами, вытесняя коррупционные процессы из политической и общественной жизни, экономики и сферы управления. Комплексные меры противодействия должны осуществляться по всем направлениям с учетом установленных приоритетов — правовых, организационных, управленческих, воспитательных и других. При этом должны быть задействованы не только инструменты государства, но и гражданского общества. Без общественной инициативы и гражданского контроля снизить масштабы коррупции не удастся. Так же помимо простого запугивания должностных лиц, снижение коррупции возможно при умелой кадровой политике. Т.е. набираться в аппарат должны люди с высокими моральными качествами. Эти качества в людях надо поддерживать и воспитывать. Среди таких качеств должны быть безразличие к чужим деньгам, альтруизм (но не крайний) и патриотизм (по отношению к Родине, семье и организации, к которой человек работает), ответственность - все то, что способствует выживаемости общества.

5.19. Способы измерения коррупции. Ковалев В.С., Коршунова А.

Существующие методики измерения коррупции можно разделить на три группы. Первая — социологические опросы (здесь один из лидеров — Всемирный банк). Вторая — экспертные оценки (наиболее известный проект — Nations in Transit, осуществляемый американской общественной организацией Freedom House). Третья группа методик — интегральные оценки, выставляемые путем агрегирования рейтингов коррупционности, предлагаемых различными организациями (самый известный пример — индекс восприятия коррупции общественной организации Transparency International).

Ряд методов сводится к измерению параметров, которые считаются напрямую связанными с уровнем коррупции и измеримыми с помощью формальных методик. К ним относятся:

1. Восприятие коррупции (индекс CPI).
2. Коррупционный опыт (индекс BPI).
3. Уровень доверия к госучреждениям (связан со степенью их коррумпированности).
4. Удовлетворенность потребителей государственных услуг.
5. Расходы на получение государственных.
6. Разного рода социальные показатели, такие как уровень сокрытия информации о преступлениях, контрабанды, уклонения от налогов и т. п.

ВСЕМИРНЫЙ БАНК

Всемирный банк изучение коррупции проводит в рамках обследования «Обзор условий ведения бизнеса и деятельности предприятий», или Business Environment and Enterprise Performance Surveys (BEEPS).

Обследования проводятся с 1999 года один раз в три года путем опросов собственников и старших менеджеров фирм из стран Центральной и Восточной Европы, бывшего СССР и Турции. К настоящему времени доступно четыре исследования. Всего этим исследованием были охвачены около 3000 предприятий. Впервые в середине 1999 года исследованием было охвачено 24 страны, в середине 2002 года во втором исследовании — 26 стран, в 2005 — 27 и в 2008 — 29 стран (11 000 предприятий).

Согласно отчетам за 2005 и 2008 годы, в России среди 14 основных препятствий к тому, чтобы бизнес развивался, коррупция находится на 3-м месте. Всего в двух постсоветских странах проблему коррупционного давления бизнесмены оценили как более острую: на Украине и в Киргизии. Согласно последнему опросу, в той же мере, что и россияне, обеспокоены проблемой коррупции бизнесмены Армении, Казахстана, Латвии, Таджикистана, а также Венгрии, Румынии и Словакии.

При том, что проблема коррупции занимает такой высокий ранг в качестве препятствия работе бизнеса, в обследовании 2008 года по сравнению с 2005 годом снизилось число предпринимателей, отметивших, что им приходится давать взятки часто.

С 2005 года в рамках Мирового экономического форума проводится анализ успешности ведения бизнеса в разных странах с применением индекса экономической успешности (Global Competitiveness Index — GCI), в котором одним из показателей также является коррупция. Индекс GCI составляется для 142 стран на основе ключевых экономических показателей и более ста мировых рейтингов.

В отчете за 2011—2012 годы Россия заняла относительно высокое 66-е место, упав в общем списке на три пункта по сравнению с прошлыми двумя рейтингами, но сохранив при этом средний индекс экономической успешности 4,2 (по 10-балльной шкале). Результаты исследования экономической успешности свидетельствуют, что проблема коррупции в России стоит крайне остро. Возможно, именно коррупция стала причиной того, что Россия находится почти в середине итогового рейтинга, тогда как по отдельным показателям она входит в первую его четверть (инновационный потенциал — 38-е место, рост рынка — 8-е место, образование — 27-е место). В то же время именно коррупцию эксперты назвали важнейшим препятствием для развития бизнеса (она создает почти четверть проблем — 22,8 %).

И все же самый популярный индикатор коррупции из ныне существующих создают не экономические институты, а независимая правозащитная организация. Это индекс восприятия коррупции (CPI) Transparency International (далее TI). В отличие от предыдущих, индекс восприятия коррупции — скорее качественный, он измеряет не столько сам феномен, сколько его восприятие.

Индекс CPI публикуется ежегодно начиная с 1995 года. Он суммирует экспертные оценки в отношении размаха коррупции, определяемой как злоупотребление государственной властью для получения личной выгоды. Он включает в себя оценки экспертов и лидеров бизнеса в большей мере, чем статистические данные.

Помимо индекса восприятия коррупции Transparency International 7 раз рассчитывал индекс «Барометр мировой коррупции». В отличие от индекса восприятия коррупции, для создания которого вопросы задаются экспертам, барометр мировой коррупции рассчитывается по результатам опросов населения. В 2010 году результаты исследования основывались на опросе более чем 91 500 человек из 86 стран, включая Россию.

В России рейтинг коррупции составляет Ассоциация адвокатов России за права человека. В 2010 году она составила свой рейтинг коррумпированности российских регионов. Ключевым при составлении рейтинга было упоминание понятия «коррупция» в тексте письма или жалобы со стороны граждан в ассоциацию. При сведении данных, полученных в период с 1 июля 2009 года до 30 июля 2010 года, учитывалось общее число жалоб.

Причиной широкого распространения коррупции Ассоциация адвокатов называет специфику политической системы, которая в стране выстроена таким образом, что власть сконцентрирована фактически в руках одной структуры, то есть спецслужб (по оценкам ассоциации, они имеют индекс влияния 55 %).

По заказу Минэкономразвития ФОМ проводит массовые опросы для определения уровня бытовой коррупции в России. В марте 2010 года в нем приняли участие 17 500 респондентов (по 250 респондентов в каждом из 70 субъектов Российской Федерации). В 2001 и 2005 годах опросы производились по репрезентативной общероссийской выборке, хотя и меньшей по объему. Оценивались такие характеристики практики коррупции, как:

1. Коррупционный охват — доля респондентов, хотя бы раз в жизни попадавших в коррупционную ситуацию.
2. Риск попадания в коррупционную ситуацию — шанс попадания в коррупционную ситуацию при произвольном контакте с представителями государства.
3. Готовность давать взятку — шанс, что респондент даст взятку при попадании в коррупционную ситуацию.
4. Интенсивность коррупции — оценка среднего числа взяток за год среди граждан, дающих взятки.

5. Средний размер взятки (среди дающих взятки, без учета самых больших и самых мелких взяток).

6. Среднегодовой рынок коррупции — оценка суммы взяток, передаваемых взяткодателями взяткополучателям на рынке бытовой коррупции в течение года.

7. Нормированный объем рынка бытовой коррупции — объем рынка бытовой коррупции, отнесенный к ВВП.

Согласно данным исследования, наибольший масштаб коррупции наблюдается в Южном федеральном округе. За ним следуют Северо-Кавказский и Центральный федеральные округа, где значения обобщенного индекса также существенно выше, нежели в остальных федеральных округах, которые, в свою очередь, отличаются друг от друга не столь сильно. Динамика показателей свидетельствует, что за 2001—2010 годы объем рынка взяток вырос вдвое.

* * *

В настоящее время задачи экономического и социального развития каждой страны, региона должны быть определены с учетом устойчивого развития.

В этой связи актуализируются проблемы влияния коррупции на социально-экономическое положение настоящего и будущего состояния страны, развития адекватных рыночных взаимоотношений, свободных от коррупции.

На протяжении длительного времени исследователи коррупции ставят перед собой задачи - измерить масштабы коррупции и объемы теневой экономики как в отдельно взятых странах, так и в регионах. При этом используются различные методы, системы оценок, регуляторы, от социологических опросов и эмпирического наблюдения до сложных математических расчетов. Исследуются все показатели, которые в какой-то мере оказывают влияние на проблему коррупции, и поэтому нередко параллельно существуют и анализируются разные результаты и различные понимания коррупции.

Что вообще представляет собой такое понятие как коррупция? Определение, используемое в документах ООН: «коррупция - это злоупотребление государственной властью для получения выгоды в личных целях, в целях третьих лиц или групп». Измерение данного явления - это важный элемент любой национальной и региональной Антикоррупционной стратегии.

Субъектами коррупционных отношений являются с одной стороны должностные лица, с другой стороны - представители легального и нелегального частного сектора.

Объектом коррупции могут являться практически все установленные и охраняемые законом общественные и хозяйственные отношения.

Классификаций и типологий коррупции существует много, обратимся к наиболее распространенной:

Таблица 1.

Классификация коррупции

Вид	Проявляется по отношению к группе лиц	Сфера проявления	Последствия
Бытовая	Обычные граждане	Судебные органы, медицину, образование и многие другие органы	- совершение более тяжких коррупционных преступлений; - стимулирование роста числа граждан, готовых приспосабливаться к коррупционным отношениям
Деловая	Представители бизнеса и власти	Все отрасли бизнеса и хозяйства: производственная, финансовая, страховая, аграрная, сфера услуг, коммерческая	- удовлетворения коммерческим способом личных потребностей; - приобретение «платной» конкурентоспособности фирмы
Политическая	Государственные чиновники, должностные лица, общественные и политические деятели.	Все органы государственной власти	- неправомерность и корысть в использовании ресурсов государственной власти

Представленная классификация позволяет нам сделать вывод о том, что коррупция, своего рода, дерево, пронизывающее абсолютно все сферы жизни государства и общества: экономическую, политическую, социальную и т.д.

Если разделить данные на «субъективные» и «объективные», не всегда можно определить степень достоверности обеих групп - это и является основной проблемой в измерении коррупции. С одной стороны, на основе данных опросов, используя методы статистического агрегирования, можно получить вполне объективную картину того или иного феномена, но с другой, официальная статистика иногда может стать жертвой политических соображений и давать неполное или искаженное представление о том же самом феномене. В некоторых случаях получение, так называемых, «объективных» данных может быть попросту технически затруднено. Да и никакой официальной статистики коррупции не может быть просто потому, что никто не спешит отчитаться в соответствующие органы о совершенной коррупционной сделке. Что же касается криминальной статистики и данных контрольных органов, то они оценивают лишь выявленную или «видимую» часть коррупции и поэтому не позволяют судить о ее реальном масштабе [2].

Проблема коррупции масштабна, чаще всего ее измерить бывает очень сложно. Рассмотрим некоторые индикаторы измерения коррупции (таблица 1).

Таблица 2.

Некоторые индикаторы измерения коррупции

Наименование	Смысловая нагрузка

Коррупционный охват	Показывает долю респондентов, заявивших, что при обращении в государственные учреждения или органы власти они хотя бы раз попадали в коррупционную ситуацию
Интенсивность коррупции	Отражает среднее число взяток в год, приходящееся на одного взяткодателя
Готовность давать взятки	Содержит долю респондентов, давших взятку в последней по времени коррупционной ситуации
Средний размер взятки, объём рынка коррупции	Показывает сумму взяток, выплаченных гражданами за год
Индекс восприятия коррупции (CPI) Transparency International (TI)	Суммирует экспертные оценки в отношении размаха коррупции, определяемой как злоупотребление государственной властью для получения личной выгоды
«Коэффициент взяточничества»	Он показывает, насколько велика вероятность того, что компании из той или иной страны будут давать взятки за рубежом при экспорте своей продукции.
«Барометр мировой коррупции»	В рамках исследования граждане отвечают на вопросы, касающиеся как непосредственной практики столкновений с коррупцией, так и их представлений об уровне коррумпированности отдельных сфер жизни.

Представленные некоторые индикаторы измерения коррупции позволяют сделать нам следующий вывод, что важным недостатком всех этих показателей является проблема сложности получения объективной информации.

В связи с этим, мы будем утверждать, что обусловленные проблемы имеют в конечном итоге ключевое значение в оценке проявления коррупции, и их необходимо решать консолидировано, подключая также и ученых.

Таким образом, систематизация научного знания позволила сделать вывод, что существует обширный массив теоретических знаний по методологии исследования коррупции.

В заключении, хотелось бы добавить, что масштабы коррупции укрыты от официального статистического учета. Так как у государственных чиновников больше возможностей скрыть свои правонарушения, чем у рядовых граждан, то коррупция отражена в криминальной статистике слабее многих других видов преступлений. Кроме того, многие виды коррупции даже не связаны прямо с выплатой денежных вознаграждений и поэтому не могут получить стоимостную оценку. А для получения сравнительных данных о степени развития коррупции в разных странах, чаще всего используют социологические опросы и экспертные оценки. Действительно исследователи по проблеме измерения коррупции не стоят на месте. Об это говорит появление новых институтов, организаций, фондов, разрабатывающих объективные, субъективные и интегрированные методы такого «нехорошего» явления как коррупция.

Также необходимо обратиться к примером из современной жизни. Так, по заказу Минэкономразвития ФОМ проводит массовые опросы для определения уровня бытовой коррупции в России. В марте 2010 года в нем приняли участие 17 500 респондентов (по 250 респондентов в каждом из 70 субъектов Российской Федерации). В 2001 и 2005 годах опросы производились по репрезентативной общероссийской выборке, хотя и меньшей по объему. Оценивались такие характеристики практики коррупции, как:

1. Коррупционный охват — доля респондентов, хотя бы раз в жизни попадавших в коррупционную ситуацию.
2. Риск попадания в коррупционную ситуацию — шанс попадания в коррупционную ситуацию при произвольном контакте с представителями государства.
3. Готовность давать взятку — шанс, что респондент даст взятку при попадании в коррупционную ситуацию.
4. Интенсивность коррупции — оценка среднего числа взяток за год среди граждан, дающих взятки.
5. Средний размер взятки (среди дающих взятки, без учета самых больших и самых мелких взяток).
6. Среднегодовой рынок коррупции — оценка суммы взяток, передаваемых взяткодателями взяткополучателям на рынке бытовой коррупции в течение года.
7. Нормированный объем рынка бытовой коррупции — объем рынка бытовой коррупции, отнесенный к ВВП.

Согласно данным исследования, наибольший масштаб коррупции наблюдается в Южном федеральном округе. За ним следуют Северо-Кавказский и Центральный федеральные округа, где значения обобщенного индекса также существенно выше, нежели в остальных федеральных округах, которые, в свою очередь, отличаются друг от друга не столь сильно. Динамика показателей свидетельствует, что за 2001—2010 годы объем рынка взяток вырос вдвое.

Характеристики рынка бытовой коррупции в Российской Федерации в 2001, 2005 и 2010 годах

Характеристика	2001	2005	2010
Коррупционный охват, %	50	55	51
Риск коррупции, %	26	35	29

Готовность давать взятки, %	75	53	47
Интенсивность коррупции	1,19	0,882	0,761
Средний размер взятки, руб.	1817	2780	5285
Средний нормированный размер взятки, %	121	92	93
Среднегодовой коррупционный взнос, руб.	2162	2452	4022
Объем рынка бытовой коррупции, млн руб.	84 750	129 003	164 221
Нормированный объем рынка бытовой коррупции, %	0,95	0,60	0,42

5.20. Основные способы борьбы с коррупцией в современной России. Абрамкина М.О.

Коррупция является постоянным спутником государственных институтов власти, уходящим в глубину веков. Как социально-негативное явление в обществе, коррупция существовала всегда, как только формировался управленческий аппарат, и была присуща всем государствам в любые периоды их развития. Понятие коррупции далеко выходит за рамки простого взяточничества. Под коррупцией следует понимать использование государственными, муниципальными и иными публичными служащими, либо служащими коммерческих или иных организаций своего статуса для незаконного получения каких-либо преимуществ (имущества, прав на него, услуг или льгот, в том числе неимущественного характера), либо предоставление таких преимуществ.

В Концепции национальной безопасности Российской Федерации коррупция названа одной из угроз национальной безопасности, а консолидация усилий, направленных на борьбу с коррупцией, рассматривается как одна из мер обеспечения национальной безопасности. На сегодняшний день принято немало попыток снижения уровня коррупции: при Президенте РФ создан Совет по борьбе с коррупцией; Россией ратифицировано большинство международных конвенций о борьбе с коррупцией; существует несколько проектов антикоррупционных правовых актов и программ; во многих регионах есть свои собственные программы борьбы с коррупцией; действует почти два десятка различных центров, институтов, сконцентрировавших свою деятельность на изучении коррупции и теневой экономики.

В настоящее время выделяются два основных направления в борьбе с коррупцией:

1. борьба с внешними проявлениями коррупции, т. е. с конкретными коррупционерами, путем непосредственного воздействия на участников коррупционных отношений любыми законными способами, в том числе и с помощью правового принуждения, в целях пресечения их противоправной деятельности (см. рисунок №1);

2. предупреждение коррупции, формирование и проведение активной антикоррупционной политики как самостоятельной функции государства

Характеризуя первое направление, прежде всего, следует отметить, что коррупция само по себе явление достаточно сложное, обладает высокой степенью латентности. Таким образом, выявление правонарушений представляется довольно затруднительным в силу самой природы коррупции. Коррупционное деяние (в основном взяточничество) относится к тем правонарушениям, у которых нет потерпевшей стороны, то есть лиц, заинтересованных в установлении истины и наказании виновных. Контрагенты, напротив, всячески стремятся скрыть данное правонарушение. Поэтому и существует весьма небольшой риск возможного разоблачения коррупционных элементов, а также отсутствуют энергичные действенные мер, которые могут быть применены к правонарушителям. Оценивая данные факты, можно сделать вывод, что в ближайшее время не будет наблюдаться тенденции роста фиксируемых коррупционных правонарушений. Это мнение бытует и среди российского общества. Тем не менее, не следует полагать, что Россия заранее обречена на масштабную и хронологическую коррупцию. С данным явлением возможно и нужно бороться. Но наряду с борьбой с внешними проявлениями коррупции, следует проводить и профилактику коррупции, которая является более эффективной. Коррупцию невозможно ограничить только законодательными методами и борьбой с ее проявлениями, более продуктивно устранение условий, ее порождающих. В сфере развития профилактических мер по борьбе с коррупцией, оправданным будет внедрение в систему стандартов высшего образование учебной дисциплины, направленной на формирование у студентов антикоррупционного мышления. Отметим, что отдельными регионами данное направление уже было реализовано на практике. Так, например, в Белгородском государственном национальном исследовательском университете на отдельных факультетах было произведено внесение в учебный план дисциплины «Противодействие коррупции в системе государственного и муниципального управления». В рамках данной дисциплины студентами изучается понятие, система, историко — правовые аспекты коррупции, её география, анализируются действующие нормативно — правовые акты РФ и других стран, выявляются меры борьбы с данным явлением. Эта полезная дисциплина, к сожалению, ещё не получила широкого распространения. В настоящее время она изучается лишь на юридическом и экономическом факультетах, что является на взгляд автора статьи, не оправданным. Как отмечалось выше, коррумпированность свойственна практически всем сферам жизни общества. Изучение причин возникновения, действующего положения, а также способов борьбы с коррупцией должно происходить повсеместно, ведь эффективнее нейтрализовать предпосылки проблемы, чем её последствия. В Российской Федерации основным инструментов борьбы с коррупцией являются правоохранительные органы, в которых также существует высокая степень коррумпированности. Коррупция в правоохранительных органах несет повышенную опасность для общества и государства, подрывая, в конце концов, безопасность страны в целом. Факт наличия коррупции в органе, на который возложена обязанность предупреждения и пресечения коррупции в системе государственной службы, является сам по себе противоречивым. Просто необходимо, чтобы правоохранительные органы были свободными от коррупции. Учитывая современные реалии, достичь такого результата не удастся в ближайшее время. В связи с чем, правоохранительные органы не способны функционировать

как инструмент борьбы с коррупцией. Итак, на лицо необходимость функционирования органа, способного реально внедрять в жизнь антикоррупционные меры.

Полезен в данной ситуации опыт зарубежных стран. Так, к примеру, в Китае основным инструментом в сфере противодействия коррупции, является партийный орган — комиссия Центрального комитета Коммунистической партии Китая. Комиссия работает на основе сигналов, поступающих от различных источников, ей проверяется наличие факта коррупции. Если они подтверждаются, материалы передаются в правоохранительные органы, которые уже устанавливают виновность лиц, определяют наказание. В Индии, где взяточничество является практически нормой и любые вопросы решаются при участии должностных лиц, общественной организацией по борьбе с коррупцией «Пятая колонна» в 2010 году была выпущена купюра, которой предлагается рассчитываться с вымогателями. Выглядит эта банкнота так же, как обычная, но вместо надписи «подделка денег преследуется законом» имеется предупреждение — «взяточничество преследуется законом». Купюра имеет номинал ноль рупий. По сообщениям представителей «Пятой колонны», общество с энтузиазмом восприняло эту идею, и тираж банкнот разошёлся очень быстро. Необычный приём используется в Праге (Чехия). Местная туристическая компания предлагает гостям города принять участие в так называемом «Коррупционном туре" — это трехчасовая экскурсия, во время которой посетителям показывают роскошные особняки, дома и участки чиновников и других представителей власти, имеющих связь с нашумевшими политическими делами о взятках. Экскурсии не только пользуются популярностью у туристов, но и поддерживаются чешским правительством, которые обозначают коррупцию как «самое социальное зло».

Искоренить коррупцию - значит создать сильное - правовое и демократическое государство, которое эффективно служит всем нам, российским гражданам. Победить коррупцию - это сформировать конкурентоспособную экономику, преодолеть бедность, повысить благосостояние россиян. Ликвидировать коррупцию - значит утвердить новое качество жизни, социальную стабильность, порядок и справедливость. Устранить коррупцию - это сформировать зрелое гражданское общество, общество свободных, ответственных и созидательных людей. Уничтожить коррупцию - это остановить терроризм в нашей стране, обезопасить жизнь граждан, сохранить целостность и единство России, сделать ее сильной и конкурентоспособной страной в мировом сообществе.

Рисунок №1. Виды взяток и наказания за них



ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кафедра «Прикладная социология»

Учебная дисциплина «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ»

Тема 6. Неформальная экономика как форма хозяйства

По материалам выполненных студентами индивидуальных заданий, выданных доцентом кафедры «Прикладная социология» Назаренко С.В., кандидатом социологических наук, доцентом

6. Неформальная экономика как форма хозяйства

6.1. Структурный подход к анализу неформальной экономики. Ариянц К.В., Газарян А.Ю.

Неформальная экономика — сектор экономики, область человеческой деятельности, направленной на получение выгоды, основное регулирование в которой происходит при помощи доминирующих неформальных норм, может быть определена как вся экономическая деятельность, по разным причинам (неденежный оборот, высокие налоги, законодательные запреты и т. д.) не учитываемая официальной статистикой и не входящая в ВНП.

Сам термин является примером «негативного» определения, то есть определения от противного, среди экономистов нет согласия по поводу того, что считать неформальной экономикой.

Можно ли считать какую-то деятельность с экономической мотивацией элементом неформальной экономики определяется, прежде всего, законами. При этом социальные нормы и мораль не являются определяющими: например воровство и грабёж являются элементами неформальной экономики, а конфискация — нет.

Структурный подход рассматривает неформальную экономику как совокупность сегментов, не регулируемых формальными нормами, то есть расположенных за пределами формальной экономики. Тем самым экономическая реальность разбивается на два фрагмента – формальную и неформальную экономики. В этой традиции неформальность является ответом на административное и фискальное принуждение со стороны государства. Отсюда вытекает дискуссия об уровне допустимого регулирования. Главный проверочный тест – правильно ли осуществлена формализация – это то, приходят ли люди в «зону», регулируемую государством, или бегут из нее. То есть хотят оказаться «внутри» или «вне» регулируемой государством системы.

Какие же сегменты выделяются внутри неформальной экономики? Неформальная экономика включает в себя сегменты, различающиеся по степени легальности деятельности – домашняя, реципрокная, теневая и криминальная экономики.

Деятельность, которая противоречит закону, то есть протекает «вопреки» ему, включает теневую и криминальную экономики. Разница между ними состоит в том, что теневой бизнес производит то, что государство разрешает, но в процессе производства нарушает закон, тогда как криминальный бизнес производит запрещенные государством товары и услуги. Скажем, пошив шапок не зарегистрированной фирмой, или с сокрытием оборота и уходом от налогов – это пример теневого бизнеса. А проституция, порнография, изготовление оружия и наркотиков – криминал в экономике. Теневиков пытаются легализовать, а криминальный бизнес – уничтожить. Грань между теневой и криминальной экономиками идет по линии законодательства, то есть легко трансформируется, например, в результате легализации проституции или легких наркотиков, что есть самый соблазнительный путь к росту ВВП.

Но есть деятельность, которая не регулируется законом и при этом ничего не нарушает, потому что закон не вторгается в это поле. Речь идет об экономиках домашней и реципрокной (обмен дарами). Люди моют, стирают, гладят, готовят, шьют, то есть производят колоссально разнообразный ассортимент благ и услуг. Это огромная экономика называется домашней, нацеленной исключительно на внутреннее потребление домочадцев. Мысленно заблокируйте ее – и все рухнет. Ни общепит, ни прачечные, ни сервисные службы не в силах принять такую нагрузку, не говоря уже о бюджетных ограничениях населения. Экономика вполне реальная, а налоги и приказы по отношению к ней очевидно абсурдны. Социальные нормы преимущественно гендерной природы регулируют поведение домочадцев, дифференцированное культурой, достатком, происхождением членов семей.

Далее бабушкой варенье перекочует в семьи внуков, сосед починит розетку, друзья одолжат до получки – это так называемая экономика дара (или реципрокная экономика), когда блага или услуги переходят из рук в руки, минуя

торговлю, исключительно в статусе дара. Дар порождает неформальное обязательство от дара, и линии взаимных обязательств в локальных сообществах становятся столь плотными, что интегрируют сообщество, делают более гибкими ресурсные ограничения участников обмена дарами. Обороты этого сегмента неформальной экономики практически не изучены. А между тем искреннее недоумение западных страховых компаний по поводу нежелания россиян страховать жизнь и здоровье снимаются именно этим обстоятельством. Люди предпочитают страховаться, вкладываясь в социальные сети, в круг друзей и родственников и надеясь на их помощь в кризисной ситуации, вместо того, чтобы делать взносы в формальную организацию. Такое неформальное страхование.

Итак, в неформальную экономику, согласно структурному подходу, входят четыре сегмента. Домашняя экономика – производство товаров и услуг для собственного потребления. Реципрокная экономика – нерыночный обмен продуктами и услугами между домохозяйствами, т.е. обмен дарами. Теневая экономика – рыночная экономическая деятельность, осуществляемая с нарушением формальных норм ведения бизнеса как реакция на высокие издержки подчинения закону при слабом механизме принуждения к его исполнению. Криминальная экономика – производство запрещенных товаров и услуг. Одни сегменты неформальной экономики в принципе не подпадают под формальное право (домашняя и реципрокная экономики), другие игнорируют формальные институты, либо используют «букву закона» как инструмент реализации неформального договора (теневая и криминальная экономики).

Разные авторы используют различные классификации и термины, что затрудняет выработку единого представления о структуре феномена. Так, американский исследователь А.Портес оставляет за гранью неформальной экономики любую нерыночную активность, включая лишь теневую и криминальную деятельность. Тогда как британская традиция во главе с Дж.Гершуни прочно связывает неформальную экономику с более широким кругом явлений, включая домашний труд и реципрокные обмены.

Структурный подход кристаллизуется вокруг трех направлений:

- *дуализм* предполагает изучение внутренних закономерностей развития неформального сектора, слабо связанного с формальной экономикой. Обычным сюжетом таких исследований является обоснование помощи неформальному сектору в виде кредитов, обучающих программ и пр. Связь с государственным регулированием в целом не рассматривается.

- *функционализм* делает акцент на характере связи формальной и неформальной экономики как элементов единой системы. Конкуренция между этими экономиками рассматривается как основная движущая сила расширяющейся неформальности в мире. Именно конкуренция вынуждает фирмы формального сектора уменьшать издержки за счет привлечения неформальных работников и включать неформальные фирмы в стоимостные цепи (вертикальные связи создания продукта) через систему субконтрактных отношений. В этой традиции звучит призыв к государству регулировать «неравные» коммерческие отношения между крупными фирмами и мелкими субподрядчиками, а также трудовые отношения, возникающие в этом тандеме.

- *легализм* проблематизирует связи неформальных предприятий с формальной регулятивной средой, а не с формальными фирмами. Утверждается, что ужесточение государственных норм в экономике затрудняет развитие бизнеса и стимулирует предпринимателей «взламывать» формальные правила игры, уходя в неформальное экономическое пространство. Соизмерение «цены подчинения закону» и «цены избегания закона» трактуется как основа процессов теневизации и легализации бизнес. Государственное дерегулирование создает стимулы для легализации неформалов, привлеченных необременительностью формальных институтов.

* * *

Под неформальной экономикой понимают совокупность видов хозяйственной деятельности, полностью или частично не подчиненных государственному регулированию, не подкрепленных формальными контрактами и не фиксируемых статистическим и налоговым учетом. То есть это экономика, не регулируемая непосредственно государственными правилами и законами.

Структурный подход рассматривает неформальную экономику как совокупность сегментов, не регулируемых формальными нормами, то есть расположенных за пределами формальной экономики. Тем самым экономическая реальность разбивается на два фрагмента - формальную и неформальную экономики. В этой традиции неформальность является ответом на административное и фискальное принуждение со стороны государства. Здесь истоки дискуссии об уровне допустимого регулирования. Главный проверочный тест - правильно ли осуществлена формализация - это то, приходят ли люди в "зону", регулируемую государством, или бегут из нее. То есть хотят оказаться "внутри" или "вне" регулируемой государством системы.

Неформальная экономика включает в себя сегменты, различающиеся по степени легальности деятельности. Деятельность, которая противоречит закону, то есть протекает "вопреки" ему, включает теневую и криминальную экономики. Разница между ними состоит в том, что теневой бизнес производит то, что государство разрешает, но в процессе производства нарушает закон, тогда как криминальный бизнес производит запрещенные государством товары и услуги. Скажем, пошив шапок незарегистрированной фирмой, сокрытие оборота и уход от налогов - это пример теневого бизнеса. А проституция, порнография, изготовление оружия и наркотиков -криминал в экономике. Теневиков пытаются легализовать, а криминальный бизнес -уничтожить. Грань между теневой и криминальной экономиками идет по линии законодательства, а следовательно легко трансформируется, например, в результате легализации проституции или легких наркотиков, что есть самый соблазнительный путь к росту ВВП.

Итак, в неформальную экономику, согласно структурному подходу, входят четыре сегмента. Домашняя экономика - производство товаров и услуг для собственного потребления. Реципрокная экономика - нерыночный обмен продуктами и услугами между домохозяйствами, т.е. обмен дарами. Теневая экономика - рыночная экономическая деятельность, осуществляемая с нарушением формальных норм ведения бизнеса как реакция на высокие издержки подчинения закону при слабом механизме принуждения к его исполнению. Криминальная экономика - производство запрещенных товаров и услуг. Одни сегменты неформальной экономики в принципе не подпадают под формальное право (домашняя

и реципрокная экономики), другие игнорируют формальные институты, либо используют "букву закона" как инструмент реализации неформального договора (теневая и криминальная экономики).

Разные авторы используют различные классификации и термины, что затрудняет выработку единого представления о структуре феномена. Так, американский исследователь А. Портес оставляет за гранью неформальной экономики любую нерыночную активность, включая лишь теневую и криминальную деятельность. Тогда как британская традиция во главе с Дж. Гершуни прочно связывает неформальную экономику с более широким кругом явлений, включая домашний труд и реципрокные обмены.

Структурный подход кристаллизуется вокруг трех направлений.

1. Дуализм предполагает изучение внутренних закономерностей развития неформального сектора, слабо связанного с формальной экономикой. Обычным сюжетом таких исследований является обоснование помощи неформальному сектору в виде кредитов, обучающих программ и пр. Связь с государственным регулированием в целом не рассматривается.

2. Функционализм делает акцент на характере связи формальной и неформальной экономики как элементов единой системы. Конкуренция между этими экономиками рассматривается как основная движущая сила расширяющейся неформальности в мире. Именно конкуренция вынуждает фирмы формального сектора уменьшать издержки за счет привлечения неформальных работников и включать неформальные фирмы в стоимостные цепи (вертикальные связи создания продукта) через систему субконтрактных отношений. В этой традиции звучит призыв к государству регулировать "неравные" коммерческие отношения между крупными фирмами и мелкими субподрядчиками, а также трудовые отношения, возникающие в этом тандеме.

3. Легализм проблематизирует связи неформальных предприятий с формальной регулятивной средой, а не с формальными фирмами. Утверждается, что ужесточение государственных норм в экономике затрудняет развитие бизнеса и стимулирует предпринимателей "взламывать" формальные правила игры, уходя в неформальное экономическое пространство. Соизмерение "цены подчинения закону" и "цены избегания закона" трактуется как основа процессов теневизации и легализации бизнеса. Государственное дерегулирование создает стимулы для легализации неформалов, привлеченных необременительностью формальных институтов.

Главный упрек структурному направлению состоит в том, что жизнь на сегменты не делится, что нет никакой неформальной экономики, отдельной от формальной, а тем более нет четкого разделения на сегменты внутри неформального мира. И только ленивый не добавит, что предприятий, действующих абсолютно легально, в России нет, и различие лишь в степени нелегальности. Этот недостаток пытаются преодолеть исследователи, развивающие институциональное видение неформальной экономики.

6.2. Институциональный подход к анализу неформальной экономики. Ариянц К.В.

Неформальная экономика в широком смысле тождественна ненаблюдаемой, в неё подмножествами входят нерегулярная, «серая» и теневая экономики а также многие другие.

Неформальная экономика может определяться как совокупность отношений, присущая всей экономике в целом, или — в рамках экономико-социологического подхода — как особая стратегия (логика) экономических агентов, способ заработать на удовлетворении спроса людей, вне зависимости от легальности осуществляемых действий, и, с другой стороны, возможность субъектов экономики преследовать свои цели в более приемлемых для них условиях, чем те, которые существуют в рамках законов.

Кроме подобного широкого смысла «неформальная экономика» определяется как «серая» экономика: деятельность с целью получения выгоды, когда доходы и способы их получения остаются за рамками управления государственными институтами, в то время как схожие виды деятельности ими регулируются. «Серая» экономика — это скрываемая деятельность, которая могла бы быть показана, но тем, кто её осуществляет, представляется более выгодным избегать лишнего внимания контролирующих органов. В это более узкое определение входят легальные виды деятельности теневой экономики (исключая криминальные её виды, см. чёрный рынок) и не входит социальная экономика (в т.ч. домашняя, общинная и моральная), которая с трудом поддаётся учёту, даже если её не стараются скрыть.

В нормативных документах Росстата РФ неформальная экономическая деятельность определена более узко, фактически, как домашняя или общинная экономика: как деятельность, осуществляемая в основном на законных основаниях индивидуальными производителями или некорпорированными предприятиями, производящими продукты частично или полностью для собственного потребления. Институциональный подход трактует неформальную экономику как совокупность неформальных правил, регулирующих наряду с формальными нормами хозяйственную практику. При таком подходе неформальная экономика рассматривается не как фрагмент реальности (структурный подход), а как универсальная характеристика экономической практики.

Под институтами понимаются «правила игры в обществе или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми». Формальные институты – это закрепленная в документах идея того, как должно жить общество в понимании бюрократии, это идея подчинения писаному праву. Неформальные институты – самостоятельно сформированные и закрепленные в нормах и обычаях модели поведения людей как способы разрешения жизненных коллизий. Первые – результат сознательного конструирования бюрократической власти, вторые – результат спонтанного взаимодействия людей, объединенных определенной культурой и комплексом социальных норм. То есть формальные институты гарантируются законом, а неформальные поддерживаются «приватно», через личные взаимодействия и механизм репутации. Вопрос совмещения этих логик, это, в конечном счете, вопрос о возможности и эффективности партнерства самоорганизации и бюрократии.

Институциональный подход не предполагает выделение сегментов, но указывает на «сквозной» характер неформальных институтов, сосуществующих с формальными институтами. Неформальность рассматривается не как тип хозяйствования, локализованный по определенному принципу, а как характер экономических отношений, не ограни-

ченный неким ареалом и принципиально возможный и необходимый в любой хозяйственной организации, при любой форме экономической деятельности.

Наиболее простой причиной неформального регулирования любой деятельности являются неизбежные «дыры» формальной регламентации. Но и прописанные (формализованные) правила могут игнорироваться, подменяясь неформальными договоренностями в процессе деформализации. Кроме того, существует деятельность, исторически развиваемая при отсутствии формальных норм, например, домашняя экономика и реципрокные обмены домохозяйств.

Если предельно кратко, то неформальные практики, пронизывающие все без исключения формы экономической реальности, – это компромисс формальных правил и социальных норм. То есть неформальные практики укоренены в зазоре законов и неписанных норм поведения. И чем глубже этот зазор, а также слабее механизм принуждения к исполнению закона, тем обильнее неформальные практики. Люди могут воспроизводить неформальные практики, не будучи способны артикулировать их. Но и способные к рефлексии и вербализации вряд ли могут составить их словесный портрет в силу их исключительной контекстуальности и пластичности. Образно говоря, неформальные практики – это мосты, опорами которых являются, с одной стороны, законодательные правила, с другой, социальные нормы.

Позволим себе развить эту метафору. Знаете, что происходит с мостом, когда по нему идут солдаты? Если солдат много и они идут в ногу, то возникший резонанс разрушает мостовые опоры. Поэтому на мосту солдаты по команде переходят на разнобой шага. Аналогично, неформальные практики не просто укоренены в дистанции законов и социальных норм, но, будучи массовыми, неизбежно ведут к «разрушению опор», а именно к сознательной коррекции законов и непреднамеренной модификации социальных норм общества.

Подналадка формальных правил не отменяет неформальные практики, но ведет к их реконфигурации. Сами же формальные правила действуют исключительно в оболочке неформальных практик. Они неотделимы друг от друга. В России это заметнее, чем где-либо. Россыпь обозначений российской реальности в западных исследованиях – гибридная экономика, организованная дезорганизация, конкурентный авторитаризм – отражают сложность объекта. Эта сложность бросает вызов дихотомии «формального-неформального», заменяя противопоставление континуумом в качестве аналитического конструкта.

Соотношение формального и неформального регулирования имеет, как минимум, три градации. Неформальные практики могут:

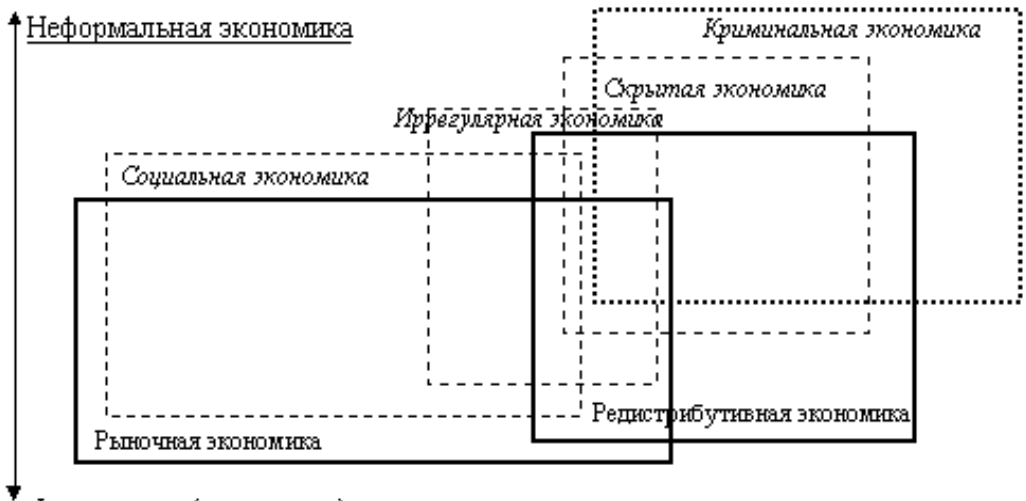
- вытеснять формальные правила, подменяя их;
- занимать пространство, свободное от формального регулирования;
- нарушать «не букву, но дух закона», используя правовой документ как инструмент достижения неформальных договоренностей.

В отличие от структурного подхода, где формальная и неформальная экономики рассматриваются как отдельные эмпирические объекты, хотя и связанные функционально, но имеющие разные внутренние логики развития., институциональный подход акцентирует внимание на соотношении бюрократического управлении и социальной самоорганизации, на природе и качестве неформальных институтов как регулятивной основы не прописанных ролей и структурных позиций.

Важную мысль высказал К.Харт: формальное и неформальное существует отдельно, когда мы используем понятие «сектор». Это подразумевает, что они имеют разные локализации. Но как только мы включаемся в дискуссию о бюрократическом и небюрократическом управлении, то выходим на неразрывность формального и неформального порядков. Пожалуй, не будет преувеличением сказать, что общий вектор исследований неформальной экономики смещается от структурного к институциональному направлению.

6.3. Неформальная экономика как совокупность сегментов хозяйства.
6.4. Скрытая и неучтенная экономика. Рязанцева Ю.Е., Лебедева А.

Первый подход. Американский социолог Стюарт Генри (профессор социологии университета Восточного Мичигана, Бостон) подходит к анализу неформальной экономики с позиций теории социально-экономических систем. По его мнению, благодаря сосуществованию и взаимодействию формальной и неформальной экономики реальное рыночное хозяйство предстает обществом “экономического плюрализма”, различные элементы которого, при некоторой степени самостоятельности, образуют единый хозяйственный организм. По мнению автора, в капиталистическом обществе можно выделить три основных вида хозяйственных систем: регулярная (формальная) экономика, криминальная экономика и неформальная экономика (рис. 1). Каждая из них относительно самостоятельна, развивается по своим правилам и распадается на более дробные части.



Характеристики неформальной экономики:

1. Неофициальна и скрыта от государственной системы учета, не регистрируется ее экономической или криминальной статистикой;

2. Включает производство, потребление и торговлю товарами и услугами, осуществляемые лицами, которые заняты в регулярной или в криминальной экономике;

3. Маломасштабна и локальна – основана на личных взаимоотношениях между друзьями, родственниками и знакомыми;

4. Трудоемкая, требующая незначительного капитала".

Неформальная экономика состоит из трех компонентов.

Первый – это нерегулярная экономика ("irregular economy"), которая включает труд вне формально-регистрируемой занятости и обычно характеризуется как работа "на стороне", "налево", "при лунном свете".

Скрытая экономика ("hidden economy") – второй компонент неформальной экономики – паразитирует на регулярной и потому в значительной степени входит в криминальную экономику. Д. Диттон дает следующее определение скрытой экономике: это "субкоммерческое движение материалов и финансов наряду с систематическим утаиванием этого процесса ради нелегальных доходов, микроскопические искажения видимой экономической структуры, на которой они паразитируют". Скрытая экономика включает те виды деятельности, которые не являются основным источником доходов; она обеспечивает выгоду для одних лиц путем хищений и жульничества по отношению к другим. Скрытая экономика – это, по Д. Диттону, "совмещенные преступления" ("part-time crime"), совершаемые "по совместительству" с выполнением официальных обязанностей как "синими", так и "белыми воротничками".

Третьим компонентом неформальной экономики является социальная экономика ("social economy"), которая определяется как "сектор экономической деятельности, не регистрируемой методами экономических измерений и не использующей деньги как средство обмена".

Второй подход. Классификация по характеру и полноте регистрации хозяйственных операций В. В. Радаева. С этой точки зрения теневая экономика (и неформальная экономика в целом) делится на следующие сегменты:

по мотивам отношения хозяйственных агентов к отчетности:

- скрытая экономика(hidden economy) - экономическая деятельность, сознательно укрываемая хозяйственными агентами от статистических и налоговых органов;
- потерянная экономика(missing economy) - экономическая деятельность, не попадающая в отчеты из-за неполного охвата обследуемых единиц наблюдения, неосведомленности и непроизвольных ошибок экономических агентов;

по охвату деятельности статистическим учетом:

- учтенная экономика(recorded economy) - экономическая деятельность, не отражаемая в отчетности самих экономических агентов, но учитываемая статистикой благодаря специальным дорасчетам;

неучтенная экономика(unrecorded economy) - экономическая деятельность, выпадающая и из отчетов, и из окончательных статистических данных

* * *

В различных исследованиях и документах встречаются несколько терминов, обозначающих на практике довольно близкие по смыслу и часто пересекающиеся понятия, которые тем не менее несколько различаются между собой. Это скрытая (или теневая) деятельность, неформальная деятельность и нелегальная деятельность. Эти термины используются, в частности, в руководстве по построению системы национальных счетов, а также в документах МОТ.

Скрытая экономическая деятельность включает в себя в большинстве случаев экономическую деятельность, разрешенную законом, но скрываемую или преуменьшаемую по объему с целью уклонения от уплаты налогов, социальных взносов или выполнения определенных административных обязанностей или предписаний по охране труда, выполнению санитарных и других норм. Эта деятельность может осуществляться практически во всех отраслях экономики. Примером может служить подпольное производство алкоголя.

Неформальная экономическая деятельность осуществляется в основном на законном основании индивидуальными производителями или так называемыми некорпорированными предприятиями, т.е. предприятиями, принадлежащими отдельным лицам, домашним хозяйствам, которые часто не оформляются в установленном порядке, основаны на неформальных отношениях между участниками производства (производителем и потребителем) и могут (полностью или частично) производить продукты или услуги для собственного потребления или на продажу (производство продукции сельского хозяйства в личных подсобных хозяйствах, продажа товаров на вещевых и смешанных рынках отдельными гражданами, индивидуальное строительство жилья, частный извоз, оказание бытовых услуг населением по ремонту бытовых изделий, услуг частных парикмахеров и др.). Часто неформальная деятельность бывает основана на вторичной занятости, во многих случаях ею занимаются непрофессионально. Неформальная экономическая деятельность, как правило, бывает распространена в развивающихся странах. В России значительное распространение она имеет в сельском хозяйстве (личные подсобные хозяйства), торговле (так называемое челночничество или продажа товаров с рук), строительстве и в ряде других отраслей.

Нелегальная экономическая деятельность является незаконной, т.е. она охватывает те виды производства товаров или услуг, которые прямо запрещены существующим законодательством. В настоящее время к таким видам деятельности относятся, например, производство и продажа наркотиков, производство и продажа в обход установленным правилам оружия, проституция, контрабанда. Так как законы могут меняться, границы нелегального производства также находятся в движении. Так, с принятием закона о разрешении продажи оружия частным лицам часть этого бизнеса перестала быть нелегальной и перешла в регулярный, официальный сектор экономики.

В каждом из перечисленных случаев речь идет об экономической деятельности, т.е. о деятельности с целью получения экономической выгоды от производства товаров или услуг и их последующей реализации на рынке, конечного

потребления или валового накопления в собственном домашнем хозяйстве, за исключением производства бытовых услуг, потребляемых в собственном домашнем хозяйстве, если они не оказываются оплачиваемой прислугой. Все эти виды деятельности, согласно рекомендациям системы национальных счетов (СНС), должны включаться в границы производства и учитываться при расчете стандартных экономических показателей.

Экономическая деятельность возможна, только если на производимые товары и услуги существует определенный платежеспособный спрос на рынке. Рекомендуя включать незаконные виды деятельности в границы производства, СНС делает четкое различие между сделками, которые осуществляются с общего согласия покупателей и продавцов (например, продажа наркотиков, краденых товаров) и включаются в границы производства, и другими видами деятельности, которые не входят в границы производства, когда сделки осуществляются без взаимного согласия (например, вымогательство, кража).

Можно назвать достаточно большое число операций с финансовыми и нефинансовыми активами, которые не являются по сути своей экономическими. Например, подделка банковских документов является по существу кражей денег и не может быть квалифицирована как производство какого-либо товара или оказание услуги. Рэкет, с определенной степенью условности, можно принять как своеобразную "услугу", но он не основан на принципе добровольности, поэтому его также нельзя относить к экономическим операциям. Эти операции не учитываются при расчете макроэкономических показателей и не влияют на их величину.

С другой стороны, хотя такие неэкономические операции, как воровство или грабеж, не создают новой стоимости и не означают увеличения внутреннего продукта национального богатства, они ведут к их перераспределению. Перераспределительные операции также имеют значение в экономике, и хотя их нельзя отождествлять с экономическими операциями, тем не менее в аналитических целях результаты подобных действий необходимо учитывать.

Экономические операции осуществляются не только на стадии производства, но и на стадиях образования и распределения доходов, а также использования доходов для целей конечного потребления и накопления. Соответственно, проявления скрытой экономической деятельности бывают также на каждой из перечисленных стадий.

Объем скрытых доходов является важной характеристикой скрытой экономики. Доходы скрываются чаще всего с той же целью, что и большинство производственных операций, — уклонения от налогов. Они могут быть получены как от незаконной, так и от вполне законной, но скрытой или преуменьшаемой деятельности, а также от занятости в неформальном секторе. Доходы домашних хозяйств, получаемые ими от занятости в неформальном производстве, обозначаются в СНС как "смешанные доходы", т.е. первичные доходы, в которых смешиваются признаки предпринимательской прибыли и доходов наемных работников.

В принципе не только производство и образование доходов, но и использование доходов, т.е. расходы на конечное потребление и накопление, может быть характеристикой развития теневой экономики в том случае, если использование идет из источников, которые не являются официально зарегистрированными. Например, стоимость товаров, покупаемых на черном рынке. Хотя само по себе потребление, если речь не идет об определенных видах запрещенных товаров и услуг, не является незаконным, его доля в объеме потребления может быть значительной, и это говорит о степени развития черного рынка как явления.

Таким образом, следует рассматривать неучтенную экономику как совокупность скрытой, неформальной и нелегальной экономической деятельности в той интерпретации, в какой об этом говорилось выше. Теневая экономика не понимается в макроэкономической статистике как синоним криминальной, хотя определенные виды незаконных операций, если они попадают под определение экономической деятельности, должны быть включены в ее состав. На практике, однако, большинство стран, в том числе и Россия, пока не учитывают собственно незаконную деятельность при расчетах ВВП. Большая часть производства, включаемого согласно данному определению в состав теневой экономики, является вполне законной, но его размер либо сознательно преуменьшается производителями, либо информацию о нем невозможно получить обычным путем, поскольку производственные единицы не регистрируются в силу своей неформальной организации.

6.5. Социальная и домохозяйственная экономика.

6.6. Теневая и криминальная экономика. Аношкина М.С., Ковалев В.С., Абрамкина М.О., Тришина В.М., Лебедева А.

Проблемы **теневой экономики** привлекли внимание исследователей еще в 30-х годах. В конце 70-х годов появились серьезные исследования этой сферы. Одной из первых серьезных работ в этой области является работа **П. Гутманна** (США) "Подпольная экономика" (1977 г.), в которой обращалось внимание на недопустимость игнорирования ее масштабов и роли.

Достаточно сложно дать "теневой экономике" одно универсальное определение. Проблема в том, что существует много подходов и концепций ее трактовки.

При **теоретическом подходе**, характерном в большей степени для отечественных исследователей, теневая экономика рассматривается как экономическая категория, отражающая сложную систему экономических отношений. Для **операционального подхода**, более свойственного зарубежным исследователям, характерно определение теневой экономики через действия по ее измерению.

В методологическом отношении существенно различаются экономический, социологический, кибернетический и правовой подходы к исследованию теневой экономики.

Особенностью **экономического подхода** является изучение ее влияния на эффективность экономической политики, распределения и использования экономических ресурсов, разработка надежных методов ее оценки и измерения. **Социологические концепции** теневой экономики рассматривают эту сферу с точки зрения взаимодействия социальных групп, различающихся положением в системе теневых институтов, мотивами экономического поведения субъектов в значимых ситуациях.

В рамках **кибернетической концепции** теневая экономика рассматривается как саморегулируемая и управляемая система, разрабатываются экономико-математические модели прогнозирования и управления теневой экономикой, закономерностей ее развития и взаимодействия с официальным сектором. В рамках **правовых концепций** явления теневой экономики рассматриваются как особая сфера отклоняющегося (в том числе преступного) поведения.

Исследователи при изучении теневой экономики руководствуются в основном следующими целями: фундаментальный теоретический анализ, статистическая оценка, оптимизация социально-экономической политики, совершенствование правоохранительной деятельности, обеспечение экономической безопасности.

В **структуре теневой экономики** с известной степенью условности могут быть выделены следующие основные сферы или блоки:

а) Легальные виды деятельности, осуществляемые нелегально, например, без лицензии или специального разрешения; скрытое производство в легальной экономике.

б) Нелегальная (неформальная) занятость, работа по найму.

в) Запрещенная законодательством экономическая деятельность.

Факторы, способствующие развитию теневой экономики, делятся на следующие группы:

1. **Экономические факторы**: высокие налоги (на прибыль, подоходный налог и т.д.); переструктуризация сфер хозяйственной деятельности; кризис финансовой системы и влияние его негативных последствий на экономику в целом; несовершенство процесса приватизации; деятельность незарегистрированных экономических структур.

2**. Социальные факторы**: низкий уровень жизни населения; высокий уровень безработицы и ориентация части населения на получение доходов любым способом; неравномерное распределение валового внутреннего продукта.

3. **Правовые факторы**: несовершенство законодательства; недостаточная деятельность правоохранительных структур по пресечению незаконной и криминальной экономической деятельности; несовершенство механизма координации по борьбе с экономической преступностью.

Важнейшей тенденцией развития теневой экономики является ее **криминализация**, возрастание влияния организованной преступности, усиление ее общественной опасности. В связи с этим в системе экономических отношений целесообразно выделить самостоятельный сектор криминальной экономики.

Однако четко и однозначно выделить сектор некриминальной экономической деятельности не представляется возможным. Причина этого - сложность самого объекта анализа - теневой экономики, тесная взаимосвязь ее позитивных и негативных функций в условиях несовершенной конкурентной среды, необоснованного налогообложения, а также формальных и неформальных ограничений на открытие и ведение бизнеса.

Первое исследование криминальной экономики было выполнено **А.А.Крыловым**. Он ввел в научный оборот само понятие "криминальная экономика" и дал следующее ее определение: **Криминальная экономика** - это сложная система незаконных социально-экономических отношений и материально-вещественных процессов по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг.

Криминальная экономика охватывает экономические **общественно опасные деяния трех видов:**

1. Криминализованные, влекущие уголовную ответственность в соответствии с действующим законодательством

2. Некриминализованные, но влекущие юридическую ответственность в соответствии с нормами других отраслей права

3. Некриминализованные и не влекущие юридической ответственности (пробелы правового регулирования)

Криминальную экономику следует также рассматривать как систему социально-экономических институтов, то есть формальных и неформальных правил экономического поведения, а также санкционных механизмов. Сферу криминальной экономики целесообразно ограничить теми видами деятельности, которым присущи такие признаки как осуществление на профессиональной основе и институционализированный характер.

В итоге, необходимо обратить внимание, что теневая и криминальная экономики дают **разные экономические эффекты**. Во-первых, это **стабилизирующее действие:**

1. Обеспечение более эффективных форм экономической деятельности. "Теневая" экономия на налоговых изъятиях позволяет предприятию увеличить чистую прибыль и дает предприятию серьезное конкурентное преимущество по сравнению с теми, кто работает полностью легально.

2. Формирование новых рыночных ниш, а значит, создает условия для выживания населения в период спада официальной экономики и падения уровня жизни.

3. Формирование финансовой базы для негосударственной социальной деятельности.

И, конечно же, основной эффект от теневой и криминальной экономики - **дестабилизирующий:**

1. Вытеснение официальных механизмов налогообложения и, соответственно, пропорциональное снижение объемов собираемых налогов. В ситуации достаточно значительного сокращения официального и роста теневого производства рано или поздно должно наступить банкротство государства, то есть такое снижение объема собираемых налогов, которое меньше их минимального размера, необходимого для выполнения государством своих социальных и иных функций.

2. Теневая деятельность оказывает дезорганизующее влияние на производственный процесс в рамках официальной экономики, ухудшает положение и препятствует созданию нормально работающих, "здоровых" экономических организаций. Она приводит к снижению управляемости работников, ослабляет их трудовую мотивацию, иногда ведет к их деквалификации, затрудняет освоение инноваций, которые часто требуют сверхнормативных трудовых усилий, и в конечном итоге может вызвать дезинтеграцию коллектива и предприятия.

3. Теневая экономика порождает многочисленные конфликты, часть которых разрешается с применением насилия.

4. Расширение и укрепление теневой экономики привели к "размытости" социальных норм - люди перестали различать, что можно, а что нельзя в хозяйственной жизни, каковы критерии оценки того или иного хозяйственного действия.

Таким образом, государство должно предпринимать все необходимые меры, что минимизировать присутствие и последствия от теневой и тем более криминальной составляющей экономики.

* * *

Теневая экономика — деятельность субъектов хозяйствования, которая развивается вне государственного учета и контроля.

Это сложное социально-экономическое явление, охватывающее всю систему общественно-экономических отношений, и прежде всего — неконтролируемый обществом сектор воспроизводства, где производство, распределение, обмен и потребление экономических благ и предпринимательских способностей скрываются от органов государственного управления.

Существуют разнообразные виды деятельности, которые противостоят полезному развитию экономики, наносят вред обществу и создают теневую экономику — экономику деформирующую и общественно опасную. Выявление подобных негативных образований, их блокирование и преодоление — непременное условие полноценного развития общества.

Понимание сущности теневой экономики как общественно вредной деятельности позволяет в полном объеме выявить данный сектор, увидеть внутренние связи и взаимообусловленность соответствующих явлений, что дает возможность вскрыть условия, причины и механизмы возникновения и распространения теневого сектора экономики как социально-экономического явления, присущего любой общественной формации.

Теневая экономика тесно переплетена с легальным и реальным сектором экономики и является ее составной частью. В своей деятельности она также пользуется услугами государства, его материально-общественными факторами, рабочей силой и т.д., не вступая при этом в экономические отношения с государством как субъектом хозяйствования.

Теневая экономика имеет два основных взаимосвязанных признака:

противоправная деятельность в целях получения исключительно в собственных интересах неконтролируемого дохода;

получение дохода, который полностью или частично выведен из - под фискального контроля в целях получения дополнительных экономических выгод.

Термин «теневая экономика» появился в начале 1970-х гг. для обозначения сокрытия доходов и антиобщественных способов их извлечения. В отечественной научной литературе использование термина связано с попыткой проанализировать всплеск «теневой» хозяйственной деятельности после введения УК СССР 1961 г.

Со второй половины 1990-х гг. поток отечественной литературы о проблемах теневой экономики стремительно растет — ею занимаются социологи, экономисты, криминологи, статистики, историки, политологи и др.

Однако исследователями проблематики теневых экономических процессов до настоящего времени не выработано единого, общепринятого, универсального понятия теневой экономики. Криминальная, подпольная, черная, серая, вторая, незаконная, параллельная, неофициальная, деструктивная, неучтенная - вот далеко не полный перечень ее синонимов. Это многообразие обусловлено, как правило, различиями в характере решаемых авторами теоретических и прикладных задач, а также в методологии и методике исследования.

В российской и зарубежной литературе существуют различные подходы к определению явления, которое сегодня обозначается термином «теневая экономика».

Зарубежная теория и практика в понятие теневой экономики вкладывают два аспекта:

- занижение или укрывательство от учета доходов от разрешенной в государстве деятельности;
- запрещенную в государстве экономическую и другие виды преступной деятельности, которые лишь перераспределяют уже созданные доходы.

Таким образом, теневая экономика — это хозяйственная деятельность, носящая как противоправный, так и не запрещенный законом характер: О производство товаров и оказание услуг населению за плату, которая не фиксируется в официальной статотчетности; О система экономических связей и отношений между субъектами хозяйствования и управления в сфере производства, распределения и присвоения материальных благ в личных целях.

Любая деятельность в сфере теневой экономики является преступной, но не каждая подпадает под нормы существующего законодательства. Считается, что границы понятия «экономическое преступление» в силу его условности вообще очень трудно определить в строго уголовно-правовом смысле. Следует разграничить две группы экономических преступлении.

Первая группа — это деятельность предпринимателей, вынужденных укрываться от уплаты налогов в условиях непосильного налогового бремени, которое навязывается государством. Таким образом, причиной распространения теневой экономики в широких масштабах является несостоятельность государственной власти, ее интеллектуальная непригодность, когда правила ведения законной предпринимательской деятельности вынуждают предпринимателей искать обходные пути, чтобы сохранить свой бизнес и не пополнить ряды безработных. Следовательно, государство должно привлечь весь свой интеллектуальный потенциал, чтобы разработать такие нормативные правовые акты (или законы), которые позволяли бы привлечь большинство предпринимателей в сферу законной экономики, сохраняя мотивацию труда, моральную и материальную заинтересованность. В странах с развитой рыночной экономикой удельный вес предприятий, которые ведут законную деятельность, значительно больше, чем в странах с переходной экономикой.

Вторая группа — это экономические преступления, выходящие за рамки налогового укрывательства, от которых страдает не только бюджет и его различные фонды, но и общество в целом. Торговля оружием, наркотиками, присвоение государственных средств и т.н. — все это экономические преступления, являющиеся одновременно и уголовными. Для них требуются совершенно иные меры пресечения, чем для первой группы. Незаконно нажитый капитал, от-

влекая существенные финансовые ресурсы общества, провоцирует обострение финансового кризиса, подрывает экономическую среду функционирования законного капитала и, легализуясь, определяет приоритеты инвестиционной политики государства.

* * *

Неформальная экономика объединяет виды экономической деятельности, которые не учитываются статистикой, не попадают под налогообложение и не фиксируются юридическими контрактами. То есть это экономика, не регулируемая непосредственно государственными правилами и законами.

Неформальная экономика не регулируется законом. Но тут возможны варианты. Это может быть деятельность, которая противоречит закону, то есть протекает вопреки ему. В этом ряду стоят *теневая и криминальная экономики*. Разница между ними вполне понятная: теневик производит то, что государство разрешает, но в процессе производства нарушает закон. Скажем, шьет шапки, не зарегистрировав фирму, скрывая оборот, уходя от налогов, не оформляя трудовой контракт с рабочими. Криминальный бизнес — это производство запрещенных государством товаров и услуг. Скажем, проституция, порнография, изготовление оружия и наркотиков. Теневиков пытаются легализовать, а криминальный бизнес — уничтожить. Ну, хотя бы в теории. Грань между теневой и криминальной экономиками идет по линии законодательства.

Теневая экономика — это реакция хозяйствующих субъектов на систему, которая поставила их в положение жертв правового и экономического беспредела. Такая составляющая экономики, которая не укладывается в сложившиеся и узаконенные представления о норме, присутствует в той или иной степени в экономике любой страны.

В англоязычных странах это явление называется неофициальная, подпольная, скрытая экономика, во французских изданиях — подземная, скрытая экономика, в Германии — теневая.

Структуру теневой экономики можно представить тремя укрупненными блоками:

1. неофициальная экономика – в нее входят все легально разрешенные виды экономической деятельности, в рамках которых имеет место производство товаров и услуг, не учитываемое официальной статистикой, сокрытие этой деятельности от налогообложения;
2. фиктивная экономика, т. е. приписки, хищения, спекулятивные сделки, взяточничество и всякого рода мошенничества, связанные с получением и передачей денег;
3. подпольная экономика. Под ней понимаются запрещенные законом виды экономической деятельности.

Источниками теневой экономики являются как легальные, так и нелегальные хозяйствующие субъекты.

1. Самостоятельные экономические отношения между отдельными гражданами и их неформальными объединениями, преследующие цель удовлетворить личные потребности и потребности, не регистрируемые и не учитываемые государством. Эти отношения связаны с просчетами в хозяйственной деятельности и недооценивают контролирующие отрасли государственной власти, что говорит о:

1) слабости финансовых и налоговых служб, стимулирующей уклонение от налогов;

2) отсутствии развитой системы рынков, заставляющем полагаться на незаконные источники ресурсоснабжения;

3) избыточной административной регламентации, в т.ч. противозаконной;

4) сомнении в долговременности нынешней политики государства в отношении негосударственного предпринимательства и др.

2. Теневую экономику питает сложившаяся система неформальных, фиктивных экономических отношений, обеспечивающих удовлетворение корыстных интересов за счет несовершенства действовавшей и складывающейся системы хозяйствования.

3. Теневую экономику питает система криминальных отношений (черная экономика), базирующихся на злоупотреблении служебным положением или на корыстном насильственном вторжении в производственную и распределительную сферы экономики (незаконная производственная деятельность). К ней относятся все виды деятельности, полностью исключенные из официальной экономической жизни, поскольку они считаются несовместимыми с ней, разрушающими ее:

1) хищения;

2) корыстные должностные и хозяйственные преступления;

3) наркобизнес;

4) азартные игры;

5) проституция;

6) грабежи, разбои, кражи личного имущества;

7) вымогательство (рэкет) и т.п.

Таким образом, к теневой экономике относятся разнообразные виды хозяйственной деятельности, приносящие нетрудовые доходы. Теневая экономика имеет два основных признака (нелегальная деятельность и нетрудовые доходы), которые непосредственно взаимосвязаны.

Криминальная экономика - встроенная в официальную экономику экономическаяпреступность (хищения, корыстные должностные и хозяйственные преступления); общеуголовнаяпреступность против личной собственности граждан как форма внеэкономического перераспределениядоходов (грабеж, разбой, кражи личного имущества, рэкет).

Теневая и криминальная экономика является сегодня составным элементом хозяйственной системы. Негативные последствия присущи всем видам и проявлением криминальной и теневой экономики. Однако в ряде случаев некоторые теневые процессы оказывают также и некоторое позитивное воздействие. Преимущественно негативные последствия криминализованной теневой экономической деятельности неразрывно связанно с совершением общественно

вредных незаконных деяний. При определенных условиях криминальная экономика превращается в доминирующий, системообразующий сектор экономических отношений, определяющий направленность развития всей социально-экономической системы и создающий условия для своего функционирования.

Основными направлениями экономической политики в области совершенствования методов учета теневой экономики являются:

- совершенствование прямых и косвенных методов учета и оценки экономических процессов;
- проведение анализа логических увязок всех макроэкономических показателей с показателями производства и потребления товаров и услуг;
- использование при оценке размеров теневой экономики комплексного подхода с учетом информации ведомств, занимающихся сбором налогов и платежей, а также борьбой с экономическими правонарушениями;
- использование современных технических средств и методов учета и оценки масштабов теневой экономики, применяемых в международной практике;
- проведение инвентаризации земель с целью установления их статуса в соответствии с правоустанавливающими и правоподтверждающимидокументами и внесение предложений по изъятию незаконно используемых земель;
- разработка единых стандартов оценки земли, вовлеченной в рыночный оборот;
- совершенствование учета и организационных мер по мониторингу минеральных ресурсов в сфере добычи и переработки углеводородного сырья от начального этапа до потребителя в целях усиления контроля за рациональным использованием продукции;
- совершенствование учета пользования лесными и рыбными ресурсами;
- совершенствование учета в отрасли животноводства и сфере переработки сельскохозяйственного сырья;
- совершенствование учета в отраслях экономики, где преобладает наличный расчет;
- усиление института сельских статистиков и их техническое обеспечение;
- организация и проведение сельскохозяйственной переписи.

* * *

Рабочий на заводе подрабатывает вождением нелицензионным такси ночью; водопроводчик чинит клиенту трубы, получает оплату наличными, но не сообщает о ней в налоговую службу; наркоторговец продает запрещенный товар на углу улицы. Всё это примеры теневой и криминальной экономики – деятельности, как легальной, так и нелегальной, которая сводится к триллионам долларов вне бухгалтерского учета, налоговых служб и государственной статистики.

Несмотря на то что теневая и криминальная экономика уже давно является фактом и растет по всему миру, почти все общества пытаются контролировать их рост из-за потенциальных серьезных последствий:

- Процветающая теневая экономика делает официальную статистику (по безработице, официальной рабочей силе, доходам, потреблению) недействительной. Политика и программы, основанные на недостоверных статистических данных, могут быть неподходящими и обреченными на провал;
- Рост теневой экономики может дать начало разрушительному циклу. Транзакции в теневой экономике избегают налогообложения, тем самым делая налоговые поступления ниже, чем они могли бы быть. Если налоговая база размыта, правительство может реагировать повышением налоговых ставок, поощряя тем самым еще больший уход предпринимательства в тень, что еще сильнее ухудшает бюджетные ограничения в государственном секторе;
- Растущая теневая экономика может создавать сильные стимулы для отвлечения отечественных и иностранных работников от официальной экономики.

Теневая экономика включает в себя не только незаконную деятельность, но и несообщенный доход от производства законных товаров и услуг либо из денежных, либо бартерных сделок. Следовательно, теневая экономика включает в себя все виды экономической деятельности, которые облагались бы налогом, если бы были доведены до сведения налоговых органов.

Вид деятельности	**Денежные операции**	**Неденежные операции**		
НЕЛЕГАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	Торговля краденными товарами; изготовление и торговля наркотиками; проституция; контрабанда; мошенничество	Бартер наркотиков, краденных или контрабандных товаров; Производство или выращивание наркотиков на личного пользования; кража для личного использования		
	Уклонения от уплаты налогов	**Избежание налогов**	**Уклонения от уплаты налогов**	**Избежание налогов**
ЛЕГАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	Несообщаемый доход от самостоятельной занятности; заработная плата и активы из неучтенной работы, связанной с законными товарами и услугами	Скидки и льготы для сотрудников	Бартер законных товаров и услуг	Работа своими руками и помощь соседям

Страны с относительном низкими налоговыми ставками, меньшим количеством законов и правил, а также хорошо налаженной системой верховенства права, как правило, имеют меньший масштаб теневой экономики. Макро- и микроэкономические исследования моделирования, основанные на данных по нескольким странам, показывают, что основными движущими силами размера и роста теневой экономики являются увеличение налоговой ставки и платежей

социального обеспечения в сочетании с ростом ограничений на официальном рынке труда. Ставки заработной платы в официальной экономике также играют свою роль.

Налоги и взносы на социальное обеспечение добавляют к стоимости рабочей силы в официальной экономике и, следовательно, являются ключевыми факторами роста теневой экономики. Чем больше разница между общей стоимостью рабочей силы в официальной экономике и прибылью после уплаты налогов, тем больше стимул у работодателей и работников во избежание этой разницы участвовать в теневой экономике. Разница может быть очень большой; например, в Германии и Австрии налоговые и социальные платежи фирм и работников такие же, как и заработная плата работников. Так как разница довольно сильно зависит от системы социального обеспечения и налогового режима, они являются ключевыми детерминантами теневой экономики.

Несколько исследований убедительно доказали, что налоговый режим оказывает влияние на теневую экономику. В Австрии налоговое бремя больше всего повлияло на рост теневой экономики, за чем следовал ряд актов, затрагивающих компании и работников, а также усложнение налоговой системы. Другие исследования показывают аналогичные результаты для стран Скандинавии, Германии и Соединенных Штатов. В США анализ показывает, что как только возрастает предельная федеральная ставка подоходного налога с населения, при неизменных остальных, теневая экономика возрастает на 1,4%. Кроме того, в США удерживание верхней ставки налога на прибыль может предотвратить дальнейший рост теневой экономики.

Государственное регулирование может существенно повысить стоимость труда для фирм в официальной экономике. Такие правила включают лицензионные требования, регулирование рынка труда, торговых барьеров, трудовых ограничений для иностранцев. Работодатели в официальной экономике, которые перекладывают большинство дополнительных затрат на их сотрудников, дают им сильный стимул для ухода в теневую экономику.

Некоторые исследования показывают, что страны с большим регулированием экономики имеют бОльшие масштабы теневой экономики. Например, среди 84 развивающихся, переходных и развитых экономик увеличение индекса регулирования на один пункт (в диапазоне от 1 до 5) связано с увеличением теневой экономики на 10%.

Регулирование рынка труда, в частности, имеют большое влияние на расходы работодателей и стимулы работников. Во многих странах ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) высокие затраты на рабочую силу являются важной причиной высокого официального уровня безработицы и, одновременно, роста теневой экономики, в которой задействовано много людей, официально являющихся безработными.

Какие-то государства (например, Франция) и профсоюзы (например, в Германии) ограничили часы, которые люди могут тратить на работу в официальной экономике в попытке снизить уровень безработицы. Цель состоит в перераспределении ограниченного количества работы более справедливым образом, но насильственное сокращение работы в официальной экономике может подтолкнуть людей в теневую. Например, после того, как Volkswagen в Германии сократили рабочие часы, началось заметно больше реконструкций и обновлений домов там, где жили сотрудники, в отличие от других областей.

Например, в России теневой сектор экономики вырастет на фоне кризиса, с ноября 2014 года по февраль 2015 года неформальная занятость уже увеличилась до 17–18 млн человек с примерно 13–15 млн. Это каждый пятый работник из числа занятого населения. С учетом тех, кто получает зарплаты в конвертах на официальной работе, доля может быть вдвое выше. Теневая занятость может достигать 40%. По объему производства доля неформального сектора также имеет тенденцию к росту. Объем теневой экономики по мере развития кризиса может вырасти до 20–22% с нынешних 15–17%. В теневых лидерах – торговля, строительство, персональные услуги и сельское хозяйство.

Увеличение в размере теневой экономики может привести к сокращению государственных доходов, что, в свою очередь, снижает качество и количество предоставляемых государством товаров и услуг. В конечном итоге это может привести к увеличению налоговых ставок для юридических и физических лиц, нередко в сочетании с ухудшением качества предоставляемых государством общественных благ, таких как дороги и больницы.

С другой стороны, две трети доходов, полученных в теневой экономике, сразу же используются в официальной. Это может стать стимулом для официальной экономики и привести к дополнительному общему экономическому росту. Таким образом, рост теневой экономики влияет на всех, однако сложно оценить, в конечном счете, является ли это влияние положительным или отрицательным.

Некоторые выводы, которые могут быть полезными для политики государств:

- Даже крупные сокращения налоговых ставок не приведут к существенному сокращению теневого сектора, но могут быть в состоянии стабилизировать его
- Замещение прямых налогов косвенными вряд ли улучшит соблюдение законодательства
- Более частые налоговые проверки и более тяжелые наказания за уклонение от уплаты налогов может уменьшить размер теневой экономики
- Правительству следует уделять больше внимания легализации определенных видов деятельности теневого сектора
- Реформы, смягчающие правила и делающие экономику более конкурентоспособной, уменьшают стимулы для коррупции и подталкивают фирмы к выходу из «тени»

* * *

Что такое теневая экономика? На этот вопрос даются самые разные ответы. Высказывается мнение, согласно которому теневая экономика - экономическая деятельность, противоречащая данному законодательству, т.е. она представляет собой совокупность нелегальных хозяйственных действий, которые подпитывают уголовные преступления различной степени тяжести.

Согласно другому мнению, под теневой экономикой понимаются неучитываемые официальной статистикой и неконтролируемые обществом производство, потребление, обмен и распределение материальных благ.

Третья точка зрения - теневая экономика - все виды деятельности, направленные на формирование или удовлетворение потребностей, культивирующих в человеке различные пороки.

Каждая из указанных точек зрения по-своему правильна и отражает в той или иной степени наблюдающиеся в экономике реальные процессы. Они характеризуют теневую экономику с различных сторон и по существу не противоречат друг другу. Таким образом, теневая экономика как бы распадается на три крупных блока:

1.Неофициальная экономика. Сюда входят все легально разрешенные виды экономической деятельности, в рамках которых имеют место неучитываемые официальной статистикой производство услуг, товаров, сокрытие этой деятельности от налогообложения.

2. Фиктивная экономика. Это приписки, хищения, спекулятивные сделки, взяточничество и всякого рода мошенничества, связанные с получением и передачей денег.

3. Подпольная экономика. Под ней понимаются запрещенные законом виды экономической деятельности.

Объективной причиной стремительного роста теневой экономики в Росси является переход от бюрократической, командной системы управления к рыночной. Смена общественного строя сопровождается и сменой старой морали. При этом теневая экономика должна базироваться и развиваться из конкретных источников.

Первый из них - это пресловутый вывоз за рубеж капитала, сырьевых и энергетических ресурсов (по оценкам авторитетных экспертов это около $30 млрд. в год) , при этом основная часть сделок не является в прямом смысле теневой, т.е. осуществляется на законных основаниях: сырье и энергоресурсы часто реализуются за рубеж по заниженным ценам через посреднические компании, а соответствующий процент от прибыли последних оседает за рубежом.

Вторым, и основным источником теневой экономики является нерегистрируемая государственными органами хозяйственная деятельность, которая имеет место во всех сферах экономики. Например, каким образом могут на протяжении 5-6 лет реформ выживать многочисленные слои населения, доходы которых оказались (по официальным статистическим данным) значительно ниже прожиточного минимума?

Согласно официальной статистике, уровень жизни населения в России в 1995 году относительно 1991 года составил 60%. Причем только в 1995 году реальная зарплата снизилась на 25%. Между тем количество легковых автомобилей в частном владении не уменьшилось, а число иномарок - увеличилось: только в 1995 году в Россию было ввезено 400 тысяч автомобилей. Эту статистику можно объяснить только наличием теневого фактора.

В общемировом масштабе удельный вес теневой экономики оценивается в 5-10% от валового внутреннего продукта. Так, в африканских странах этот показатель достигает 30%, в Чехии - 18%, а на Украине - 50%; удельный вес теневой экономики в хозяйственном обороте России равен 40%.

Показатель 40-50% является критическим. На этом рубеже влияние теневых факторов на хозяйственную жизнь становится настолько ощутимым, что противоречие между легальным и теневым укладами наблюдается практически во всех сферах жизнедеятельности общества.

Ключевым признаком теневой деятельности можно считать уклонение от официальной регистрации коммерческих договоров или умышленное искажение их содержания при регистрации. При этом основным средством платежа становятся наличные деньги и особенно иностранная валюта. В решении же деловых вопросов преобладают так называемые “разборки”.

Если приоткрыть “теневую завесу”, то за ней окажется “пирамида” движущих сил неформального сектора экономики.

Своеобразная надстройка теневой экономики - сугубо криминальные элементы: торговцы наркотиками, оружием, угонщики автомобилей, киллеры, наемные убийцы, сутенеры. К этой категории можно отнести и представителей органов власти и управления, если они берут взятки или торгуют государственными должностями и интересами.

В середине - теневики-хозяйственники. К ним следует отнести предпринимателей, коммерсантов, финансистов, промышленников, мелких и средних бизнесменов, в том числе и “челноков”. Эти люди - “мотор” экономической деятельности, и не только нелегальной.

Третья группа представлена наемными работниками, причем как физического, так и интеллектуального труда. К ним могут примыкать коррумпированные государственные служащие, в доходах которых (по некоторым данным) до 60% составляют взятки.

Конечно, данное деление в определенной степени условное и небесспорное, но оно охватывает около 30 млн. активного населения страны.

Общий интерес для всех слоев “пирамиды” заключается в получении дополнительного дохода за пределами “правового поля”. Есть и общие формы реализации интересов. Так, вывоз капитала за рубеж присущ всем. Правда, представители криминального и среднего уровней делают это в основном путем незаконных операций с сырьем и стратегическими материалами, с импортными товарами, с инвестициями, с подделкой платежных документов. Капитал, вывезенный усилиями только этих слоев, эксперты оценивают в $300 млрд. Наемные работники могут предложить на экспорт только “мозги” и рабочие руки.

Криминальные структуры действуют преимущественно в сфере перераспределения доходов, которые получают внеэкономическими методами, главным образом насилием - от шантажа до наемного убийства.

Представители среднего слоя, как правило, изначально являются законными собственниками производимых доходов. И лишь в дальнейшем по воле обстоятельств “уводят” доходы от налогообложения. Зачастую для них иначе нельзя: применение действующих штрафов и пени ставит под угрозу существование собственного дела. На роль судей-арбитров по выполнению сделок они привлекают представителей криминальных структур. Ведь сделки не зарегистрированы, а значит, обращаться официально в арбитражный суд в случае невыполнения договоренности невозможно.

Криминальный слой “пирамиды” объективно заинтересован в существующих условиях, при которых набирает силу теневая экономика. Ибо ее представители контролируют до 90% предприятий и организаций. И это основное поле для получения нелегальных доходов. В целях консервирования такой ситуации в ход пускается подкуп выборных и

назначенных должностных лиц. Не потому ли так долго рассматриваются в законодательных органах соответствующие законы?

Теневиков-хозяйственников сегодняшняя ситуация не должна устраивать: они оказываются между молотом и наковальней. С одной стороны - криминальные структуры, с другой - правоохранительные органы. Да еще и ответственность друг перед другом по выполнению условий сделки.

Объективно оказываются сейчас в худших условиях наемные работники-профессионалы. В развитых странах зарплата по основному месту деятельности составляет 70-80% доходов работника, а в России - лишь около трети. Не может устраивать наемных работников и усиление влияния криминальных элементов. Плата за "крышу" автоматически удорожает товары и услуги на 30%. А серьезный по бюджету потребителя.

Механизм функционирования теневой экономики можно разделить на два больших класса. Это основной и вспомогательный механизмы.

Первый, основной, предполагает наличие "объекта эксплуатации" , при этом в роли "дойной коровы" выступает государство или крупное предприятие.

Соответствующие схемы:

Первая: При предприятии создаются товарищества с ограниченной ответственностью (или акционерные общества закрытого типа и т.п.), в число учредителей которых входят руководящие работники базового предприятия. Закупка ресурсов, оборудования, комплектующих осуществляется при посредничестве этих товариществ так, что ресурсы предприятию обходятся дороже, чем при прямых поставках, но члены товарищества в результате увеличивают свой доход.

Схема является симметричной, действующей в обе стороны - продажа излишков сырья и материалов на сторону тоже осуществляется при посредничестве этих организаций, имеющих и здесь свой процент дохода.

Вторая: Некая коммерческая структура арендует у базового предприятия производственные мощности, выпуская продукцию, аналогичную продукции завода. В число работников, так или иначе задействованных в этой структуре, входят сотрудники отделов сбыта завода, переадресующие Наиболее выгодные заказы "параллельному предприятию".

Третья: Базовое предприятие представляет собой НПО или НИИ, получающие средства на проведение научно-исследовательских работ из государственного бюджета. Указанные средства переводятся с бюджетного счета предприятия на депозитный счет коммерческого банка. По истечении, обусловленного депозитным договором и временем выполнения плана научно-исследовательских работ, срока деньги выплачиваются реальным исполнителям (которые до этого работали без оплаты), бюджетный и депозитный счета "расчищаются", а депозитный процент перечисляется в соответствующую коммерческую структуру, где были задействованы так называемые "научные работники".

Отмеченные три схемы механизмов охватывают операции по сокрытию полученных доходов от налогообложения государства. Здесь, собственно, теряются "концы" указанных выше сделок: превращаясь в наличность или валюту, доходы вкладываются в недвижимость и личное имущество, перевозятся за рубеж.

Данный круг сделок трудно фиксировать и изучать, а быстрое становление новой отечественной банковской системы непосредственно связано с обслуживанием подобных операций.

Регистрируемый сейчас уровень деловой активности не позволяет большинству предприятий промышленности, строительства и транспорта хотя бы сохранять производственные мощности. Попытка включить затраты на содержание и эксплуатацию их в цену продукции приводит к ее резкому удорожанию, вследствие чего чуть ли не официальной практикой стали заказы на производство услуг через "малые предприятия", действующие при базовом предприятии. Таков сегодняшний механизм "предания" основных доходов.

Общая структура любой финансово-хозяйственной группировки, ведущей совместную "теневую" деятельность, обычно включает:

- предприятия, осуществляющие торгово-посреднические и производственные операции;
- банк;
- "службу безопасности";
- связи.

Что представляет собой каждый из этих элементов? Одна и та же хозяйственная деятельность обычно ведется российскими предпринимателями через несколько фирм. Это помогает решать проблему временной неплатежеспособности их партнеров: неплатежи "сбрасываются" на одно из предприятий, которое и специализируется на их "расшивке". Кроме того, при помощи разветвленной структуры основной группе собственников легче контролировать поведение своих партнеров (реорганизации и переделы собственности в группировках происходят регулярно).

Банк позволяет оперативно переводить безналичные деньги в наличные и наоборот, не говоря уже о других операциях.

"Служба безопасности" имеет разные формы: это и обычные охранники, и спортивные секции, финансируемые группировкой, и "крыша" государственных органов управления. Кроме того, большинство группировок так или иначе стремится выступать соучредителями в общественных организациях и средствах массовой информации, что расценивается как распространение заботы о своей безопасности на сферу общественного мнения.

Связи так же могут быть различными. В этом качестве выступают: обычные (прямые или дальние) родственники, бывшая совместная работа в партийных, комсомольских организациях и государственных органах, землячества, этническая принадлежность.

Структуры "теневой экономики" в принципе не являются в полном смысле экономическими, т.е. ориентированными на максимальное удовлетворение запросов потребителя при минимальных издержках производителя. Они больше напоминают государство в миниатюре. Об этом свидетельствует наличие органов, аналогичных Центробанку и "силовым министерствам", дублирование предприятий, которые занимаются одними и теми же операциями и т.п.

Корни разрастания теневой экономики развивались в 80-х годах, во времена окончательной деградации административной системы. Новое поколение политических руководителей России променяло “власть на собственность”. Достоверного анализа на этот счет нет, однако, если принять подобную гипотезу в качестве рабочей, то этот разрушающий национальную экономику образ хозяйствования становится более понятным.

За спорами последних лет о реформах и контрреформах, о том, что преобразования идут плохо или вообще остановились, общество упускает совершенно очевидную реальность - реальность формирования системы высококриминализированных экономических отношений, характеризующихся рядом признаков.

Это, прежде всего, огромный вес “теневого” сектора, огромная роль неформальных и внеправовых отношений.

Это образование в экономической сфере кланов - устойчивых властно-хозяйственных структур, имеющих “крышу” в виде того или иного государственного властного органа, распоряжающихся крупными суммами накопленного разными путями капитала и ведущих широкомасштабную коммерческую деятельность. Однако из следствий возникновения подобных кланов - блокирование конкуренции на финансовых рынках, на рынках основных групп товаров и даже во внешней торговле.

Другое печальное следствие формирования кланов - узкой прослойки людей, присваивающих колоссальные доходы - обнищание огромной части населения.

Третье следствие - деградация бюджетной системы (на которой эти структуры паразитируют, используя такой главный источник сверхдоходов, как операции с бюджетными ресурсами и государственной собственностью), рост государственного долга как вынужденное в подобных условиях средство решения финансовых проблем в обществе.

Четвертое следствие - перераспределение национального дохода в пользу элитной группы. Мы видим, как оно растет, в то время как народнохозяйственные сферы, обеспечивающие благосостояние большей части населения (здравоохранение, образование и т.п.) приходят в упадок.

Пятое следствие - утечка российских капиталов за границу.

Вся эта система сегодня устойчиво воспроизводится, причем главный механизм ее воспроизводства связан с тем, что сформировавшиеся кланы фактически диктуют свои условия в принятии общегосударственных экономико-политических решений. А те предприятия, которые, как и полагается в рыночной экономике, работают на свой страх и риск, законопослушны и исправно платят налоги, не имея “крыши” во властных структурах и правоохранительных органах, обречены на банкротство.

6.7. Фиктивная экономика. Стулова Е.И.

Понятие фиктивной экономики входит в структуру теневой экономики. Фиктивная экономика – предоставление взяток, индивидуальных льгот и субсидий на основе организованных коррупционных связей. К фиктивной экономике можно отнести фиктивную стоимость – приписки и другие нарушения отчетности, производство фиктивной потребительской стоимости – некачественной продукции; фиктивные инфляционные компоненты в цене продукции.

Примерами фиктивной экономики могут служить хитроумные операции по легализации грязных денег и другого имущества, добытого преступным путем. России необходимо использовать зарубежный положительный опыт по противодействию отмыванию криминального капитала. Так, 1,5 миллиарда долларов в форме штрафа Соединенным Штатам должен будет выплатить крупнейший банк Евросоюза, британский HSBC, обвиненный в недостаточном контроле над своими клиентами и отмывании денег.

Фиктивная экономика – приписки, хищения, спекулятивные операции, взяточничество и всякого рода мошенничество.

В данной работе я рассмотрю фиктивные товары и фиктивные деньги, как составляющие фиктивной экономики.

Фиктивные товары – это предметы торговли, не отвечающие требованиям, предъявляемым к реальным товарам. В контексте удовлетворения жизненно важных потребностей людей «фиктивный товар» – это пустое понятие, экономический аналог «круглого квадрата» или «горячего льда». Согласно законам логики, правила распоряжения реальными объектами обмена на фиктивные товары не могут быть распространены в принципе. Фиктивным товаром нельзя распоряжаться как реальным: его нельзя сдавать в аренду, продавать, дарить.

Не являясь продуктом затраченного ранее труда, фиктивный товар не может обладать реальной стоимостью по определению. Отсюда понятие «фиктивный капитал», т.е. кажущаяся стоимость особой группы фиктивных товаров. В этой связи обмен, при котором одна из сторон обменивает реальный товар на фиктивный товар, является неэквивалентным изначально.

Чтобы отличить реальный товар от фиктивного товара, необходимо ответить на вопрос: что покупатель приобретает в момент купли – продажи и приобретает ли он право собственности на реальное имущество? После приобретения такого права собственности покупатель может свободно владеть, распоряжаться и пользоваться данным реальным имуществом. Или речь идет только о приобретении права собственности на право получения в собственность определенного реального имущества в будущем? Поскольку сразу после приобретения такого возникающего только в будущем права собственности на реальное имущество покупатель полноценным собственником данного реального имущества не становится; свободно владеть, пользоваться и распоряжаться им не может.

По большому счету, фиктивный товар есть лишь образ – фикция реального товара, т.е. речь идет об абсолютно нематериальном характере фиктивных товаров. И в этой связи большой натяжкой является уподобление фиктивных товаров «мыльным пузырям». На иллюзорную природу фиктивных товаров указывал и К. Маркс, считавший, что «акция есть лишь титул собственности». Самостоятельное движение стоимости этих титулов собственности – не только государственных ценных бумаг, но и акций – поддерживает иллюзию, – писал К. Маркс, – будто они образуют действительный капитал наряду с тем капиталом или с тем притязанием, титулами которых они, может быть, являются. А именно, они становятся товарами, цена которых имеет особое движение и особым образом устанавливается. Их рыночная стои-

мость получает отличное от их номинальной стоимости определение, не связанное с изменением стоимости действительного капитала.

В экономике фиктивные товары наиболее широко представлены пятью видами предметов торговли:

- «Товары из будущего» – объекты обмена в виде вещей, услуг и информации, которые в момент купли-продажи в природе не существуют, например, урожай пшеницы или улов рыбы будущего года;
- Ценные бумаги (акции, облигации, векселя, сберегательные и депозитные сертификаты и т.д.) – документ, удостоверяющий имущественное право владельца документа по отношению к лицу, выпустившего такой документ. При этом признается, что ценные бумаги могут существовать как в наличном (документарном), так и безналичном виде – в форме записей на счетах. На рынке в качестве фиктивных товаров наиболее часто используют такие ценные бумаги как акции, векселя, облигации, чеки, а также производные от ценных бумаг (вторичные ценные бумаги), например, опцион.
- Производные финансовые инструменты;
- Иностранная валюта, используемая в качестве инструмента сбережения накоплений. Основополагающее требование обеспечения международного эквивалентного обмена заключается в том, что все выводимые из обращения на национальном рынке экспортируемые реальные товары замещаются импортируемыми реальными товарами в равных стоимостных пропорциях. При этом к обмену валютами предъявляется следующее требование: «Резиденты вправе приобретать иностранную валюту лишь в целях использования ее в качестве платежного средства при покупке иностранных товаров». Как и в случае продажи других фиктивных товаров, свободная продажа части инвалюты, используемой в качестве инструмента сбережения реальных денежных накоплений, ведет к увеличению количества объектов обмена в обращении. Следствием чего становится нарушение реального товарно-денежного баланса на рынке, ведущее к изменению реальной покупательной способности денег и, как результат, нетрудовому перераспределению собственности.

Другая составляющая фиктивной экономики – фиктивные деньги. Настоящие современные деньги представляют собой право на получение в собственность обращающихся на рынке товаров определенной стоимости предоставляемое отдельным лицам всем сообществом собственников товаров в лице уполномоченного этим сообществом органа (например, эмиссионного банка). Из этого следует, что законными деньгами могут быть признаны только деньги, эмитированные государством в наличном или безналичном виде. Иные средства обмена признаются незаконными (фиктивными, т.е. кажущимися) деньгами по определению.

На рынке фиктивные деньги (денежные суррогаты, квазиденьги) наиболее широко представлены четырьмя видами средств обмена:

- Фальшивые (поддельные) деньги. Неполноценность фальшивых денег вызвана неполноценностью их эмитента, которая проявляется в отсутствии у него полномочий на эмиссию и введение в обращение денег как инструмента обеспечения эквивалентного обмена. Введение фальшивых денег в обращение увеличивает общую массу средств обмена в обращении, следствием чего при постоянном количестве товаров в обращении становится рост рыночных цен на товары, уменьшение реальной покупательной способности денег, и как результат, перераспределение реальной собственности между субъектами обмена.
- Ценные бумаги (векселя, облигации и т.д.). В настоящее время термин «ценная бумага» используется в научно-правовой литературе в двух смыслах. В одном случае, ценная бумага – это документ, который закрепляет право его владельца, т.е. речь идет о ценной бумаге как документе, а в другом случае, ценная бумага – это само право правообладателя, т.е. речь идет о ценной бумаге как документе, а в другом случае, ценная бумага – это само право правообладателя, т.е. речь идет о ценной бумаге как праве.
- Инвалюта, используемая в качестве платежного средства на внутреннем рынке. Правовая неполноценность инвалюты в качестве денег при обмене товарами на внутреннем рынке объясняется правовой неполноценностью органа, выпустившего инвалюту (т.е. речь идет об иностранном эмиссионном банке), поскольку этот орган не имеет предоставленных всеми субъектами национального рынка полномочий на эмиссию денег. Введение в обращение денег в виде инвалюты (при условии, что эквивалентная ей часть национальной валюты остается в обращении на внутреннем рынке) увеличивает общую массу денег в обращении. Следствием этого, при постоянном количестве товаров в обращении, становится рост рыночных цен на товары, уменьшение реальной покупательной способности денег, и как результат, перераспределение реальной собственности между субъектами обмена.

Таким образом, в данной работе я рассмотрела основные составляющие фиктивной экономики. На мой взгляд, данная тема достаточно актуальна, т.к. весь вышеизложенный материал представляет собой экономическую составляющую социальной реальности на сегодняшний день.

6.8. Предпринимательский подход к измерению масштабов неформальной экономики.

6.9. Трудовой подход к измерению масштабов неформальной экономики.

6.10. Потребительский подход к измерению масштабов неформальной экономики.

6.11. Макроэкономический подход к измерению масштабов неформальной экономики. Бушмина А.Э.

В истории исследования теневой экономики условно можно выделить несколько этапов:

I этап (1970-е – 80-е годы): эмпирические исследования, накопление первичной информации.

II этап (1980-е – 90-е годы): углубленный экономико-теоретический анализ, осмысление накопленной информации.

III этап (1990-е – 2000-е годы): изучение теневой экономики в странах с переходной экономикой, в т.ч. в России.

IV этап (2000-е годы – настоящее время): построение прогнозных моделей развития современного общества с учетом теневого сектора.

Изучение теневой экономики началось с исследований К. Харта неформальной занятости в трущобах столицы Ганы. Формулируя определение неформальности, он указывал, что «различие между формальными и неформальными возможностями дохода базируется на различии между работой за зарплату и самозанятостью». Он объединил таких работников понятием «неформальный сектор». Он подчеркивал необходимость дальнейшего системного исследования этого явления, так как применение официальных статистических методов «игнорирующих производительную деятельность, находящуюся за границами организованного рынка труда и охватывающую половину городской рабочей силы» не отражает реально существующую картину. С конца 70-х годов XX века появляются работы, посвященные исследованию теневой экономики в СССР и развитых странах Европы и Америки. Наиболее интересными являются публикации Г. Гроссмана «Вторая экономика в СССР»5 и А. Каценелинбойгена «Цветные рынки в Советском Союзе». В работах подчеркивалось, что в Советском Союзе существовали рыночные механизмы, отличные от формально провозглашенной экономической модели.

Рост объемов производства и усложнение производственных взаимосвязей в 50-х-60-х года XX века все более затрудняли координацию плановых расчетов, что приводило к дефициту отдельных категорий товара. Усиление значения фондов экономического стимулирования привело к росту цен производителей и усилению дефицита на товарных рынках. А увеличение доли финансовых средств, остающихся в свободном распоряжении, приводило к хаосу в экономике и волюнтаризму чиновников при распределении ресурсов.

Второй этап в истории изучения теневой экономики начинается с книги Э. де Сото «Иной путь». Он указал на неэффективность и избыточность государственного регулирования экономики как основополагающую причину появления неформального сектора, показал инновационное значение теневой экономики, ее роль в формировании новых социально-экономических институтов, отметил ее способность к самоорганизации и самовоспроизводству.

Во второй половине 1980-х годов в исследованиях теневой экономики наметился перелом: теперь гораздо большее внимание уделяется причинам возникновения неформального сектора, его роли в хозяйственной жизни общества и мерам государственного воздействия на его масштабы и негативные последствия. Отныне теневая экономика рассматривается при помощи методов неоинституционального подхода, где особое внимание обращается на связь между «правилами игры», определяющими и ограничивающими хозяйственную деятельность человека, и процессом экономического развития в целом. Отдельно отмечается, что разрастание теневой экономики в отдельных странах зависит не только от внутренних обстоятельств социально-экономического развития, но и от глобальной экономической трансформации.

Итогом этих этапов исследования теневой экономики стал вывод о том, что неформальные экономические отношения играют значительную роль в современном обществе, видоизменяя результаты государственной политики в области экономики. Многие экономисты и социологи указывали на необходимость учета неформального сектора при построении моделей и систем государственного регулирования экономическими процессами.

С 2000-х годов начинается построение прогнозных моделей развития современного общества с учетом теневого сектора, его масштабов и роли на каждом этапе воспроизводственного процесса. Подобные прогнозы формируются ООН и различными национальными и международными аналитическими группа и агентствами.

На основании комплексного анализа истории исследования данного феномена дается принципиально новое определение *теневой экономики как системы отношений хозяйствующих субъектов, не регулируемую и не учитываемую государственными структурами, закрепленную в организационно устойчивые формы, признаваемые всеми участниками данной деятельности и воспроизводимые следующими поколениями занятых ею субъектов*. Теневая экономика рассматривается как система отношений между экономическими агентами, характерная для любого общества на любой стадии его развития.

Ввиду скрытости теневой экономической активности определение ее истинных масштабов затруднено. Также при определении размеров теневой экономики исследователи сталкиваются с, так называемыми «ловушками», учет которых очень важен для построения прогнозных моделей и дальнейшего изучения неформальной активности.

Существует множество методик выявления масштабов теневой экономики в различных ее видах. Для его выявления и изучения применяются методологические основы разных наук и дисциплин: от криминологии до экономического и бухгалтерского анализа.

Учет теневой экономики в СНС

В соответствии с концепцией, принятой в СНС, производство должно включать как законное производство товаров и услуг, которое, в принципе, должно быть охвачено официальной статистикой, так и теневую экономику (в узком смысле), которая включает незаконное производство и скрытое производство. Скрытое производство (подпольная экономика) охватывает деятельность, в принципе, разрешенную законом и выполняемую производителями, имеющими на это право, но намеренно скрываемую от государственных органов с целью уклонения от уплаты налогов, взносов на социальное страхование, от соблюдения правовых норм и стандартов (например, в отношении техники безопасности, охраны окружающей среды и т.п.).

	Выпуск	Промежуточное потребление	Валовая добавленная стоимость (ВВП)	Оплата труда наемных работ ботников	Прибыль	Смешанный доход	Сальдо первичных доходов	Располагаемый доход	Конечное использование на потреб-	Сбережение	Экспорт, импорт

									ление и накоп ление		
1. Незаконное и скрытое производство товаров и услуг (запрещенная деятельность, утаивание продукции и доходов)											
Предприятия	+	+	+	+	+		+	+		+	
Домашние хозяйства	+	+	+	+		+	+	+	+	+	
2. Скрытый доход от разницы в ценах на товары и услуги (чаевые, подарки и т.п.)											
Предприятия	+		+	+							
Домашние хозяйства				+			+	+	+	+	
3. Занижение уровня заработной платы (с целью занижения налога на заработную плату и отчислений на социальное страхование) путем оплаты работников наличными деньгами или натурой без отражения в бухгалтерском учете											
Предприятия				+	-						
Домашние хозяйства				+			+	+			
4. Незаконный вывоз (ввоз) товаров											
Предприятия	+	+	+		+		+	+		+	
Домашние хозяйства	+	+	+			+	+	+	+	+	
Остальной мир											+

«+» означает увеличение, «-» – уменьшение показателей СНС в результате отражения тех или иных операций теневой экономики.

6.12. Факторы развития неформальной экономики. Абрамкина М.О.

Неформальная экономика - совокупность видов хозяйственной деятельности, не охватываемых правовым, фискальным и статистическим учетом. Неформальная экономика представлена широким спектром неформальных отношений, которые имманентно присущи экономике развитых, развивающихся и постсоциалистических стран. Неформальная экономика именуется иногда «параллельным хозяйством», «второй экономикой». Неформальный сектор экономики возник с господством частной собственности и государства еще со времен рабовладельческой эпохи.

Она вписывается в структуру современной рыночной экономики, взаимодействует и переплетается с официальной экономикой. Различаются две основных группы неформальных видов деятельности: легитимная (легальная) и нелегитимная деятельность. Неформальные отношения охватили в России все стороны жизни. В ходе структурных реформ должны быть созданы правовые и экономические условия для уменьшения неформально-легитимных отношений, вытеснения теневой экономики и усиления борьбы с ее криминальными проявлениями.

Теневая экономика - это экономическая деятельность, противоречащая существующему законодательству, т.е. она представляет собой совокупность нелегальных хозяйственных действий, которые "подпитывают" уголовные преступления различной степени тяжести. В одном из социологических опросов россияне отвечали на вопрос, что они понимают под теневой экономикой. Для одних это были подпольные (трикотажные, кондитерские и прочие) цеха. Для других - скрытые от налоговой инспекции доходы. Для третьих - операции с так называемым "черным налом" - с неучтенными наличными деньгами. Каждый из интервьюируемых был прав, но если суммировать высказывания всех, то это будет далеко еще не полный перечень "ликов" теневой экономики.

Как правило, западные исследователи выделяют следующие факторы, определяющие масштабы и динамику теневой экономики:

1) тяжесть налогообложения;

2) размеры получаемого на душу населения дохода;

3) продолжительность рабочего времени;

4) масштабы безработицы;

5) роль государственного сектора.

При этом необходимо иметь в виду, что среди факторов, обусловливающих развитие теневой экономики, есть общеэкономические и специфические. Первые могут действовать в любой стране и в любой период времени, вторые появляются в определенных условиях в зависимости от особенностей развития конкретной страны, от степени зрелости общественных отношений, форм обустройства общества.

К первой группе факторов следует отнести: 1) общее состояние экономики, ее зрелость, устойчивость; 2) масштабы и характер безработицы; 3) размеры получаемого дохода и степень его дифференциации; 4) продолжительность рабочего времени и интенсивность труда; 5) тяжесть налогообложения; 6) масштабы и функции государственного сектора.

Ко второй группе факторов следует отнести применительно к России: 1) экономическое наследие СССР; 2) особенности проводимых рыночных реформ. Отсутствие ясно продуманного курса реформ, слабость государства и политизация принимаемых решений явились фундаментальными факторами развития теневых отношений в России в переходный к рынку период.

Главной побуждающей силой, заставляющей предпринимателей уходить в теневой сектор, является стремление максимально уменьшить налоговые отчисления. В экономической литературе рассматриваются и некоторые другие факторы, влияющие на уровень и динамику теневой экономики: − размеры получаемого дохода; − тенденция к сокращению рабочего дня; − рост безработицы; − официальные и неофициальные запреты на работу для отдельных категорий рабочей силы (ограничения на совместительство, отсутствие гражданства, нежелание нанимать инвалидов и т.п.); − нежелание предпринимателей преодолевать административно-бюрократические барьеры при регистрации, получении лицензий; − интенсивность государственного контроля и сложность налоговой системы; − коррупция, возникновение деловых сговоров чиновников и предпринимателей; − представления о налоговой справедливости и др.

Как отмечает В.Радаев, существуют некоторые "классические" причины роста ТЭ.

1. Осложнение ситуации на рынке труда в условиях структурного и экономического кризиса, что порождает всплеск малого предпринимательства и самостоятельной занятости, становящихся питательной средой для теневых отношений.

2. Массовая иммиграция из стран Третьего мира, дополняемая вынужденной внутренней миграцией из депрессивных регионов и "горячих точек".

3. Характер государственного вмешательства в экономику. Доля экономики, уходящая "в тень", находится в прямой зависимости от трех параметров - степени регулятивного вмешательства, уровня налогообложения и масштабов коррупции.

4. Открытие внешних рынков с последующим обострением конкурентной борьбы, побуждающее снижать издержки любыми - легальными и нелегальными способами.

5. Сдвиг в сфере трудовых отношений в сторону большей неформальности и гибкости как реакция на их чрезмерную регламентацию в предшествующие десятилетия

В целом, развитию теневой экономики способствуют следующие факторы:

1) **экономические:**

а) высокие налоги (на прибыль, подоходный налог и т.д.);

б) кризис финансовой системы и влияние его негативных последствий на экономику в целом;

в) несовершенство процесса приватизации;

г) деятельность незарегистрированных экономических структур;

2) **социальные:**

а) низкий уровень жизни населения, что способствует развитию скрытых видов экономической деятельности;

б) высокий уровень безработицы и ориентация части населения на получение доходов любым способом;

в) неравномерное распределение валового внутреннего продукта;

3) **правовые:**

а) несовершенство законодательства;

б) недостаточная деятельность правоохранительных структур по пресечению незаконной и криминальной экономической деятельности;

в) несовершенство механизма координации по борьбе с экономической преступностью.

В настоящее время идет третий этап процесса развития теневой экономики - это институционализация связи теневой экономики с официальными структурами. В частности, речь идет о выработке определенных правил взаимодействия теневой экономики и официальной политики, что приводит к криминализации властных структур

6.13. Неформальная экономика как элемент формального сектора. Ковалев В.С., Тришина В.М., Стулова Е.И.

Неформальная экономика может определяться как совокупность отношений, присущая всей экономике в целом, или — в рамках экономико-социологического подхода — как особая стратегия (логика) экономических агентов, способ заработать на удовлетворении спроса людей, вне зависимости от легальности осуществляемых действий, и, с другой стороны, возможность субъектов экономики преследовать свои цели в более приемлемых для них условиях, чем те, которые существуют в рамках законов.

Кроме подобного широкого смысла «неформальная экономика» определяется как «серая» экономика: деятельность с целью получения выгоды, когда доходы и способы их получения остаются за рамками управления государственными институтами, в то время как схожие виды деятельности ими регулируются. «Серая» экономика — это скры-

ваемая деятельность, которая могла бы быть показана, но тем, кто её осуществляет, представляется более выгодным избегать лишнего внимания контролирующих органов. В это более узкое определение входят легальные виды деятельности теневой экономики (исключая криминальные её виды, см. чёрный рынок) и не входит социальная экономика (в т.ч. домашняя, общинная и моральная), которая с трудом поддаётся учёту, даже если её не стараются скрыть.

Происхождение неформальной экономики неразрывно связано с традиционализмом. С 1970-х годов рост неформальной экономики наблюдается в большинстве не только развивающихся, но и развитых стран. Эта тенденция в первую очередь связана со стремлением государства расширить и углубить правовой контроль за различными областями деятельности людей. Однако она может стимулироваться и медлительностью государства при регулировании экономики в условиях быстро меняющейся рыночной ситуации или при монополизации транснациональными корпорациями целых рынков сбыта товаров и услуг.

Индивиды ищут приемлемые формы адаптации на основе ранее сформированного опыта, морально-этический базис и конкретные навыки ведения хозяйства могут передаваться из поколения в поколение невзирая на текущее законодательство, поэтому принятие законов без осуществления реально влияющих на поведение людей мероприятий является практически бесполезным. Люди, признаваясь в незнании законов, негативно характеризуют их или контроль за их исполнением для того, чтобы оправдать подобную деятельность в собственном сознании.

До сих пор не выработано однозначной и общеупотребимой терминологии и классификации разных форм ненаблюдаемой деятельности. Это связано в первую очередь с многогранностью явления неформальной экономики, с тем, что данное явление изучают представители разных наук (антропологии, права, психологии, социологии, криминологии, экономики разных направлений и др.) из разных стран, с отличающимися законами. Сам характер данной деятельности таков, что по нему сложно получить полные и подтверждаемые данные. Точно определить входящие в неформальную экономику виды деятельности невозможно ещё потому, что её состав может практически мгновенно меняться в результате изменения законов.

* * *

Оригинальное использование термина «неформальный сектор» связывают с экономической моделью развития А. Льюиса, используемой для описания занятости или создания средств к существованию, в первую очередь, в развивающихся странах. Он был использован для описания типа занятости, который рассматривали как выпадающий из современного промышленного сектора. Участие в неформальной экономике может привести к отсутствию других вариантов (например, люди могут покупать товары на черном рынке, потому что эти товары являются недоступными через обычные средства обмена). Участие также может быть вызвано желанием избежать регулирования и налогообложения. Это может проявляться в качестве теневой занятости, скрытой от налогов государства, социальной защиты или трудового законодательства, однако легальной во всех других аспектах.

Рост теневого сектора экономики и расширение неформальных возможностей трудоустройства можно отнести к важным особенностям рынка труда в постсоциалистических странах Центральной и Восточной Европы. Это явление отражает как положительный, так и отрицательные аспект данного перехода. Хотя некоторых людей неформальный сектор обеспечил более широкими возможностями для реализации предпринимательской инициативы, другие были вынуждены присоединиться к неформальному сектору, чтобы попытаться найти спасение и иногда альтернативу распадающимся государственным организациям и неплатежеспособной системе социального обеспечения. Столкнувшись с такими негативными экономическими условиями, населению России пришлось изменить свое поведение на рынке труда: самозанятость, развитие семейных предприятий и малого бизнеса, незарегистрированная частичная занятость, недокументированный найм, преуменьшение заявленной заработной платы, работа в двух местах и другая неофициальная, включая незаконную, деятельность стала реальностью для многих людей.

С экономической точки зрения неформальный сектор является важным как для перераспределения производимых им ресурсов, так и для его влияния на благосостояние людей. Как и во всех развивающихся странах и странах с переходной экономикой, неформальный сектор играет значительную роль в экономике России. Несомненно, неформальный сектор также существовал и в бывших централизованно планируемых экономиках, которые в настоящее время находятся в переходном периоде. Однако, учитывая относительную изоляцию данных стран в тот момент, существует лишь несколько исследований этого явления при социалистическом режиме.

Экономические преобразования и, в результате, перераспределение ресурсов в неформальный сектор оказывают глубокое воздействие как на структуру, так и на темпы роста стран с переходной экономикой. В частности, перемещение производства в неформальную экономику имеет существенные последствия для государственных финансов. Потому как фирмы в неформальном секторе в основном избегают налогообложения, перераспределение ресурсов в этом секторе подрывает налоговые поступления и, следовательно, способность правительства обеспечить общественные блага в официальном секторе. Такие общественные блага включают в себя не только закон и порядок, но также и эффективную социальную защиту и относительно некоррумпированное государственное управление.

В ранних публикациях исследователи утверждают, что средний индивидуальный заработок в неформальном секторе ниже, чем в формальном. Томас, однако, предоставил доказательства, что это, главным образом, имеет место в менее развитых странах. Кроме того, работа в неформальном секторе имеет и другие недостатки: людям часто приходится работать в худших условиях труда, сталкиваются с более высокой должностной незащищенностью, не заключают трудовой договор и, как следствие, не получают социальных пособий. Несмотря на эти недостатки, зачастую предпочитают работу в неформальной экономике, нежели безработицу, а иногда даже считаю лучшим вариантом по сравнению с официальным сектором.

Результаты существующих эмпирических исследований, посвященных воздействию неформального сектора на благосостояние индивидов, можно разделить на две противоположные группы. Первая группа предполагает, что неформальный сектор нанимает относительно незащищенных людей, которые работают неофициально для того, чтобы выжить. Напротив, в соответствие с исследованиями второй группы, неформальная занятость предоставляет столько пре-

имуществ по отношению к недостаткам несоответствия законодательным нормам, что привлекает наиболее выдающихся работников.

В общем, участие в неформальной экономике – это стратегия на выживание при шоках от негативных доходов в течение переходного периода. Также есть некоторые эмпирические доказательства того, что в странах с переходной экономикой выживания является главным мотивом работу в неформальном секторе. Рост неформального сектора определяется тем, что многие домохозяйства находятся за чертой бедности, поэтому работа в неформальной экономике позволяет людям избежать существования на грани выживания.

Неформальный сектор также играет важную роль в стимулировании экономической деятельности в стране и обучению предпринимателей многим навыкам. В ранних стадиях формирования рыночной экономики в большинстве постсоциалистических странах многие люди участвовали в различных формах экономической деятельности, которые не всегда были полностью зарегистрированы в официальных органах и представляли некоторую часть теневой экономики. В каком-то смысле, теневая экономика была местом, где многие хозяйствующие субъекты получили начальный опыт, предпринимательские навыки и накопили первоначальный капитал для передачи в официальный сектор. Теневая экономика, в некоторой степени, сыграла положительную роль, стимулировала общую экономическую деятельность, создала занятость и дополнительный доход.

Однако несмотря на негативные последствия неформальной экономики (меньше получаемых доходов, ухудшением макроэкономических показателей и др.), она продолжает играть одну из серьезных ролей по стабилизации в современной России, предоставляя источник дохода для населения. Неформальный сектор в России обеспечивает трудовым доходом более 50% работающих бедных до более чем 100% от средней заработной платы и от около 1.5 до 5 раз больше, чем официальный прожиточный минимум в зависимости от техники измерения. Тем не менее, количество бедных, которые принесло пользу участие в неформальное экономике, очень мало, чтобы оказать какое-то существенное влияние на сокращение бедности. Таким образом, можно сказать, что неформальный сектор обеспечивает социальную стабильность и уменьшает бедность в России лишь в малой степени.

Что касается условий труда, неформальные работники, как правило, страдают от эксплуатации в виде длинных рабочих дней, отсутствия еженедельного отдыха, отсутствия гарантий занятости и в целом низкого уровня заработной платы. Чтобы свести их эксплуатацию к минимуму, существует необходимость в законах и правилах по защите неформальных работников, что, как правило, приводит к формализации экономики.

* * *

Под неформальной экономикой понимают совокупность видов хозяйственной деятельности, полностью или частично не подчиненных государственному регулированию, не подкрепленных формальными контрактами и не фиксируемых статистическим и налоговым учетом. Иными словами, это экономика, не регулируемая непосредственно государственными правилами и законами.

Неформальная экономика объединяет качественно разнородные виды деятельности, полностью или частично не подчиненные формальным институтам хозяйствования, не подкрепленные формальными контрактами и не фиксируемые статистическим учетом. Единого определения того, что же следует понимать под неформальной экономической деятельностью и неформальной занятостью не существует, как не выработано и единого взгляда на причины возникновения этого явления. Поскольку в современной России значительная часть хозяйственной практики, безусловно, удовлетворяет этому определению, становится понятными масштаб и значимость неформальной экономики.

Состав неформальной экономики разнороден, так как включает в себя теневую и криминальную экономическую активность, домашний труд по самообеспечению семей и прочее. Даже при существенном снижении теневой составляющей, неформальная экономика сохранит свои позиции за счет других видов деятельности, но с изменением последствий для социально – экономического развития страны в целом.

Значительная часть неформальной деятельности не регулируется законами, а существует на основе социальных норм и частных договоренностей, соответственно, возникает вопрос о характере таких договоренностей, механизме их принятия и поддержания.

Изучение неформальной экономики начиналось с исследований неформального сектора в развивающихся странах как относительно изолированного сегмента хозяйства, противопоставленного фирменному устройству, привносимому в эти страны транснациональными компаниями. Западные ученые с удивлением обнаружили, что экономика может быть устроена совсем не так, как было принято в «цивилизованном» мире. Люди не платят налоги, но и не ждут социальных гарантий от государства, способны обходиться без юридических контрактов и арбитражей, но при этом иметь плотную сеть деловых обязательств и даже вести бизнес без банковских кредитов, создав альтернативные схемы займа. Про размеры такой экономики ничего не было известно, равно как и про ее социальную организацию. Но было очевидно, что отсутствие законов и контрактов не означает хаоса, что эта экономика имеет иные механизмы регулирования и принуждения к исполнению обязательств. Еще в 1940-е годы антропологи начинают высказывать идею о «дуальности» экономики развивающихся стран, лишь одной своей «частью» уподобленной "нормальной" рыночной. Начинает развиваться представление о двухсекторальной модели развития экономики, где сектор современных капиталистических фирм с ориентацией на максимизацию прибыли сосуществует с сектором крестьянских хозяйств с крайне неоднозначными и разнообразными способами хозяйственной мотивации и принципами распределения.

Введение в научный оборот термина «неформальный сектор» связано с исследованиями К. Харта. В 1971 г. К. Харт делает доклад «Городская безработица в Африке». На примере Ганы он описал стратегии занятости значительных групп людей, не вовлеченных в организованный государством и корпорациями рынок труда. Основной посыл работы: бедные в Аккре не являются безработными. Это было новостью, поскольку крупные компании предоставляли очень ограниченное число рабочих мест, и соответственно экономисты оценивали безработицу в Африке на уровне 50% и выше. К. Харт шутит, что воображение рисовало картину Америки времен великой депрессии с понурыми нищими на улицах. Но улицы Аккры были полны жизни. Толпы уличных торговцев, носильщиков, таксистов были заняты делом.

Неформальная экономика была самоорганизацией людей, исключенных из участия в пользовании благами, гарантированными государством, и создавшими свои собственные способы выживания.

Развитию исследований неформальной экономики способствовал интерес к структуре реального управления экономикой социалистических стран. Получает признание точка зрения, что плановая экономика во многом жизнеспособна благодаря внеплановым регуляторам, умению хозяйственников амортизировать жесткость директив неформальными договоренностями между собой и с властными органами.

Интерес к этой теме в 1980-е годы был связан с изменениями в организационно-управленческих схемах и в формах найма. Новые формы организации бизнеса позволяют формальным фирмам расширять зону неформального найма. Это происходит в следующих формах:

- В рамках «стоимостных цепей» (субконтрактных отношений) фирма объявляет, что с остальными звеньями цепи у нее лишь коммерческие отношения, и они не лежат в области Трудовых отношений этой фирмы;
- Отношения найма не безусловны (например, при взятии товара на реализацию);
- Найм безусловен, но нет ясности – с кем (например, временный найм через агентство).
- Перенос субконтрактных подразделений в Третий мир с устойчивой традицией неформальности.

Концепция «неформальной экономики», зародившись в дискуссии 1970-х годов о городской бедности стран Третьего мира, перешла в статус универсальной темы. Оказалось, что неформальная экономика – повсеместно распространенное явление, различающееся по странам отнюдь не только масштабом, но формой, причинностью, социальным составом вовлеченных. Стало ясно, что формальные правила с необходимостью абстрактны, и жизнь выходит за их рамки. Этот выход возможет как в форме существования «неформальной зоны», так и в форме неформальных практик внутри формальной сферы, то есть в форме неформальных правил, пронизывающих в т.ч. легальную экономику.

Деятельность, которая противоречит закону, то есть протекает «вопреки» ему, включает теневую и криминальную экономики. Разница между ними состоит в том, что теневой бизнес производит то, что государство разрешает, но в процессе производства нарушает закон, тогда как криминальный бизнес производит запрещенные государством товары и услуги. Скажем, пошив шапок не зарегистрированной фирмой, или с сокрытием оборота и уходом от налогов – это пример теневого бизнеса. А проституция, порнография, изготовление оружия и наркотиков – криминал в экономике. Теневиков пытаются легализовать, а криминальный бизнес – уничтожить. Грань между теневой и криминальной экономиками идет по линии законодательства, то есть легко трансформируется, например, в результате легализации проституции или легких наркотиков, что есть самый соблазнительный путь к росту ВВП.

Таким образом, понятие «неформальной экономики» на сегодняшний день широко используется как экономистами, так и социологами, став неотъемлемым элементом знания современного ученого-обществоведа. Популярность исследований неформальной экономики вполне объяснима теми процессами, которые происходят в жизни общества: динамика и разнообразие форм экономической деятельности неотвратимо повышает роль неписанных регуляторов, дополняющих, а иногда и заменяющих формальные законы и правила.

6.14. Взаимодействие формальных и неформальных правил.
6.15. Механизм деформализации хозяйственных правил, его основные элементы.
6.16. Легитимация действий в теневой экономике. Габриелян А.

Методы институционального трансформирования системы собственности в теневой экономике должны выбираться в зависимости от общественной опасности ее проявлений, а также в зависимости от той роли (положительной или отрицательной), которую она играет в национальной экономике в целом. Выбор способа воздействия на внелегальную собственность зависит от ее природы и распространения. При этом важно отметить, что разделение элементов и методов не имеет строго определенных границ: они могут дополнять друг друга, и естественно, такая сложная система собственности в теневой экономике требует комплексного подхода к ее институциональной трансформации.

Очевидно, что гипертрофированные масштабы теневой деятельности не позволяют экономике нормально развиваться и создают угрозу национальной безопасности, существованию российской государственности. Опасно, что само государство оказалось вовлеченным в теневую деятельность. Это проявилось в широкомасштабной коррумпированности чиновничества и формировании олигархических групп в результате слияния власти и капитала.

Теневую экономику следует рассматривать как систему социально-экономических институтов, то есть формальных и неформальных правил экономического поведения, а также санкционирующих механизмов. Сферу теневой экономики, представляющую общественную опасность, целесообразно ограничить видами деятельности, которым присущи такие признаки как осуществление на профессиональной основе и институционализированный характер. Первый критерий означает, что к этой сфере относится совершение общественно опасных деяний в процессе профессиональной деятельности в личных интересах, интересах организаций и третьих лиц (например – коррупция). Второй критерий означает, что в составе общественно-опасной теневой деятельности учитываются: использование в преступных целях институтов легальной экономики, исполнительной, законодательной и судебной власти; кланово-олигархические группы, синдицированные с организованной преступностью; виды теневой экономической деятельности, порожденные дисфункциями общественных институтов; деятельность по созданию, толкованию исполнению и применению неформальных норм противоправного экономического поведения. Данным сферам соответствуют свои институты собственности. Использование указанных критериев предполагает исключение из сферы теневой экономики, представляющей общественную опасность те виды собственности, которые при определенных условиях могут быть легализованы и соответствующим образом институционально оформлены.

Наиболее социально опасные виды теневой деятельности характеризуются самыми высокими издержками внелегальности. Они представляют собой по существу трансакционные издержки, связанные с уклонением от действий легального характера. Значительную их часть составляют взятки коррумпированным чиновникам и характеризуются первыми двумя столбцами приведенной на рисунке диаграммы: издержки уклонения от легальных санкций и ограничения на

доступ к государственной поддержке. Институциональное трансформирование системы собственности в теневой экономике в применении к элементам, подрывающим экономическую безопасность страны должно происходить в направлении ограничения (сужения) сферы ее распространения. Однако, для этого необходима подробная классификация отношений собственности в теневой экономике с точки зрения ее отрицательных и положительных проявлений.

В последнее время в российской экономической литературе появилось понятие «олигархическая преступность», основанная на незаконном присвоении государственной собственности в период ее приватизации. В одном недавнем социологическом обследовании на вопрос, в чем она заключается, 73 процента опрошенных специалистов ответили: «отмывание денежных средств и имущества», 67 процентов указали на «криминальное банкротство» и только 47 процентов на «монополистические действия». Таким образом, специалисты считают, что олигархи наносят экономике наибольший ущерб даже не столько своим монополизмом, т.е. взвинчиванием цен и задержкой технического прогресса, сколько продолжающимся криминальным присвоением чужой собственности и его последующей легализацией, разумеется, с помощью государства. А на вопрос: «Насколько реально привлечение к уголовной ответственности олигархов за криминальные банкротства?», 83% респондентов ответили, что это не реально. На вопрос: «Связаны ли олигархи с организованной преступностью?», 84,2 % опрошенных сотрудников правоохранительных органов и работников коммерческих организаций ответили утвердительно.

В структуре наиболее опасных проявлений захвата государственной собственности значительное место занимают посягательства на бюджетные денежные средства. В прежние годы в Российской Федерации контролю за расходованием бюджетных средств уделялось большое внимание: на предприятиях, в учреждениях и организациях, которые финансировались из бюджетов различного уровня, систематически проводились проверки специализированной службой – контрольно-ревизионными управлениями (КРУ) Министерства финансов, существовавшими в каждом регионе.

Теневые экономические отношения, связанные с хищением и незаконным (нецелевым) использованием государственных бюджетных средств, в современных условиях отличаются некоторыми характерными особенностями.

Прежде всего, теневики успели адаптироваться к новым экономическим формам, приспособились к специфике, техническим новациям и конъюнктуре, сложившейся в государственной финансовой системе. Возникло множество новых способов хищения и использования государственных денежных средств, завуалированных под вполне законные гражданско-правовые отношения. Такие действия стали проводиться под прикрытием различных легальных хозяйственно-финансовых операций, разного рода сделок. Тем самым в преступную деятельность, наряду с должностными лицами, управляющими государственными финансовыми потоками, вовлекаются предприниматели и бизнесмены различных уровней, банковские структуры. Согласно данным МВД России только за пять месяцев 2004 г. было выявлены хищения бюджетных средств на сумму 22,9 млрд рублей.

Хищение и нецелевое использование государственных денежных средств, независимо от способа, представляет собой незаконное изъятие их у собственника с корыстной целью. Подобное действие может происходить в результате использования бюджетных средств не по назначению. Например, средства, поступившие для выплаты заработной платы бюджетникам, использованы для загранкомандировок или приобретения дорогостоящих автомобилей, строительства коттеджей и т.п. Изъятие денежных средств может носить временный характер (временное заимствование, например, помещение на банковские счета определенных физических или юридических лиц под проценты).

Выделяют несколько конкретных видов нецелевого использования средств, выделенных из бюджета, указанных в ряде нормативных актов:

Направление средств, выделенных из бюджета, на банковские депозиты, приобретение различных активов (валюты, ценных бумаг, иного имущества) с целью их последующей продажи, осуществление взносов в уставный капитал другого юридического лица, оказание финансовой поддержки.

Расходование средств при отсутствии оправдательных документов, неоформление или неправильное оформление первичных документов (на приобретение товарно-материальных ценностей, документов на расходование средств, отсутствие авансовых отчетов и т.д.).

Недостача материальных ценностей, денежных средств и другого имущества, убыль сверх норм (убыль при отсутствии норм убыли рассматривается как недостача).

Нецелевое расходование средств, выделенных из бюджета, сверх норм, установленных Министерством финансов (нормы возмещения командировочных расходов, нормы на расходование бензина и т.д.).

Использование средств на цели, не предусмотренные сметой расходов бюджетного учреждения.

Злоупотребления, связанные с привлечением, предоставлением и обслуживанием внешних займов.

Злоупотребления при использовании средств целевых внебюджетных фондов.

Особую проблему стало представлять развитие теневой деятельности в таможенной сфере. Каждый год происходит большое количество нарушений таможенных правил. К ним в первую очередь следует отнести незаконное перемещение важных товаров, алкогольной и табачной продукции, морепродуктов, валютных ценностей, легковых автомобилей, невозврат в Россию валютной выручки от экспортных операций. Растут масштабы контрабанды.

Кроме названных выше однозначно негативных проявлений системы собственности в теневой экономике существуют виды деятельности, не всегда противоречащие закону, но нарушающие при этом этику деловых отношений, общепринятые социальные нормы и морально-нравственные принципы (мы характеризуем их как различные формы проявления оппортунистического поведения экономических агентов):

умышленное использование недостатков законодательства, правовой неурегулированности ряда аспектов предпринимательской деятельности (в том числе финансовые махинации, фиктивные сделки, мошенничество, нанесение экологического ущерба);

получение выгоды за счет систематического невыполнения (или нечеткого выполнения) договорных обязательств, в т.ч. систематические неплатежи;

недобросовестная конкуренция (сговоры на рынке, ущемляющие чьи-либо интересы);

нечистоплотные отношения бизнеса и власти, построенные на взаимовыгодной основе, но не обязательно связанные с получением взяток. Например, сговор властных структур с представителями криминала, обложение их своего рода «социальным налогом»: обещание не трогать в обмен на финансирование строительства каких-либо социальных объектов (дорог, теплоцентралей, больниц и т.п.).

Все это заставляет поставить вопрос о необходимости более действенной государственной политики в отношении ограничения внелегальной собственности. Касаясь экономической роли государства, часто говорится о государственном вмешательстве, регулировании, управлении и т.п. Это в полной мере касается и отношения государства к теневой экономике. В силу разнородности системы собственности в теневой экономике не со всеми ее сегментами можно бороться, не всегда эффективными будут и методы прямого вмешательства.

Острота проблемы, связанная с гипертрофированными масштабами внелегальной собственности, а также тот факт, что она может решаться только в тесной связи с комплексом других задач, подводят нас к выводу о том, что программа государственного трансформирования системы собственности в теневой экономике должна найти отражение в общей стратегии социально-экономического развития России. Прежде всего, необходимо сформулировать главную цель – до какого уровня можно минимизировать теневую экономику? Очевидно, что эта задача должна быть реалистичной, т.е. выполнимой.

По мнению М. Тарасова, с которым мы вполне согласны, ориентировочным параметром может быть удельный вес теневой экономики, не превышающий 10% ВВП. Этот ориентир может быть подкреплен несколькими доводами. Во-первых, практика эффективного функционирования рыночной экономики доказывает допустимость такого уровня теневой активности (перед нами пример стран с развитой рыночной экономикой). Во-вторых, наша отечественная экономическая история свидетельствует, что гипертрофированные масштабы теневой экономики – специфика российского развития именно в 90-е годы. Необходимо придерживаться дифференцированного подхода к теневой экономике. Ее субъекты представляют разные социальные группы, преследующие неодинаковые интересы. При этом принципиально важной задачей является определение взвешенного соотношения между экономическими и административными методами государственного воздействия.

Что касается методов ограничения внелегальной собственности, то по этому поводу мнения расходятся в зависимости от того, какие именно причины ее развития считать более важными. Сторонники Э. де Сото убеждены, что главная причина разбухания теневой экономики – это «плохие» законы, которые искусственно тормозят развитие деловой активности и вынуждают нормальных граждан превращаться в «теневиков». В таком случае институциональной стратегией ограничения теневой экономики должна стать ликвидация бюрократических «препон», а тактикой – поэтапная либерализация хозяйственной деятельности (облегчение правил регистрации фирм, снижение налогов, сокращение числа регулирующих законов и проверяющих инстанций).

Многие исследователи, однако, полагают, что наиболее важным фактором сдерживания теневой экономики являются не формальные нормы права, а неформальные культурные традиции (например, протестантская этика по Максу Веберу). По их мнению, для минимизации теневой собственности прежде всего необходимо, чтобы люди рассматривали хозяйственную деятельность как честную «игру по правилам», а не как «пиратство». При таком подходе стратегический путь ограничения внелегальной собственности – это «выращивание» хозяйственной культуры, благоприятной для легального бизнеса, а тактические приемы – пропаганда честного предпринимательства, публичное общественное осуждение нарушающих закон бизнесменов, общая забота о моральном климате общества.

На наш взгляд ограничение развития внелегальной собственности может быть реализовано в основном при помощи административных методов регулирования. На государстве лежит прямая ответственность в плане борьбы с наиболее негативными проявлениями теневой экономики: коррупцией госаппарата и с его сращиванием с могущественными представителями бизнеса, незаконного использования бюджетных средств, налоговых и таможенных преступлений. Здесь необходимо принятие правовых норм сокращающих до минимума возможности присвоения государственной собственности.

Необходимо прямое государственное вмешательство, жесткая реализация принципа диктатуры закона, когда речь идет о присвоении государственной собственности, теневой активности олигархов, хищения и разбазаривания бюджетных средств. Весьма актуальной продолжает оставаться задача усиления властной вертикали. Именно на уровне российских регионов особенно активно протекают процессы сращивания государственной власти с представителями бизнеса, а порой и откровенно криминальными элементами. Реализация поставленных задач требует значительных изменений в структуре государственного управления. В широком комплексе институциональных реформ мы выделяем, прежде всего, следующие: оптимизацию структуры органов государственного управления и правоохранительных органов, установление эффективного контроля со стороны государства в экономической сфере, административную реформу корпуса госчиновников.

Борьба с проявлениями теневой экономики возложена на ряд государственных органов: МВД, ФСБ, Госналогслужбу и т.д. Практически все государственные ведомства на федеральном и региональном уровне соприкасаются с проблемами теневой экономики. Однако сложилась парадоксальная ситуация: множество ведомств занимаются этими проблемами, а она продолжает развиваться. Несогласованность действий ведомств, дублирование управленческих функций ведет к образованию управленческого вакуума и позволяет теневикам безнаказанно продолжать свою деятельность.

Для ограничения теневой собственности должна быть создана комплексная система контроля за экономикой, построенная по принципу сбора и анализа информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятий и физических лиц с последующим обменом ею между заинтересованными государственными органами. МВД России бесспорно должна принадлежать роль общего координатора деятельности правоохранительных органов по ограничению деятельности теневого бизнеса. При этом разработка основной стратегии управления трансформированием системы внелегальной собственности, по нашему мнению, должна быть возложена на правительственные структуры экономического блока и в первую очередь на Министерство экономического развития и торговли.

Для борьбы с коррупцией и взяточничеством необходимы глубокие преобразования в среде госслужащих. В первую очередь, следует обратить внимание на то, что именно разрешительные и распределительные функции чиновника, унаследованные от советской эпохи, порождают процесс присвоения государственной собственности. Разрешительно-распределительные функции чиновничества должны быть сведены к минимуму. Современный чиновник должен быть, прежде всего, высокопрофессиональным технократом. Надо задуматься не только о том, что чиновнику следует платить больше, но и о том, за что ему платить.

Важным направлением является судебная реформа. В России до сих пор существует, так называемое телефонное право и судебный произвол. В таких условиях особо важно, чтобы арбитражные и гражданские суды были арбитрами в хозяйственных спорах, а не политической или экономической дубинкой в руках конкретных федеральных или региональных лидеров. Правительству РФ необходимо выстроить грамотную систему арбитражных и гражданских судов, от которых в немалой степени зависит обеспечение базовых гарантий неприкосновенности частной собственности в России.

Реализация ограничительной функции институционального механизма трансформирования внелегальной собственногсти связана также с выполнением следующих мероприятий:

1. Совершенствование законодательной базы страны, принятие целого ряда новых законодательных актов и введение криминологической экспертизы проектов законов, указов и подзаконных актов.

2. Развитие бюджетной системы государства в целях ее большей прозрачности, пресечения хищения, разбазаривания и незаконного использования бюджетных средств.

3 Повышение технического и организационного обеспечения правоохранительной системы, укрепление авторитета судов, налаживание эффективной работы органов таможенного контроля.

4. Ограничение нелегального вывоза российского капитала.

5. Борьба с отмыванием, так называемых, «грязных денег».

Последний пункт имеет очень важное значение. Объем «грязных денег», вращающихся в мировой финансовой системе, по некоторым оценкам, составляет 590 млрд. долларов. А среди стран, замеченных в активном отмывании, значится и Россия. Последнее обстоятельство гарантирует российским капиталам, увы, пристрастное внимание. Мероприятия государства, проводимые совместно с представителями мирового банковского сообщества, должны включать следующие ключевые позиции:

противодействие открытию номерных или подставных счетов, особенно клиентам из стран повышенного риска (Россия занимает одно из первых мест в этом «почетном» списке);

запрет на открытие счетов оффшорным компаниям, деятельность которых одновременно могла бы быть использована для отмывания денег;

контроль за открытием счетов лицам, которые занимают или занимали государственные должности, их родственникам и близким знакомым.

Мировым экономическим сообществом признано, что одной из самых больших угроз безопасности бизнеса становится использование банковской системы для совершения крупномасштабных финансовых преступлений, сокрытия и «отмывания» денег, добытых преступным путем. Криминальные круги эффективно используют в своих интересах традиционную закрытость банковской информации от внешнего контроля, стремление финансовых институтов любой ценой привлечь клиентов. Абсолютизация банковской тайны, долгие годы служившая на благо банковского дела, оборачивается сегодня своей противоположностью.

Цивилизованные банковские сообщества понимают необходимость налаживания контактов с контролирующими органами в интересах как собственной безопасности, так и безопасности всей экономической системы. Если отечественные банки и другие кредитные институты не оценят серьезность ситуации – вседозволенность при отсутствии надлежащего контроля, они могут оказаться отсеченными и изолированными от мирового финансового сообщества.

В большинстве развитых стран приняты и совершенствуются системы мер по предупреждению и пресечению использования финансово-кредитных институтов в преступных целях. Федеральный закон РФ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем», учитывает опыт стран с развитой банковской системой и российскую специфику. В законе заложена схема противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, определены правомочия госорганов. Он позволяет поставить под контроль легальными, правовыми средствами широкий спектр доходов, ускользающих от налогов и пополнить бюджет.

Практика показывает, что на переломе XX и XXI вв. российское государство осознало важность вышеперечисленных проблем и в период президентства В.В. Путина уже сделан ряд важных шагов в направлении их решения. В то же время проводимые институциональные реформы не принесут полных успехов, если не будут дополнены мерами по формированию в России здоровой этической основы предпринимательства и государственной службы. Экономический процесс в силу того, что он осуществляется людьми, немыслим без вовлечения в него морально-нравственного содержания их жизни, оказывающего огромное влияние на мотивацию хозяйственного поведения наряду с собственно экономическими интересами.

Вряд ли возможно существенно уменьшить масштабы внелегальной собственности, пока фигура отечественного предпринимателя как в России, так и за рубежом вписывается только в образ «нового русского» – беспринципного и неразборчивого в своих средствах дельца, махинатора и жулика, а государственный чиновник предстает как взяточник и казнокрад. Государство должно взять на себя ответственность за реализацию своего рода воспитательной функции, направленной на укоренение здоровых этических форм в среде российского предпринимательства и корпусе госслужащих.

Эта проблема должна решаться в тесном сотрудничестве с институтами гражданского общества – профсоюзами трудящихся, организациями предпринимателей, творческими ассоциациями, средствами массовой информации. По нашему мнению, объединения предпринимателей должны иметь хорошо разработанные концепции своей профессиональной этики, кодексы поведения или специальные этические статьи, включенные в их уставы, где, в том числе должно

быть выражено отношение к криминальным и недобросовестным формам бизнеса. Необходимо выработать и специальный этический кодекс государственного служащего, тем более что подобные примеры есть в западной практике (в частности, международная организация мирового сотрудничества и развития опубликовала в 1998 г. рекомендации по совершенствованию этического поведения государственной службы). Более того, в государственных учреждениях США существуют специальные подразделения служебной этики, работники которых помогают сотрудникам решать нестандартные проблемы этического характера.

Как уже было указано ранее, отдельные сегменты внелегальной собственности несут положительную экономическую составляющую, а значит, при определенных условиях могут быть соответствующим образом институционально легитимизированы, легализованы и закреплены формальными законодательными рамками. Приоритет здесь должен принадлежать, прежде всего, экономическим методам воздействия.

Очевидно, что формальный контракт является далеко не единственной формой институализации хозяйственной практики. Регуляция экономической жизни может основываться на традиции, взаимопомощи, солидарности, доверии как специфических формах социальных отношений. При этом формализованный контракт зачастую изначально не предполагается. Создание предпринимателями внелегальной системы правил можно трактовать как экономическое и социальное конструирование альтернативной институциональной среды бизнеса. Выгодность подобного конструирования для предпринимателей определяется возможностью посредством использования иных ресурсов и иных схем расчетов нести существенно меньшие трансакционные издержки по сравнению с теми, что предполагаются в рамках легальной экономики. Например, игнорирование норм регистрации и лицензирования означает для предпринимателя практику частного кредитования с опорой на социальный капитал в виде доверия социального окружения.

Одним из таких блоков внелегальной собственности является домашняя экономика, которая изначально предполагает в качестве основы неформальные институциональные нормы[8]. К ней относится прежде всего различные дачные и садово-огородные участки, продукция которых в изобилии продается на рынке. Домашняя экономика не нарушает хозяйственного законодательства, она просто им не регулируется. Внеконтрактность подобного труда является нормой общества, а не результатом стремления его участников повысить доходность деятельности. Статистическая неподотчетность домашней экономики является логичным следствием приватности этой сферы. Институциональная среда домашней экономики служит не функциональной альтернативой формальных экономических институтов (как, например, в случае с незаконным присвоением государственной собственности), а восходит к социальным отношениям, укорененным в механизмах социализации и интернализации социальных норм. Вместе с тем, факт получения доходов и неуплаты налогов позволяет рассматривать данную составляющую внелегальной собственност как часть теневой экономики.

По мнению С. Барсуковой для домашней экономики в отличие от других элементов теневого бизнеса характерен статус борьбы за выживание. Существование данного сегмента собственности обусловлено необходимостью сопротивления неблагоприятной институциональной среде[9]. Именно в этом, на наш взгляд, заключается возможность ее институциональной легитимизации и легализации.

Обнищание населения актуализирует мотив экономии средств, что ведет к расширению домашнего производства. Однако при росте благосостояния общества экономия как мотив ведения домашнего хозяйства отходит на второй план, возрастает потребность в удовлетворении индивидуализированных потребностей, которая реализуется в том числе и путем участия в теневой экономической деятельности. Если домашний труд в провинции – следствие нехватки денежных средств, то теневая экономика в крупнейших городах – желание сделать жизнь максимально комфортной и адаптированной к индивидуальным потребностям. Иначе говоря, теневая собственность в крупнейших экономических центрах базируется на возможности удовлетворения индивидуализированных потребностей, а собственность в домашней экономике – на вынужденном удовлетворении базовых унифицированных потребностей.

Провинциальная домашняя экономика задействует свободное время недоиспользованной рабочей силы. Внерабочее время выступает одновременно ресурсом и причиной натурализации домохозяйств: ресурсом – поскольку время является важнейшим ингредиентом домашнего производства, причиной – поскольку его наличие почти всегда свидетельствует о скудности заработка. Что же касается теневого бизнеса крупнейших экономических центров, то они демонстрируют изменение отношения людей к своему времени, формам его расходования, жизни в целом. Здесь значимы деловые, а не бытовые проблемы. Проблемы быта решаются за счет полученных теневых сверхдоходов, которые не облагаются налогами.

И, наконец, пространственное различие домашней и других видов внелегальной собственности прослеживается в жилищных предпочтениях. На одном полюсе жилье – показатель социального статуса и образа жизни, на другом – ресурс выживания. Последнее на практике означает, во-первых, нацеленность на территориальную близость к поддерживающим родственным и дружеским сетям; во-вторых, феномен коммунального жилья; в третьих, ориентацию на социальную инфраструктуру «выживания», что предполагает близость оптовых рынков, недорогих магазинов, муниципальных школ, общественного транспорта и т. д.

Таким образом, разнонаправленная динамика уровня благосостояния актуализирует разные основания домашней экономики. В этой связи представляется спорным суждение об однозначной связи домашнего труда в России с экономическими и социальными проблемами переходного периода. В современной рыночной ситуации домашняя экономика сохраняется, но на другой социальной основе, в других масштабах и в других формах. Кроме того, при благоприятных условиях домашняя экономика способна выйти из тени. Такими условиями могут быть щадящий режим налогообложения доходов от ведения домашнего хозяйства, упрощенный режим регистрации и ведения учета. При этом на занятых в домашней экономике должны распространяться все виды социальных гарантий: пенсионное обеспечение, социальное и медицинское страхование.

Пользуясь методологией известного перуанского экономиста Э. де Сото, можно предположить, что для легализации собственности домашней экономики с точки зрения институционального подхода необходимо формальные нормы и правила привести в соответствие с существующими неформальными. По мнению Э. де Сото, «именно благодаря посте-

пенному открытию народного права западные страны сумели выстроить легальные системы прав собственности. Необходимо преобразовать господствующие внелегальные установления в общенародный общественный договор относительно легальных прав собственности. Правители должны научиться прислушиваться к лаю дворовых псов. Чтобы интегрировать все формы собственности в единую систему, правительства должны выяснить, как и почему местные установления работают и насколько они сильны в действительности».

Основные направления легализации частной собственности были изложены в послании Президента РФ В.В. Путина к Федеральному Собранию за 2005 год, где было указано о необходимости предусмотреть упрощенный порядок оформления населением в собственность хозяйственных построек, приусадебных и садовых участков, дач и гаражей.

В этом смысле очень важен вопрос реприватизации, которая означает национализацию уже приватизированных предприятий с последующей их перепродажей в частные руки, а в более глобальном смысле – новый передел собственности. На наш взгляд, этого ни в коем случае допустить нельзя. В условиях коррупции это повышает стимулы и возможности для коррумпированного перераспределения объектов собственности в интересах существующих или будущих олигархических кланов. Очередной виток перераспределения собственности только подхлестнет развитие теневой экономики. С точки зрения международного имиджа России развитие процессов реприватизации будет иметь заведомо негативные последствия, ведь

зарубежные инвесторы могут воспринять это как косвенный индикатор того, что государство не гарантирует прав собственности. Только одно, так называемое, «дело Юкоса» по подсчетам специалистов привело к снижению капитализации фондового рынка примерно на треть и оттоку капитала из России во много раз превышающему доход от продажи дочернего предприятия этой компании – «Юганскнефтегаз».

Одной из составляющих интеграции части внелегальной собственности в легальную может способствовать так называемая экономическая (налоговая) амнистия, по поводу которой ведется острая дискуссия. Некоторые специалисты предлагают наряду с применением деклараций о доходах и расходах в сфере личного потребления задействовать так называемые «доходные индульгенции» – юридические документы, подтверждающие легализацию при уплате специального налога денежных средств, направляемых на инвестиции в производство. Еще одним важным моментом проведения налоговой амнистии должно стать наличие со стороны государства твердой гарантии безопасности для тех, кто легализирует собственность. Примечательно, что на встрече с представителями российского бизнеса в марте 2005 г. Президент РФ В.В. Путин заявил о том, что срок давности по нарушениям закона, связанным с приватизацией, будет в недалеком будущем сокращен с десяти до трех лет. Для этого, разумеется, следует еще принять соответствующие законодательные нормы, внести поправки в гражданский и, возможно, уголовный кодексы.

Необходимым условием институционального механизма легализации собственности является либерализация статей затрат и вычет инвестиционных затрат из налогооблагаемой базы. Одновременно необходимо упростить налоговую систему, снизить количество и ставки налогов. Меры, предпринимаемые в этом направлении, явно недостаточны. Так, введение единого социального налога значительно упрощает схему расчета с внебюджетными фондами, однако ставка его остается пока достаточно высокой. Необходимо дальнейшее уменьшение налога на прибыль и косвенных налогов (в особенности НДС). Что касается единого налога на вмененный доход, его следует оставить только для частных предпринимателей, не использующих наемный труд. Государство должно отменить всяческие привилегии по уплате налогов.

Налог на прибыль – далеко не самый собираемый налог для государства, его проще всего обойти легальными способами. Государство может пойти на уменьшение доходов бюджета по этому налогу путем либерализации затрат, не подлежащих налогообложению. Предприятиям надо разрешить включать в состав издержек затраты на расширение производства (инвестиции), суммы процентов за кредит, расходы на транспорт, рекламу, образование, НИОКР, дополнительное страхование, командировочные, питание сотрудников, оплату детских садов и школ для детей работников, представительские расходы и т.п. Либерализация затрат даст огромные преимущества государству в части легализации собственности. При этом решается сразу несколько задач: легитимизация части теневой экономики, инвестирование в НИОКР самими предпринимателями, а не государством, пополнение оборотных средств, получение внешних инвестиций, решение социальных проблем населения.

Государство могло бы предложить предприятиям полную свободу в выборе схемы амортизации. Предприятия должны сами выбирать, за какой срок им списать стоимость своих активов (разумеется, срок амортизации должен соответствовать сроку жизни актива). На легализацию теневой экономики положительно повлияет снижение или полная отмена налога на дивиденды. Тем самым будет исключено двойное налогообложение доходов, когда получатели дивидендов платят налоги второй раз после уплаты предпринимателями налога на прибыль.

Что же касается подоходного налога, то с ним необходимо поступить, как и с налогом на прибыль: не облагать часть расходов граждан (сохранить вычеты на иждивенцев, на социально значимые расходы - образование, покупка и строительство жилья, добровольное пенсионное страхование и т.п., не включать пенсии и пособия работающих пенсионеров и инвалидов в налогооблагаемую базу). Параллельно необходимо обеспечить прогрессивное обложение состоятельных граждан (физических лиц): ввести налог на недвижимость, акцизы на предметы роскоши, принять меры по предотвращению переноса личных расходов на расходы предприятия и т.п.

Без радикальных изменений в области социальных платежей невозможно легитимизировать внелегальную собственность. Необходимо снизить уровень отчислений во внебюджетные фонды (чтобы уровень налогов с оплаты труда с отчислениями во внебюджетные фонды составляли не более 25% от фонда оплаты труда). При этом минимальной размер оплаты труда (МРОТ) не должен находиться ниже прожиточного минимума.

Важное место в плане институциональной легитимизации собственности имеет вопрос легализации незаконной миграции рабочей силы. Сегодня по ряду причин она является базой для развития теневого производства. В то же время, в условиях сложной демографической ситуации, сложившейся в России, легализация иммиграционных потоков трудовых ресурсов может стать одним из факторов ускорения экономического роста. В противовес незаконной миграции необхо-

димо противопоставить комплекс административно-правовых и экономических мероприятий, направленных на широкое вовлечение иностранной рабочей силы (человеческого капитала) в легальную трудовую деятельность. При этом можно выделить следующие основные направления и меры трансформирования нелегальной иммиграции и занятости иностранных граждан путем превращения их в легальные институциональные формы:

совершенствование федерального законодательства, направленное на сокращение латентных иммиграционных процессов, незаконное привлечение и использование иностранной рабочей силы;

дальнейшее развитие организационной системы регулирования процессов иммиграции и экономической активности иностранных граждан в стране, направленное на упрощение процессов въезда, регистрации и натурализации работников;

предоставление льгот предпринимателям, легально использующим труд иностранных рабочих, предоставляющим им соответствующие жилищно-бутовые и социальные условия;

упрощение порядка получения российского гражданства, особенно иммигрантам из бывшего СССР;

предоставление государственных социальных гарантий, пенсионного и медицинского обеспечения легальным иностранным работникам.

Большое значение для легализации собственности имеют институциональные рычаги по репатриации вывезенного за границу капитала. Российский рынок для отечественного предпринимателя, вывезшего капитал за рубеж, имеет существенные преимущества: более высокую норму прибыли, знание условий конъюнктуры, наличие связей с представителями органов власти и управления. Однако есть мнение, что описанный вариант нереалистичен, ибо предприниматели указанной категории находятся под «дамокловым мечом» и государства, и криминальных структур. Уходя от налогов, теневик вынужден давать взятки чиновникам-коррупционерам и платить криминалитету (за «крышу»). В финансовом плане эти поборы для предпринимателя то же самое, что налоговое давление. Однако форма выплаты таких «налогов» государственным и частным рэкетирам преступна и чревата не только уголовной ответственностью, но и произволом со стороны вымогателей. Естественно, что с накоплением достаточного капитала, особенно с увеличением возраста и появлением перспективы передачи денег по наследству, у предпринимателя резко возрастает желание обезопасить себя от насилия со стороны криминальных структур.

Помимо морально-психологических факторов в случае частичной легализации теневых капиталов следует учитывать заполненность ниши теневой экономики, которая не может беспредельно увеличиваться. Наиболее активное сопротивление идее интеграции части теневой экономики в легальную оказывают представители правоохранительных органов. Это и понятно – по долгу службы они обязаны бороться с любыми нарушениями закона, а вся теневая сфера в большей или меньшей степени криминализирована.

Программа интеграции теневого капитала с легальным – лишь одна из составляющих нового курса в экономической политике, суть которого – всемерное поощрение российского товаропроизводителя. Очевидно, это сможет стать значительной помощью отечественным предпринимателям, укрепит их положение в обществе. Интеграция продуктивно-производительной части теневой собственности в легальную и гарантия защиты свободного предпринимательства от криминальных структур и налогового произвола положительно отразится на всем обществе. Инвестиции отечественных предприятий, уплата налогов в бюджет, рост производства и улучшение благосостояния значительной части населения России – вот лишь малая часть того, что последует за грамотными экономико-правовыми действиями государства. Своим трудом предприниматели могут не только материально обеспечить все общество, но также укрепить государственную власть и способствовать дальнейшему продвижению реформ. При этом желательно, чтобы реабилитация вынужденных теневиков-хозяйственников сопровождалась усилением борьбы с криминальным миром вообще и его экономической деятельностью в частности.

Таким образом, значительная часть теневиков-хозяйственников и самозанятых, принадлежащих к вынужденной внелегальной экономике, при осмысленном подходе способны стать реальной силой, укрепляющей отечественное производство. Причем следует отметить, что здесь именно меры косвенного экономического характера (совершенствование налогового и трудового законодательства, системы социальной защиты, подготовки и переподготовки кадров) являются более эффективными по сравнению с прямыми административными мерами (разного рода запретами и усилением наказаний). В этом контексте смещение акцента с карательных мер на совершенствование правовой базы выглядит одним из приоритетных направлений воздействия на систему внелегальной собственности.

Речь идет не просто о правовых и институциональных реформах, а о комплексном подходе, связанном с формированием здоровой конкурентной среды и обеспечением необходимых условий развития российского предпринимательства. Необходимо предпринять усилия в направлении дебюрократизации государственной системы, создающей административные препоны для развития бизнеса, поддержки отечественного предпринимательства в международной конкуренции, легализации капиталов, полученных в результате некоторых видов теневого бизнеса.

В целом проблема институциональной легитимизации внелегальной собственности экономики должна базироваться на следующих принципах:

благоприятные для бизнеса изменения правохозяйственных условий (налоговая политика, приватизация, внеэкономическая деятельность), причем изменения, носящие упреждающий характер к необходимому усилению карательных мер;

мероприятия по совершенствованию налоговой системы - упрощение порядка исчисления налогов, а также снижение части налогов;

четкое разграничение капиталов криминальных элементов и теневиков-хозяйственников и учет данного разделения в законодательных актах по борьбе с организованной преступностью и коррупцией, о легализации преступных доходов, в Уголовном Кодексе;

формирование нового отношения к отечественным предпринимателям, в том числе к проживающим за рубежом, отношения на основе эффективной программы репатриации капиталов и превращения их в инвестиционный ресурс России;

кардинальные перемены в сфере социально-экономических отношений, направленные на повышение уровня жизни населения, снижение инфляции и безработицы;

укрепление доверия к власти, предполагающего в качестве одной из мер демонстрацию эффективной защиты населения от финансовых мошенничеств, защиты сбережений, капиталов и самого института частной собственности.

Правительству необходимо в кратчайшие сроки разработать концепцию и программу легализации собственности с учетом национальных экономических и социально-политических условий, а также особенностей проявления теневой экономики в России. Главная цель сегодня – создание таких условий, при которых выгоднее будет вести легальную экономическую деятельность, а не теневую. Этому должно способствовать научное обоснование причин существования, особенностей проявления и путей ограничения теневой экономики.

Таким образом, только комплексный подход к институциональному трансформированию внелегальной собственности в России, решающую роль в котором должно сыграть государственное управление, может позволить ослабить криминализацию российской экономики. Следовательно, российское государство путем трансформирующего воздействия и последовательной политики способно существенно ослабить позиции теневого бизнеса и тем самым способствовать ускорению темпов роста российской экономики.

6.17. Механизм формализации хозяйственных правил.

6.18. Новые контуры неформальной экономики в современной России.

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кафедра «Прикладная социология»

Учебная дисциплина «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ»

Тема 7. Эмпирическая и прикладная социология

По материалам выполненных студентами индивидуальных заданий, выданных доцентом кафедры «Прикладная социология» Назаренко С.В., кандидатом социологических наук, доцентом

7. Эмпирическая и прикладная социология

7.1. Развитие эмпирической социологии в конце 19-го века в Англии. Бушмина А.Э., Габриелян А.

До конца XIX – начала XX веков теоретическая и эмпирическая социологии развивались параллельно и в отрыве друг от друга. Это было связано с тем, что теоретикам не требовалось строгого эмпирического подтверждения их спекулятивно-умозрительных конструкций, а эмпирики не испытывали потребности в теоретической интерпретации полученных данных. Начало XIX века является важной вехой в истории становления эмпирической социологии в Европе. К этому времени система сбора социально-демографической и социально-экономической информации через церковные приходы и государственные финансовые инспекции перестала соответствовать запросам быстро развивающегося общества и власти. В 1801 году в Англии возобновляется проведение регулярных переписей населения, возникают первые статистические службы и общества (Манчестерское и Лондонское статистические общества). Как свидетельствует А.И. Кравченко, интерес к эмпирическим исследованиям проявляла не только власть, но и широкая общественность (преподаватели, врачи, члены общественных организаций и т.п.), внимание которой привлекали различные социальные проблемы (преступность, безработица, бедность, проституция и др.).

Основной причиной бурного роста социальных исследований стало резкое обострение проблем в обществе, обусловленных становлением и развитием в нем капитализма, а именно — быстрый рост городов и городского населения в результате индустриализации, поляризация между бедными и богатыми, пауперизация, увеличение преступности и алкоголизма, общее усиление классовой борьбы и т.д. Все это во многом определило и проблематику актуальных общественно-политических учений того времени.

Эмпирические исследования в Англии имеют длинную историю. Еще в конце XVI века Дж. Стоу опубликовал работу «Обследование Лондона», в которой подробно описывались здания, церкви, школы, обычаи английской столицы.

В конце XIX века Дж. Синклер предпринял крупномасштабное эмпирическое исследование социальных проблем сельского населения Шотландии. Основным методом сбора информации было анкетирование. Результатом данного исследования явился огромный массив данных по таким характеристикам населения, как его половозрастная структура, профессиональная принадлежность, вероисповедание, количество безработных, алкоголиков и т.п.

В Англии значительную роль в становлении эмпирической социологии сыграл Чарльз Бут (1840—1916), исследователь, предприниматель-судовладелец, общественный деятель, реформатор. Он и его сотрудники много сделали для изучения населения города, анализируя изменения в структуре занятости, семейные бюджеты, условия труда. Эта большая работа выполнялась с помощью разных методов, в том числе включенного наблюдения (с участием исследователя в наблюдаемых процессах и событиях). Такое исследование позволило Буту изучить жизнь города изнутри. Его результатом явилось вначале трехтомное, а затем и семнадцатитомное сочинение "Жизнь и труд людей в Лондоне".

Ч. Бут явился одним из провозвестников социальной экологии как направления научного знания, одним из первых стал использовать метод социального картографирования. Прожив три года в бедных кварталах Лондона, проведя более тысячи интервью с работодателями, профсоюзными лидерами, рабочими, он осуществил сравнительный анализ условий жизни различных социальных слоев населения, выявил взаимосвязь материального положения людей с уровнем занятости и условиями труда. Ч. Бут проанализировал классовую структуру Лондона конца XIX века. Критериями отнесения к тому или иному классу были количество комнат, занимаемых семьей, и число нанятых слуг. По результатам исследования, к «низшему» было приписано более половины населения города; к «среднему» классу Ч. Бут отнес около трети лондонцев; а шестая часть населения была причислена к «высшему классу». Вместе с С. Раунтри Ч. Бут на основе

значительного массива эмпирических данных установили порог бедности, который составил в конце XIX века один фунт стерлингов.

Процесс дифференциации социальной информации привел к тому, что с середины XIX в. начинает развиваться еще одно направление эмпирических исследований — моральная статистика (нравственная статистика). Главная цель проводимых представителями «моральной статистики» исследований заключалась в сборе и анализе количественных данных о нравственных и интеллектуальных характеристиках (преступность, образование и др.) различных слоев населения (в основном беднейших слоев населения — рабочих и городской бедноты) с целью разработки предложений для социальной политики и социального управления. Урбанизация общества, бурный рост городов в этот период времени выступили основной причиной возникновения данного направления. Хотя бедность, по их мнению, выступала основной причиной, препятствующей моральному совершенствованию индивидов, они не выступали за реорганизацию общества, ограничивались только выдвижением требований улучшения условий жизни людей. С этого времени начинается повсеместный переход от интеллектуально-критической деятельности и теорий, содержащих оценочные суждения, к теориям, опирающимся на достоверные количественные данные о социальной реальности.

* * *

В Англии значительную роль в становлении эмпирической социологии сыграл Чарльз Бут (1840—1916), исследователь, предприниматель-судовладелец, общественный деятель, реформатор. Он и его сотрудники много сделали для изучения населения города, анализируя изменения в структуре занятости, семейные бюджеты, условия труда. Эта большая работа выполнялась с помощью разных методов, в том числе включенного наблюдения (с участием исследователя в наблюдаемых процессах и событиях). Такое исследование позволило Буту изучить жизнь города изнутри. Его результатом явилось вначале трехтомное, а затем и семнадцатитомное сочинение "Жизнь и труд людей в Лондоне".

В этом издании, в отличие от первого, появилось три серии книг: "Бедность", "Промышленность", "Религиозные влияния". Чтобы лучше знать рабочие семьи, их быт, образ жизни, проблемы, Бут некоторое время сам жил среди них. Помимо включенного наблюдения, он использовал и иные методы, прежде всего статистический анализ и изучение демографических характеристик различных профессиональных групп. Рассматривая те или иные области социальных явлений, Бут стремился к их многофакторному анализу. Так, выявляя причины бедности, он разделил их на три группы. Одна была связана с работой, другая — с различными обстоятельствами жизни, третья — с привычками людей.

Анализируя дифференциацию классов ("низший", "средний", "высший"), Бут в качестве критериев рассматривал количество комнат, занимаемых семьей, и число нанятых слуг. В результате "классовая структура" Лондона 1880-х гг. выглядела следующим образом. К низшему классу относилось 54% населения (те, кто не имели слуг и жили в комнате, где находилось более одного человека), к среднему — 30% (один слуга приходился на 4 человека и на каждого—от одной до четырех комнат), к высшему — 16% (все остальные).

По существу, Бут заложил основы изучения, социальной экологии города. Одним из первых он ввел социальные карты городских районов и улиц Лондона с обозначением дислокации бедных и богатых групп населения столицы Великобритании. Впоследствии (1920-е гг.) его опыт и материалы исследования были использованы Чикагской социологической школой при разработке проблем социальной экологии. Бут изучал дифференциацию религиозных влияний на жителей города, занимался статистическим анализом соотношения норм рождаемости и смертности в столице, сыграл большую роль в организации и проведении переписей населения.

Исследования Бута имели не просто большой резонанс, но и послужили своеобразным стимулом для принятия ряда законодательных актов об улучшении положения бедняков, в частности о выплате пособий по безработице, о минимуме зарплаты, о пенсионном обеспечении. Эта практическая сторона эмпирического изучения населения оказалась впоследствии крайне важной особенностью прикладных социологических исследований.

7.2. Развитие эмпирической социологии в конце 19-го века в Франции.

7.3. Развитие эмпирической социологии в конце 19-го века в Германии. Габриелян А.

В Германии во второй половине XIX — начале XX в. эмпирические социальные исследования были связаны, прежде всего, с работами Э. Энгеля, А. Вагнера, А. Левенштайна. Эрнст Энгель (1821—1896) занимался преимущественно социально-статистическими исследованиями, находясь под влиянием научных подходов А. Кетле и Ф. Ле Пле. Вместе с Кетле он был одним из главных организаторов Первого Международного статистического конгресса в 1853 г. Выведенный Энгелем и известный в социальной статистике закон обнаруживает наличие, независимо от общей величины семейного бюджета и размера семьи, определенного приоритета так называемых витальных (жизненных) потребностей в еде, одежде, жилье и т.д. Обследуя бюджеты семей в Бельгии и Франции, Энгель дал типологию семей по уровню доходов и потребления. Он одним из первых доказал, что чем ниже уровень доходов и беднее семья, тем выше доля расходов на питание. Значение работ Энгеля определяется также тем, что он заложил основы практики индексации доходов, которая активно применялась в XX в. в ряде стран, в том числе в 1990-х гг. в России.

Широкую известность не только в Германии, но и далеко за ее пределами получили исследования Адольфа Вагнера (1835—1917), касавшиеся анализа статистики самоубийств в связи с целым рядом факторов: возрастом, профессией, семейным статусом, религиозной принадлежностью. При этом многие положения и выводы Вагнера предвосхитили исследования Э. Дюркгейма, но теории самоубийства как социального явления немецкий социолог так и не создал. Вагнер был также известен тем, что много занимался проблемами обработки эмпирических данных и предложил методику поиска тенденций и закономерностей при большом разбросе этих данных.

Наконец, следует назвать еще одного автора и его исследование эмпирического характера, проведенное в 1907—1911 гг. Это — Адольф Левенштайн. Его книга "Рабочий вопрос" отражает результаты исследования, проведенного методом анкетирования среди шахтеров, металлургов, текстильщиков в восьми индустриальных районах Германии. Из разосланных 8000 анкет (в каждом районе по тысяче) возвратилось 63%. В анкете содержалось пять блоков вопросов: "паспортичка" (социально-демографические данные об опрашиваемом); отношение к работе; мысли во время работы;

надежды, связанные с работой; проведение свободного времени. К сожалению, исследование оказалось неудачным вследствие трудности обработки первичной социологической информации: 26 вопросов анкеты были "открытыми", т.е. не содержали в себе предлагаемых вариантов ответов. Все же следует отметить эту работу как одну из наиболее интересных попыток широкомасштабного изучения конкретной проблемы.

Большую роль в развитии эмпирических исследований в Германии сыграла основанная в 1872 г. университетскими профессорами, чиновниками и предпринимателями "Лига за социальную политику". Ее активными членами были Ф. Теннис, М. и А. (его брат) Веберы, Г. Шмоллер и другие известные ученые. "Лига" была главным центром организации и проведения эмпирических исследований в Германии в 1880—1890-х гг. Они касались положения ремесленников, кустарей, занятых в торговле, на коммерческом флоте, транспорте, и других тем, исключая проблемы индустриальных рабочих (правительство Бисмарка не разрешало их касаться). В ходе и по результатам исследований изучалась методология анкетирования, что было очень важно для становящейся на ноги эмпирической социологии. Идейным лидером "Лиги за социальную политику" был М. Вебер, который, так же как и иные участники организации, проводил собственные эмпирические исследования.

Первая работа Вебера такого рода (1892) посвящалась изучению условий труда и жизни сельскохозяйственных рабочих Германии к востоку от Эльбы. Затем, уже в начале XX в., в 1908 г. он исследует динамику профессиональной карьеры рабочих, проблемы производительности их труда и особенности образа жизни. Результатом этого исследования стала книга "К психофизике индустриального труда" (1909).

Здесь следует специально сказать, что в проведении эмпирических социальных исследований, подготовивших появление эмпирической социологии в XX в., большую роль сыграли работы и других классиков социологии (помимо Вебера), в частности Дюркгейма и Тенниса.

Об исследовании проблем самоубийства Дюркгеймом, использовании им в этих целях колоссального статистического материала уже говорилось в соответствующей главе книги, посвященной его социологическому творчеству. Да и в этой главе мы также ссылались на оценку Дюркгеймом вклада Кетле в изучение самоубийства. Помимо материалов статистического характера, связанных с проблематикой самоубийства, Дюркгейм тщательно собирал и анализировал статистику, касавшуюся вопросов развития обучения и воспитания. Это позволило ему показать динамику образовательного процесса во Франции и выявить перспективы его качественного изменения.

Что касается эмпирических изысканий, проводившихся Теннисом, то необходимо сказать о широком спектре его исследовательских интересов. В нем оказались представленными проблемы преступности, самоубийства, демографических изменений, промышленного роста, деятельности политических партий и движений. Теннис изучал социально-экономические условия жизни некоторых групп населения в Гамбурге (моряков, грузчиков, проституток), подвергая критике государство и его структуры за забвение их интересов. Другими словами, проблемы, поднятые им, были достаточно типичными, они привлекали особый интерес многих исследователей в конце XIX — начале XX в. и подлежали конкретному эмпирическому изучению.

Специально следует обратить внимание на изучение Теннисом преступности. Он анализировал это социальное явление на выборке в 3500 человек, совершивших преступные деяния. О каждом из них немецкий социолог собирал тщательнейшим образом данные, хранившиеся в исправительных учреждениях и архивах полиции. Его интересовали: происхождение преступника, тип поселения, в котором он жил до совершения преступного деяния, семейные условия, образование, профессия, фактическое занятие, профессия родителей (в первую очередь отца), место постоянного проживания и т.д. По существу, Теннис собрал все необходимые данные для того, чтобы "нарисовать" социальный портрет преступника и охарактеризовать преступность как широкое социальное явление. Причем, если до него преступность получила многократные описания статистического характера, то его анализ имел больше социологический крен и оказался прообразом того подхода к исследованию преступности, который стал превалирующим в рамках эмпирической социологии XX в.

Подводя итог рассмотрению эмпирических социальных исследований в XVII—XVIII вв., а затем в XIX — начале XX в., следует подчеркнуть, что они были в целом достаточно разрозненными, не имели разработанной методологии и методики их подготовки и проведения. Существовавшие в то время социологические теории не способствовали проведению таких изысканий, поскольку напоминали по своему характеру глобальные историко-эволюционные схемы, проверить которые на микроуровне оказывалось принципиально невозможно.

Однако свою роль эмпирические социальные исследования, несмотря на все трудности их организации, проведения, обработки полученных материалов и собранной информации, сыграли. Они подготовили появление в XX в. особой линии (направления) социологической науки — эмпирической социологии.

7.4. Развитие эмпирической социологии на рубеже 20 века в США. Зайцева А.А.

В 20-е гг. XX в. центр социологических исследований смещается в США. Последовавший на рубеже XIX-XX вв. переход от теоретической социологии к эмпирической в США был обусловлен необходимостью решения конкретных проблем, связанных с индустриализацией, урбанизацией, возникновением мегаполисов, что привело к появлению теорий деструктивного поведения (девиации), «человеческой экологии» и т.д. Тогда из Европы в США прибывала масса эмигрантов, что породило необходимость их адаптации к новой социокультурной среде. Отчасти поэтому тогда американская социология ориентировалась на узкий практицизм — детальное изучение, например, проблемных областей семьи, преступности. Вследствие этого американская социология обрела свой особый стиль.

Огромную роль в этом процессе сыграла немалая помощь государства и поддержка большинства университетов. В этом и было главное различие от европейской социологии, которая в основном развивалась на инициативной основе. В США социология изначально складывалась как университетская наука. Самой известной социологической школой стала чикагская школа, возникшая на базе первого в США департамента социологии, организованного с момента создания нового университета в Чикаго. Основателем и первым деканом факультета социологии Чикагского университета был Албион Смолл (1854–1926 гг.). Другим «отцом» американской социологии стал Уильям Грэм Самнер (1840–

1910 гг.).Первый в мире социологический факультет, присваивающий докторские степени, возник в 1892 г. в Чикагском университете.

Эти исследователи первыми утвердили либерализм в качестве основной доктрины социологической школы. Значительное внимание Смолл и Самнер уделяли исследованию обычаев, традиций и нравов народов. До сих пор сохранили свое значение идеи Самнера о механизмах формирования обычаев, их роли в развитии общества и укреплении связи между поколениями; разработке понятий «мы – группа» и «они – группа», «этноцентризм» как основ межгруппового взаимодействия.

Если в Европе социологи старались создать универсальные теории, отражающие все аспекты общественной жизни, и использовали для этого общефилософские методы познания, то в США уже в 1910 г. в стране было проведено более 3 тыс. эмпирических исследований.

Главным предметом этих исследований было изучение процесса социализации людей, большинство из которых были мигрантами из Европы, к новым социальным условиям. Наиболее известным из таких исследований стала работа Ф. Знанецкого «Польский крестьянин в Европе и Америке». Именно в этой работе были разработаны основные методологические принципы конкретно-социологических исследований, которые сохраняют свою актуальность и по сей день.

Другим предметом эмпирических социологических исследований в США были проблемы труда и управления. Главным исследователем в этой области стал Фредерик Уинслоу Тейлор (1856–1915 гг.). Этот ученый впервые провел комплексное исследование на предприятиях и создал первую в мире систему научной организации труда.

На основе своего исследования Тейлор сделал вывод о невыгодности различных производственных и организационных новаций самих по себе, так как они упираются в так называемый «человеческий фактор».

В работах Тейлора впервые получил разработку термин «рестрикционизм». Рестрикционизм – это сознательное ограничение рабочими выработки, в основе которого лежит механизм группового давления. На основе всех полученных данных Тейлор разработал множество практических рекомендаций для оптимизации процесса производства, которые пользуются огромной популярностью.

Другим исследователем, значительно обогатившим теоретический и эмпирический материал социологии труда и управления, стал Э. Мэйо.

Под его руководством в условиях жесточайшего экономического кризиса в странах США и Западной Европы были проведены Хоторнские эксперименты. В результате проведения этих исследований было установлено, что главное влияние на производительность труда оказывают психологические и социально-психологические условия трудового процесса. На основе Хоторнских экспериментов социологами была разработана доктрина «человеческих отношений». В рамках этой доктрины были сформулированы следующие принципы:

1) человек – социальное существо, ориентированное на окружающих и включенное в контекст группового взаимодействия;

2) жесткая иерархия и бюрократическая организация противоестественны природе человека;

3) для повышения производительности труда необходима прежде всего ориентация на удовлетворение потребностей людей;

4) индивидуальное вознаграждение должно быть подкреплено благоприятными моральными стимулами.

Лидерами второго поколения чикагской школы были Парк и Берджесс. Главной темой исследования этих ученых стали проблемы урбанизации, семьи, социальной дезорганизации. Парком в научный оборот был введен новый термин «социальная дистанция».

Социальная дистанция – это показатель степени близости или отчужденности индивидов или социальных групп. Другим достижением этих исследований стала разработка концепции маргинальности.

Еще одним отличием американской социологии от европейской является ее связь с социальной психологией. Вместо философской субстанции американцы делали акцент на поведении и действии. Их не интересовало то, что скрыто внутри разума и что не поддается точному измерению. Их привлекало то, что проявляется вовне в так называемом открытом поведении. Так появился бихевиоризм (от англ. behavior – поведение), подчинивший себе в первой половине все социальные науки (экономику, психологию, социологию, политологию).

Положительным в методологии бихевиоризма является стремление к строгости и точности социологических исследований. Однако абсолютизация поведенческого аспекта, внешних форм исследования и количественных методов анализа ведет к упрощенному взгляду на общественную жизнь.

На границе социологии и социальной психологии была создана концепция потребностей Абрахама Маслоу. Ученый разделил все человеческие потребности на базисные (в пище, воспроизводстве, безопасности, одежде, жилище и т. д.) и производные (в справедливости, благополучии, порядке и единстве социальной жизни).

Маслоу создал иерархию потребностей от низших физиологических до высших духовных. Потребности каждого нового уровня становятся актуальными, т. е. насущными, требующими удовлетворения лишь после того, как удовлетворены предыдущие. Голод движет человеком до тех пор, пока он не удовлетворен. После того, как он удовлетворен, в качестве мотивов поведения вступают в действие другие потребности.

7.5. Исследования Джона Синклера.

7.6. Исследования Джеймса Кей-Шаттлуорта.

7.7. Исследования Чарлза Бута. Ковалев В.А.

Англия — в прошлом страна наиболее развитых, классических форм капиталистических отношений — родина многих общественных наук и эмпирических социальных исследований. Первая половина XIX в. была для нее периодом реформ устаревших общественных институтов: системы образования, народного здравоохранения, местного управления, избирательной системы и парламента. Были приняты первые законы о бедных. Социальные исследования, прини-

мавшие, как правило, форму статистических обследований и переписей, составляли часть этого широкого реформаторского движения в социальном законодательстве и политике.

Большое влияние па организацию переписей населения и на содержание их опросных листов во многих европейских странах имело монументальное (21 том) исследование Джона Синклера по проблемам сельской жизни и сельского населения — «Статистическое описание Шотландии» (результаты публиковались с 1791 по 1825 г.). Автор привлек к своей работе шотландское духовенство, что было обычным для того времени, и получил сведения от 881 прихода Шотландии.

Им был составлен опросник, содержащий 116 пунктов, 40 из которых были посвящены географии, минеральным ресурсам и истории прихода, 60 касались его населения: пола, возраста, занятий и профессии, религиозной принадлежности, рождений, смертей, самоубийств, убийств, числа безработных, хронических алкоголиков и т. д.

Остальные вопросы выясняли состояние сельского хозяйства и ремесел. Последующие переписи и обследования в большинстве случаев уже не были связаны с приходом как единицей наблюдения, поскольку как административная единица он разрушался в ходе промышленной революции. Основным объектом анализа становилось отдельное домохозяйство. Сэр Джон Синклер попросил сельских священников Церкви Шотландии ответить на анкету в 160 вопросов, чтобы не только узнать состояние страны, но и чтобы лучше приготовить общество к будущему, «удостовериться в количестве счастья, которым обладают ее обитатели, и в средствах для ее улучшения в будущем». Он получил множество ответов, большинство из которых были хорошими и часто даже великолепными. Результаты многолетней работы были доложены Синклером на заседании Генеральной Ассамблеи Церкви Шотландии и опубликованы в двадцати томах.

В Англии значительную роль в становлении эмпирической социологии сыграл Чарльз Бут (1840—1916), исследователь, предприниматель-судовладелец, общественный деятель, реформатор. Он и его сотрудники много сделали для изучения населения города, анализируя изменения в структуре занятости, семейные бюджеты, условия труда. Эта большая работа выполнялась с помощью разных методов, в том числе включенного наблюдения (с участием исследователя в наблюдаемых процессах и событиях). Такое исследование позволило Буту изучить жизнь города изнутри. Его результатом явилось вначале трехтомное, а затем и семнадцатитомное сочинение "Жизнь и труд людей в Лондоне".

В этом издании, в отличие от первого, появилось три серии книг: "Бедность", "Промышленность", "Религиозные влияния". Чтобы лучше знать рабочие семьи, их быт, образ жизни, проблемы, Бут некоторое время сам жил среди них. Помимо включенного наблюдения, он использовал и иные методы, прежде всего статистический анализ и изучение демографических характеристик различных профессиональных групп. Рассматривая те или иные области социальных явлений, Бут стремился к их многофакторному анализу. Так, выявляя причины бедности, он разделил их на три группы. Одна была связана с работой, другая — с различными обстоятельствами жизни, третья — с привычками людей.

Анализируя дифференциацию классов ("низший", "средний", "высший"), Бут в качестве критериев рассматривал количество комнат, занимаемых семьей, и число нанятых слуг. В результате "классовая структура" Лондона 1880-х гг. выглядела следующим образом. К низшему классу относилось 54% населения (те, кто не имели слуг и жили в комнате, где находилось более одного человека), к среднему — 30% (один слуга приходился на 4 человека и на каждого—от одной до четырех комнат), к высшему — 16% (все остальные).

По существу, Бут заложил основы изучения, социальной экологии города. Одним из первых он ввел социальные карты городских районов и улиц Лондона с обозначением дислокации бедных и богатых групп населения столицы Великобритании. Впоследствии (1920-е гг.) его опыт и материалы исследования были использованы Чикагской социологической школой при разработке проблем социальной экологии. Бут изучал дифференциацию религиозных влияний на жителей города, занимался статистическим анализом соотношения норм рождаемости и смертности в столице, сыграл большую роль в организации и проведении переписей населения.

Исследования Бута имели не просто большой резонанс, но и послужили своеобразным стимулом для принятия ряда законодательных актов об улучшении положения бедняков, в частности о выплате пособий по безработице, о минимуме зарплаты, о пенсионном обеспечении. Эта практическая сторона эмпирического изучения населения оказалась впоследствии крайне важной особенностью прикладных социологических исследований.

7.8. Исследования рабочих семей Фредерика Ле Пле. Тришина В.М.

В мае 1828 года на дорогах Северной Германии можно было встретить двух молодых парней. Они путешествовали пешком, руководствуясь картой и компасом. Это были два друга – Фредерик Ле Пле и Жан Рено, студенты горного института. Пьер был лучшим среди студентов, он отличался ясностью ума и наблюдательностью. Его друг любил поэзию и имел богатое воображение. Для них, будущих горных инженеров, это путешествие было летней практикой. Но друзей волновали не только профессиональные вопросы. Их очень интересовала жизнь разных народов, и они решили исследовать причины, по которым одни народы процветают, а другие приходят в упадок.

Отправляясь в путешествие по Германии, Пьер еще не знал, что посвятит всю жизнь этому исследованию.

Пьер Гийом Фредерик Ле Пле родился 11 апреля 1806 года во Франции. Отец Пьера умер, когда мальчику было всего пять лет. Мать отправила сына в Париж к своей богатой бездетной родственнице. Четыре года он жил в Париже среди образованных людей, которые помогли мальчику развить его способности. В 1818 году в Гавре, где Пьер жил с матерью в скромном домике, он поступил в школу. Тогда и возник у него интерес к изучению обычаев и жизни разных народов. Книга Тацита «О нравах германцев» стала его любимой книгой. В 1825 году Пьер поступил в политехнический институт, а через два года перешел в горный. Его успехи по математике и по специальным предметам были потрясающими. Но, кроме точных наук, его привлекали законы развития общества. Он был уверен, что существует критерий, при помощи которого можно с научной точностью определить причины, ведущие народы к процветанию или упадку.

В горном институте он подружился с Жаном Рено. Они вместе путешествовали с мая по декабрь 1828 года по Германии и успели познакомиться с бытом рудокопов, плавильщиков, дровосеков, угольщиков, сельских жителей и ры-

баков. Останавливаясь в семьях, друзья наблюдали за отношениями и укладом жизни разных людей: бедных и богатых, образованных и не очень. Зимой 1829–1830 годов они изучали жизнь парижан, а с 1832-го по 1840 год совершили восемь путешествий по Испании, Бельгии, Англии и России.

Яркое впечатление произвела на Пьера Англия. Он писал: «Новый луч света озарил мой разум, едва я только ступил на английскую землю. Я испытал удивление, сменившееся глубоким волнением при виде того, как все семьи, с которыми мне приходилось сталкиваться, руководствовались даже в самых обыкновенных своих поступках идеей почитания Бога и подчинения Закону десяти заповедей». Ле Пле обнаружил в Англии огромное уважение к родительскому авторитету и общественным властям.

Исследователь прошел вдоль и поперек всю Европу от Норвегии до Турции, трижды был в Италии и России. Он путешествовал летом, а зимой приводил в порядок свои записи. В 1837 году российский промышленник Анатолий Демидов предложил ему принять участие в экспедиции по исследованию Донецкого каменноугольного бассейна в качестве геолога и специалиста по разработке копей. Пьер Ле Пле составил подробную карту залежей полезных ископаемых. Демидов был в восторге от такого сотрудника и поручил ему реорганизовать уральские копи, где под управлением Ле Пле находилось 45 000 рабочих.

Пьер Ле Пле трижды был генеральным комиссаром Всемирной выставки: в 1855-м и 1867 годах – в Париже, а в 1862-м – в Лондоне. Он написал много книг по горному делу, а также по социологии. В результате многочисленных путешествий и общения с людьми разных народов и разного достатка родилась замечательная книга «Основная конституция человеческого рода». В ней автор дает ответы на вопросы, которые волновали его в юности.

Он установил, что все люди имеют две основные потребности. Первая из них – изучение и соблюдение нравственного закона, и вторая – обладание хлебом насущным. Ле Пле увидел, что процветающие народы придерживаются принципов, которые он назвал основанием, цементом и материалами социального здания.

Основание – это Закон десяти заповедей и авторитет родительской власти. Народ, в котором основой жизни является соблюдение законов Божьих и почитание родителей, живет и будет жить благополучно.

Цемент – это духовная и верховная власть. Народ, для которого Бог является Господом и который уважает государственную власть, будет процветать.

Материалы – это правильные отношения между людьми в процессе добывания хлеба насущного: сильные помогают слабым, богатые покровительствуют бедным, младшие почитают старших. К материалам относится и устройство семьи. Родители призваны продолжить Божье дело творения на земле, они дают жизнь новым существам. Бог поручает родителям бессмертные души детей, которых они должны вести к вечности. Родительская власть – это единственная власть, установленная Богом в Законе десяти заповедей, и это самая высокая власть.

Работая как организатор и консультант по горному делу и металлургии в разных странах Европы, он подробно изучал особенности жизни каждой семьи. Итоги этих исследований обобщены в его книге "Европейские рабочие". Ее первое издание написано в полемике с сен-симонистами (1855), а затем расширено до шести томов (1877—1879 гг.). В 1878 г. издана трехтомная "Социальная реформа во Франции" Ле Пле. Труды Ле Пле стали образцами применения методов социальной статистики.

Изучая семью, Ле Пле положил начало монографическому методу в социологии. В качестве обязательных элементов описания семьи он включал: 1) общее описание местности, занятий в данном районе и самой семьи; 2) источники существования; 3) образ жизни; 4) историю семьи; 5) бюджет семьи; 6) элементы общей социальной организации — виды контрактов рабочих с работодателями, учет профессионального продвижения рабочих в данной местности и др.

Основными способами получения информации были личные наблюдения и свободные интервью. Семейная монография дополнялась описанием соседства, корпорации, прихода, города, провинции. П. Сорокин охарактеризовал школу Ле Пле как синтетическую.

Ле Пле разработал методологию и методику теоретического и эмпирического исследования семьи. В рамках первого — теоретического — направления он сформулировал типологию семьи, включающую три основные ее разновидности: патриархальную, нестабильную, промежуточную. Первый тип — это традиционная трехпоколенная семья с общей собственностью и господством отца (патриарха), характерная для села и крестьянства. Нестабильный тип — это двух поколенная нуклеарная изолированная семья, наиболее часто встречающаяся в верхних слоях общества и среди промышленного рабочего класса. Промежуточный тип — это разновидность патриархальной семьи, в которой один из наследников владеет домашним хозяйством, а остальные получают свою денежную долю, что создает для них возможность работать в другом месте. При этом связи с родительским домом не обрываются, он продолжает оставаться "крепостью", в которой всегда можно укрыться от трудностей и потрясений жизни.

Что касается методики эмпирического исследования семьи, то она получила наиболее полное выражение в рамках разрабатывавшегося Ле Пле монографического метода, одним из основателей которого он является. В книге "Европейские рабочие" он оставил описание образа жизни 57 семей, занятых в различных сферах деятельности — сельскохозяйственной, ремесленной, кустарной, промышленной, проживающих в ряде регионов нескольких европейских стран, различающихся по уровню своего экономического развития. Основное внимание в этом описании было уделено семейному бюджету, структуре доходов и расходов, т.е. тому, что можно было четко выразить в количественных показателях.

В целом Ле Пле был горячим сторонником укрепления семьи, причем в ее традиционных нормах. Для этого он предлагал принять серию законов, направленных против дробления семейного имущества и семейной собственности, стимулирующих развитие семейного производства. Особое значение ученый придавал сохранению семейной собственности, которая выступает не только как средство производства, но и как сильный моральный фактор и инструмент развития семейной преемственности. Поскольку он считал, что семья является единственной структурной единицей общества, которая способна защитить работника от колебаний рынка, а человека — от социальных бурь и невзгод, постольку реформы общества, к осуществлению которых он призывал, должны коснуться, по его мнению, в первую очередь семьи.

На решающей роли семьи в обществе основывал Ле Пле свои общетеоретические построения. Как в семье необходим отцовский авторитет, так и в отношениях предпринимателей с рабочими желателен патронаж, патриархальная опека. Однако в условиях становления капитализма во Франции этот добуржуазный консерватизм оказался далек от реальности.

7.9. Адольф Кетле и становление социологии как строгой, эмпирически обоснованной науки.

7.10. Основные направления развития эмпирической социологии: политическая арифметика - Уильям Петти. Арсельгова М.

Политическая арифметика (греч. arithmus - число и politike - искусство управлять государством) первоначально обозначала всякое теоретическое исследование социальных явлений в количественном отношении. Затем этим словом начали обозначать сбор количественных данных, полученных методом массовых наблюдений за социальными явлениями. Первыми «политическими арифметиками» в этом смысле были Джон Граунт, автор сочинения «Естественные и политические наблюдения над записями умерших, главным образом по их отношению к управлению, религии, торговле, росту, воздуху, болезням и т.д. гор. Лондона», появившегося в 1662 г., и Уильям Петти, автор труда с не менее длинным названием «Политическая арифметика, рассуждение о величине и ценности земель, населения, строений, земледелия, мануфактур, торговли, рыболовства, ремесленников, матросов, солдат, государственных доходов, процентов, налогов, ростовщичества, кораблей, банков, об оценке людей, увеличении числа матросов, о милиции, гаванях, позициях, мореплавании, морском могуществе и т. д., насколько все это относится ко всем странам вообще и в особенности к территориям его величества короля Великобритании и его соседей-Голландии, Зеландии и Франции», увидевшего свет в 1691 г. заглавие последнего сочинения и дало начало термину "политическая арифметика".

Роль Петти в науке определяется прежде всего тем, что он был основоположником английской классической политической экономии, расцвет которой связан с именами Адама Смита и Давида Рикардо, живших спустя почти полтора столетия после Петти. Классическая политическая экономия была буржуазной, открыто защищала интересы своего класса. Но в эпоху, когда работали классики, буржуазия еще боролась против феодалов и в определенной мере представляла в этой борьбе интересы всего народа. Это позволило классической политэкономии, хотя она и была ограничена рамками буржуазного кругозора, с большой научной глубиной и объективностью исследовать закономерности капиталистического способа производства.

Петти Уильям (1623-1687) - английский ученый-естествоиспытатель, родоначальник классической политэкономии, изобретатель "политической арифметики" или статистики. Автор первой в мире работы, основанной на экономико-статистическом методе анализа ("Political Arithmetic"); автортрудовой теории стоимости. Родился в семье суконщика. Получил образование в Лейдене, Париже и 3 года обучался в Оксфордском университете. В 27 лет получил степень доктора. Спустя 10 лет стал крупным землевладельцем. В 1658 г. избран в парламент, где выдвинул идеи реформирования налоговой системы, организации статистической службы, проекты улучшения торговли. Будучи профессиональным врачом, он внес в "политическую арифметику" элементы медицины (кроме этого, он был математиком, судостроителем, изобретателем, землемером, музыкантом). Петти считал, что бедность, безработица и преступность это издержки неверной политики государства. Петти доказывал необходимость создания государственной статистической службы и исчисления национального богатства и национального дохода, произвел подсчет этих показателей для Англии и, таким образом, заложил основу современной системы национальных счетов. Рассматривая проблему безработицы и пауперизма, главные надежды в ее решении он возлагал на государство. В последние годы жизни Петти занимался преимущественно вопросами народонаселения, его роста, размещения, занятости и наряду с Джоном Граунтом может быть причислен к основателям демографической статистики. Среди его произведений: «Трактат о налогах и сборах» (1662), «Политическая анатомия Ирландии» (1672), «Политическая арифметика» (1576), «Несколько слов по поводу денег» (1682).

В предисловии к своей знаменитой книге о политической арифметике У. Петти признавался, что «решился говорить языком числа, веса меры, пользоваться лишь доказательствами, которые постигаются внешними чувствами, и принимает в соображение лишь такие причины, очевидность которых лежит в самой природе вещей, предоставляя другим пользоваться теми доказательствами, которые зависят от изменчивых мнений, убеждений, склонностей и страстей отдельных лиц». У. Петти, который положил начало сравнительному анализу различных стран на основе экономических показателей.

Изначально в термин "политическая арифметика" вкладывался высокий научный термин. Поскольку социологии как устоявшейся и признанной обществом системы знаний в первой половине 19 в. не было, а потребность в изучении этого самого общества и составляющих его основу больших масс людей тем не менее существовала, придумали компромиссный термин. Таковым он получился потому, что находился на пересечении разных наук и ни к одной из них не принадлежал. Политическими в ту пору называли любые общественные явления, отсюда берет начало термин "политическая экономия", который следует переводить как общественная экономика. Сегодня ее проблематика созвучна тематическому полю экономической социологии.

7.11. Основные направления развития эмпирической социологии: политическая арифметика - Джон Граунт

7.12. Основные направления развития эмпирической социологии: социальная физика - Адольф Кетле. Арсельгова М., Коршунова А.

К началу XIX в. во Франции уже возникла традиция статистических социальных исследований. Она связана с именами государственных деятелей (Тюрго и др.) и ученых (Лаплас, Кондорсе и др.). После революции 1789 г. Франция стала центром эмпирических исследований проблем народонаселения. В первое десятилетие XIX в. были проведены три переписи населения, возникло Статистическое общество. В 30-е гг. Луи Виллерме, Александр Паран-Дюшатле разрабатывали социально-гигиеническое направление изучения условий жизни трудящихся, особенно рабочих, стал выходить

журнал "Annales d'hygiene publique et de medicine legale". Вклад в криминальную статистику внесли работы Андре Герри, особенно его "Очерки моральной статистики Франции" (1832) . Особый вклад в развитие статистики в целом, в том числе социальной статистики внес Адольф Кетле. Ламберт Адольф Кетле (1796—1874): бельгийский математик; построил "социальную физику ", применив математические методы к анализу статистических данных о социальных явлениях и разработав концепцию "среднего человека "; организовал статистические общества и службы в ряде европейских стран, основал Международное статистическое общество (1853).

Всех сочинений Кетле по статистике насчитывается 65 . Самые важные из них:

- "Sur l'homme et le développement de ses facultés, ou essai de Physique sociale" (Человек и развитие его способностей, или испытание социальной физики);

- "Lettres sur la théorie des probabilités" (Письма о теории вероятностей - Брюссель, 1846);

- "Du système social et des lois qui le régissent" (Париж, 1848; русский перевод — "Социальная система и законы, ею управляющие", СПб., 1886);

- "Antropométrie ou mesure des différentes facultés de l'homme" (Antropométrie или измерения различных способностей человека - Брюссель, 1870).

Труды Кетле в области математики, физики, астрономии (издание с 1835 г. "Annales de l'observatoire" и "Annuaire de l'observatoire") и в особенности метеорологии (наблюдения над температурой Земли, работы по электричеству воздуха, наблюдения над так называемыми воздушными волнами; по его мысли состоялся в 1873 г. в Вене первый международный метеорологический конгресс и было положено начало организации систематических наблюдений над метеорологическими явлениями одновременно в разных странах) имеют несомненную ценность, но главной заслугой Кетле являются его работы в области статистики.

До Кетле в Европе было накоплено немало статистических сведений, прежде всего "политическими арифметиками" в Англии и представителями "государствоведения" в Германии. Но эти сведения оставались скоплениями эмпирического материала, не поддававшегося систематическому анализу, с помощью которого можно было бы делать обобщающие выводы.

Кетле вдохновляла задача подчинить получение эмпирических сведений требованиям, позволяющим применять к анализу этих сведений методы современной математики: теорию вероятностей и др. Для этого, по его мнению, необходимо: 1) чтобы "наблюдения были точны и достаточно численны"; 2) чтобы был "выработан однообразный способ собирания сведений во всех государствах, примиряя общие интересы науки с частными интересами каждой страны".

Кетле развивал собственную концепцию, центром которой служит статистически "средний человек", по-видимому, не зная о концепции Конта относительно "социальной физики". "Человек, которого я здесь рассматриваю, — писал Кетле, — служит в обществе тем же, чем центр тяжести в телах; он — та средняя, вокруг которой колеблются социальные элементы: если хотите, это фиктивное существо, для которого все происходит сообразно средним выводам, полученным для общества. Если хотят установить, так сказать, основы социальной физики, то должно иметь в виду именно среднего человека, не останавливаясь на частностях и аномалиях и не исследуя, может ли такой индивидуум более или менее значительно развить какую-либо из своих способностей... Согласно сказанному, наука должна исследовать:

- каковы законы, согласно которым воспроизводится род человеческий, по которым в человеке развивается его рост, интеллектуальная сила, большая или меньшая наклонность к добру и злу; законы, по которым развиваются его страсти и вкусы; законы, по которым изменяются предметы его производства и потребления; законы, по которым он вымирает, и т.д;
- каково влияние природы на человека; каков размер этого влияния; каковы пертурбационные силы и каково было их действие в тот или иной период; каковы были те социальные элементы, которые тогда оказывали особенное влияние;
- наконец, могут ли силы человека нарушить устойчивость остальной системы.

Возможно ли определить среднего человека? Ведь каждый обладает индивидуальной волей. Да, соглашается Кетле. Но при большом количестве наблюдений обнаруживается, что на число браков, заключаемых в течение года, самое сильное влияние оказывает не воля индивидов, а их возраст.

Кетле показал ограниченность теории Мальтуса, который не обнаружил препятствий росту населения. "Внимательное исследование вопроса доказало мне, — заключил Кетле, — что теория населения может быть сведена к двум принципам, которые я рассматриваю как основные принципы анализа развитая населения и причин, влияющих на него.

1. Население стремится к возрастанию в геометрической прогрессии.

2. Сопротивление (или сумма препятствий его развитию) при равенстве прочих условий равно квадрату скорости, с которой население стремится возрастать.

Эти выводы Кетле предварил замечанием: «Да будет мне позволено вспомнить мысли, высказанные мною по этому поводу в 1827 году, при открытии публичного курса истории наук. "Надо заметить, — говорил я, — что чем больше развивались физические науки, тем больше стремились они в область математических наук, которые являются своего рода центром, в котором они со временем и сосредоточатся. По большей или меньшей легкости, с которой можно приступить к вычислениям, можно было бы даже судить о степени совершенства, которой достигла та или иная наука». Своими трудами Кетле заложил основы социальной статистики. Как писал вскоре после его смерти крупнейший немецкий экономист того времени Адольф Вагнер, «Кетле сделался основателем новой школы настоящих статистиков. Шаг от Зюсмильха к Кетле был переходом от телеологизирующей физико-телеологии к естественнонаучному, физическому направлению» .

Однако впоследствии концепция «среднего человека» Кетле подверглась серьезной критике со стороны Э. Дюркгейма и других социологов. Кетле не представлял себе всей сложности и объема проблемы операционализации социологических понятий. Действительно, необходима была социологическая теория, позволявшая осуществлять обос-

нованные переходы от индивида к обществу и обратно (с помощью понятий «социальная группа», «класс» и др.); в этом смысле позиция Конта была предпочтительнее. Впрочем, напомним, что и Конт был далек от понимания сложности этой проблемы.

Тем не менее, работы Кетле оказали значительное влияние на развитие французской социологии. Дюркгейм оппонировал его концепции среднего человека, но методы социальной статистики были восприняты дюркгеймовским социологизмом.

* * *

Ламберт Адольф Кетле (1796—1874): бельгийский математик; построил "социальную физику ", применив математические методы к анализу статистических данных о социальных явлениях и разработав концепцию "среднего человека "; организовал статистические общества и службы в ряде европейских стран, основал Международное статистическое общество (1853).

К началу XIX в. во Франции уже возникла традиция статистических социальных исследований. Она связана с именами государственных деятелей (Тюрго и др.) и ученых (Лаплас, Кондорсе и др.). После революции 1789 г. Франция стала центром эмпирических исследований проблем народонаселения. В первое десятилетие XIX в. были проведены три переписи населения, возникло Статистическое общество. В 30-е гг. Луи Виллерме, Александр Паран-Дюшатле разрабатывали социально-гигиеническое направление изучения условий жизни трудящихся, особенно рабочих, стал выходить журнал "Annales d'hygiene publique et de medicine legale". Вклад в криминальную статистику внесли работы Андре Геррри, особенно его "Очерки моральной статистики Франции" (1832). Особый вклад в развитие статистики в целом, в том числе социальной статистики внес Адольф Кетле.

Адольф Кетле рано проявил интерес к гуманитарным областям знания, переводил греческих поэтов на французский язык. Одновременно он увлекся математикой и астрономией, получил в 1819 г. степень доктора в университете Гента (Бельгия). Затем он задумал создать в Брюсселе астрономическую лабораторию и в 1823 г. отправился в Париж, чтобы закупить приборы. Здесь Кетле познакомился с крупными французскими математиками Политехнической школы. Огромное впечатление на него произвели Лаплас и Фурье, которые занимались статистическим анализом социальных данных. Его увлекло сочетание абстрактной математики и социальной реальности.

В 1826 г. Кетле был приглашен работать в Королевскую статистическую комиссию для участия в подготовке переписи населения. В 1827 г. он проанализировал статистику преступности. В 1828 г. издал статистический справочник по Бельгии, в который включил большой сравнительный материал по Англии и Франции. В 1831 г. ученый выпустил два меморандума, основанных на статистических данных: "Рост численности людей" и "Тенденции преступности среди лиц различных возрастов". В 1832 г. появилась третья публикация, посвященная анализу данных. К середине 1830-х гг. у него сформировалась идея социальной физики. Обобщив ранние публикации, Кетле выпустил в 1835 г. свою основную работу "Человек и развитие его способностей, или опыт социальной физики", в 1869 г. переизданную, причем подзаголовок стал основным названием: "Социальная физика, или опыт исследования о развитии человеческих способностей".

До Кетле в Европе было накоплено немало статистических сведений, прежде всего "политическими арифметиками" в Англии и представителями "государствоведения" в Германии (о них пойдет речь в разд. II и III данного курса). Но эти сведения оставались скоплениями эмпирического материала, не поддававшегося систематическому анализу, с помощью которого можно было бы делать обобщающие выводы.

Кетле вдохновляла задача подчинить получение эмпирических сведений требованиям, позволяющим применять к анализу этих сведений методы современной математики: теорию вероятностей и др. Для этого, по его мнению, необходимо: 1) чтобы "наблюдения были точны и достаточно численны"; 2) чтобы был "выработан однообразный способ собирания сведений во всех государствах, примиряя общие интересы науки с частными интересами каждой страны".

Кетле развивал собственную концепцию, центром которой служит статистически "средний человек", по-видимому, не зная о концепции Конта относительно "социальной физики". "Человек, которого я здесь рассматриваю, — писал Кетле, — служит в обществе тем же, чем центр тяжести в телах; он — та средняя, вокруг которой колеблются социальные элементы: если хотите, это фиктивное существо, для которого все происходит сообразно средним выводам, полученным для общества. Если хотят установить, так сказать, основы социальной физики, то должно иметь в виду именно среднего человека, не останавливаясь на частностях и аномалиях и не исследуя, может ли такой индивидуум более или менее значительно развить какую-либо из своих способностей... Согласно сказанному, наука должна исследовать:

1) каковы законы, согласно которым воспроизводится род человеческий, по которым в человеке развивается его рост, интеллектуальная сила, большая или меньшая наклонность к добру и злу; законы, по которым развиваются его страсти и вкусы; законы, по которым изменяются предметы его производства и потребления; законы, по которым он вымирает, и т.д;

2) каково влияние природы на человека; каков размер этого влияния; каковы пертурбационные силы и каково было их действие в тот или иной период; каковы были те социальные элементы, которые тогда оказывали особенное влияние;

3) наконец, могут ли силы человека нарушить устойчивость остальной системы.

Кетле не знет, смогут ли [люди] когда-нибудь ответить на все эти вопросы, но ему кажется, что их решение даст самые прекрасные и самые интересные выводы, какие только могут иметь в виду человеческие исследования".

Возможно ли определить среднего человека? Ведь каждый обладает индивидуальной волей. Да, соглашается Кетле. Но при большом количестве наблюдений обнаруживается, что на число браков, заключаемых в течение года, самое сильное влияние оказывает не воля индивидов, а их возраст. "В данном случае, — заключает автор, — действительно наблюдается удивительное подтверждение выставленного нами в начале этой работы положения, согласно которому при увеличении числа подвергающихся наблюдению индивидуумов исчезают физические и нравственные индивиду-

альные особенности и на первый план выдвигаются те главные факты, в силу которых общество существует и сохраняется".

Кетле показал ограниченность теории Мальтуса, который не обнаружил препятствий росту населения. "Внимательное исследование вопроса доказало мне, — заключил Кетле, — что теория населения может быть сведена к двум принципам, которые я рассматриваю как основные принципы анализа развитая населения и причин, влияющих на него.

1. Население стремится к возрастанию в геометрической прогрессии.

2. Сопротивление (или сумма препятствий его развитию) при равенстве прочих условий равно квадрату скорости, с которой население стремится возрастать" .

Эти выводы Кетле предварил замечанием: «Да будет мне позволено вспомнить мысли, высказанные мною по этому поводу в 1827 году, при открытии публичного курса истории наук. "Надо заметить, — говорил я, — что чем больше развивались физические науки, тем больше стремились они в область математических наук, которые являются своего рода центром, в котором они со временем и сосредоточатся. По большей или меньшей легкости, с которой можно приступить к вычислениям, можно было бы даже судить о степени совершенства, которой достигла та или иная наука».

Своими трудами Кетле заложил основы социальной статистики. Как писал вскоре после его смерти крупнейший немецкий экономист того времени Адольф Вагнер, "Кетле сделался основателем новой школы настоящих статистиков. Шаг от Зюсмильха к Кетле был переходом от телеологизирующей физико-телеологии к естественнонаучному, физическому направлению". Академия наук Германии причислила Кетле, в связи с его кончиной, к основателям социологии.

Однако впоследствии концепция "среднего человека" Кетле подверглась серьезной критике со стороны Э. Дюркгейма [2, с. 288— 292, 308] и других социологов. Кетле не представлял себе всей сложности и объема проблемы операционализации социологических понятий. Действительно, необходима была социологическая теория, позволявшая осуществлять обоснованные переходы от индивида к обществу и обратно (с помощью понятий "социальная группа", "класс" и др.); в этом смысле позиция Конта была предпочтительнее. Впрочем, напомним, что и Конт был далек от понимания сложности этой проблемы.

Тем не менее работы Кетле оказали значительное влияние на развитие французской социологии. Дюркгейм оппонировал его концепции среднего человека, но методы социальной статистики были восприняты дюркгеймовским социологизмом.

7.13. Основные направления развития эмпирической социологии: социальная гигиена - Луи Вилларме

7.14. Основные направления развития эмпирической социологии: социальная гигиена - Александр Паран-Дюшатле. Арсельгова М.

Новый этап развития социологической мысли на Западе характеризуется становлением и развитием эмпирической социологии, появлением новых ее направлений и теорий, в частности индустриальной социологии, которая пыталась определенным образом сочетать теоретическую и эмпирическую социологии.

Особенность эмпирической социологии в том, что она формировалась в Европе не в университетах (центрах научной мысли), а в практической сфере — в среде государственных служащих, предпринимателей, врачей, ученых-естественников, учителей. Ее возникновение стимулировалось практическими нуждами капиталистического общества, развитие которого в XIX в. вело к быстрому росту городов (интенсивная урбанизация), поляризации бедности и богатства (как следствия интенсивной индустриализации), пауперизации (обнищанию) населения и увеличению преступности (явлений, неизбежных на стадии первоначального накопления капитала). В этот период наблюдается рост различного рода общественных движений, стремившихся привлечь внимание властей и общественности к социальным порокам и бедам, которые претерпевает общество, выступавших за социальные реформы и просвещение населения. В начале 19 в. правительство западноевропейских стран перестала удовлетворять существующая долгое время система сбора социальной информации через церковные приходы и государственные финансовые инспекции. С 1801 г. после долгого перерыва в Англии и Франции возобновляется проведение регулярных переписей населения, начинает формироваться система статистических служб и возникает достаточно устойчивый заказ на эмпирические исследования. Возникновение госзаказа порождает волну увлечения всевозможными переписями, социальными обследованиями, статистическими описаниями, которые начали проводить официальные учреждения, благотворительные общества, разные государственные комиссии с участием представителей общественности и частные лица (врачи, учителя, предприниматели), формируется система статистических служб и обществ, объединившая энтузиастов эмпирических исследований (Манчестерское и Лондонское статистические общества, Центр всеобщей статистики Франции и т. д.).

Социальная информация, в том числе с промышленных предприятий, собирается через церковные приходы и государственные финансовые инспекции, парламентские комиссии, благотворительные организации, правительство и частных лиц. Частные обследования проводились также и разного рода филантропическими организациями и оппозиционными партиями. Целью обследований было привлечение внимания общественности и официальных кругов к вопиющим социальным болезням общества, прежде всего преступности, безработице, проституции, бедности.

В английской и французской эмпирической социологии можно выделить условно следующие **основные направления:**

1) ***политическая арифметика*** (У. Петти и Дж. Граунт) - простейшее количественное исследование общественных явлений

2) ***социальная физика*** (А. Кетле) - эмпирические количественные исследования физических характеристик человека и установление статистических закономерностей общественных явлений с применением сложных математических процедур (понималась как теоретическая дисциплина). В 19 в. "социальной физикой" стали называть совокупность

эмпирических социальных исследований, основанных на точных методах естественных наук и развивавшихся автономно от социально-философских моделей осмысления общества;

3) ***моральная статистика*** (А. Герри, Дж. Кей-Шаттлуорт) - сбор и анализ количественных данных о нравственных и интеллектуальных характеристиках различных слоев населения с целью разработки решений в области социальной политики и социального управления (один из источников социальной инженерии); 4) ***социография*** (школа Ле Пле)-монографическое описание определенных территориальных или профессиональных общностей необязательно с применением количественных методов обработки данных, но с опорой на статистику и наблюдение, результаты которых обычно используются для анализа динамического (исторического) состояния объекта в различное время. К социографии нередко относят, например, исследования, проведенные Б. и С. Вебб, а также Ф. Энгельсом (<Положение рабочего класса в Англии>). Обоснование статуса социографии как описательного типа исследования, тождественного эмпирической социологии в целом, дал Ф. Теннис. 5) ***социальная гигиена*** (Э. Чадвик, Л. Вилларме, А. Паран-Дюшатле) - эмпирическое описание санитарных условий труда и быта городских промышленных рабочих, классификация социальных показателей здоровья населения на основе опросов, интервью и наблюдения с целью выработки практических рекомендаций для последующего проведения благотворительных социальных реформ;

Социальная гигиена, тесно связана с медицинской гигиенической статистикой. В связи с урбанизацией, индустриализацией и значительным усложнением жизни трудящихся города понадобились исследовательские усилия и практические шаги, направленные на улучшение положения городских низов. Возникли массовые заболевания в связи со скученностью населения, неудовлетворительными условиями жизни и труда его большой части в крупных городах. Причем проблема состояла не только и даже не столько в борьбе с эпидемическими заболеваниями, сколько подчас просто в необходимости соблюдения элементарных санитарных условий в общественных учреждениях и личной гигиены. Изучение этих вопросов и поиск способов их решения выходили за пределы медицинской статистики и упирались в постановку проблем социального характера.

Целью исследований социальной гигиены были дополнения к официальным данным, их конкретизация и разработка рекомендаций для принятия решений на уровне правительств, местных администраций или деятельности благотворительных организаций. Исследования социальной гигиены сосредоточились, прежде всего, на изучении материально-бытовых, санитарно-гигиенических условий жизни и труда, состояния здоровья, медицинского обслуживания, личной гигиены, смертности трудящихся и т.д. *Объектом* социальной гигиены были в основном малоимущие слои городского населения, а ее развитие было обусловлено ростом интереса общественного мнения к жизни низов, ограниченностью официальной информации по этим вопросам, попытками благотворительных организаций и отдельных энтузиастов улучшить условия жизни и труда бедных, особенно люмпенизированных слоев.

Положительный резонанс исследований социальной гигиены нашел проявление в моральном осуждении тяжелых условий жизни бедности, эксплуатации детского труда. Наиболее известными представителями данного направления были в Англии — Э.Чадуик, во Франции — Л.Виллерме (1782-1863), А.Паран-Дюшатле (1790-1836), в Германии — Р.Вирхов (1821-1902).

Паран-Дюшатле — врач (1790—1836), окончил курс обучения в Париже, где в 1814 г. и получил звание доктора медицины. Будучи президентом совета оздоровления Парижа, он много трудился над вопросами гигиены.

Исследовал проблемы социальной гигиены в первой половине XIX в. Вместе с Виллерме и другими сторонниками реформ общественной жизни участвовал в движении за создание государственных учреждений здравоохранения и периодических изданий, где обсуждались бы проблемы социальной гигиены. Европейскую известность Паран-Дюшатле, помимо работы «Общественная гигиена» (1836), принесла двухтомная книга «Проституция в Париже» (1834). Автор использовал в своем исследовании документы полиции, личные наблюдения, интервью и данные статистики. Его интересовали не только демографические характеристики проституток, их число в городе и его изменения во времени, но и черты, раскрывающие быт и психологию этого замкнутого мира - социальное происхождение и место рождения проституток, их социальные характеристики, отношение к семье, браку, религии, а также причины, которые привели их к проституции. Исследование имело целью собрать объективную информацию для более успешной борьбы с этим социальным злом, но закончил его Паран-Дюшатле признанием неизбежности проституции и беспомощными рекомендациями о благотворительной моральной и материальной помощи раскаявшимся проституткам.

«Социальная гигиена» преследовала две цели - во-первых, восполнить недостатки официальной информации о положении городского трудящегося населения, возрастающего в период индустриализации и урбанизации, и, во- вторых, способствовать оздоровлению жизни неимущих слоев. Работы представителей данного направления оказали большое влияние на проведение государственных реформ в области здравоохранения. Также благодаря им в практику были введены новые методы сбора информации (интервью и др.).

7.15. Основные направления развития эмпирической социологии: моральная статистика - Анри Герри. Арсельгова М.

Моральная статистика охватывает широкий круг проблем, связанных с негативными явлениями в обществе. Изучает различного рода преступления и правонарушения, такие как: бандитизм, ограбление, изнасилование, проституция, наркомания, алкоголизм, коррупция и другие отрицательные общественные явления, а так же нарушения морально-этических норм. Моральная статистика изучает не только негативные явления, но и позитивные, которые характеризуют моральный облик людей. К таким явлениям относятся участие граждан в общественных организациях по охране окружающей среды, бескорыстное донорство, участие в различного рода спасательных службах и т.д.

Понятие "моральная статистика" ввел А. Герри еще во второй четверти XIX. Первоначально оно относилось только к статистике преступности, позже его пытались распространить и на изучение брачности и отчасти рождаемости. **Андре-Мишель Герри** (24 декабря 1802 - 9 апреля 1866) был французским адвокатом и статистиком-любителем. Вме-

сте с Адольфом Кетле он может быть расценен как основатель моральной статистики, которая привела к развитию криминологии, социологии и, в конечном счете, современной социологии.

Основные труды:

- «Сравнительная статистика образования и числа преступлений в различных округах» (1829);
- «Очерки моральной статистики Франции» (1832);
- «Моральная статистика Франции и Англии» (1860)

В «Очерках моральной статистики Франции» А.Герри выявляет определенное постоянство в статистике преступлений (количество преступлений в одних и тех же районах страны, а для разного рода преступлений - время года совершения и неизменность распределения преступников по полу и возрасту). Он первым приступил к статистическому изучению мотивов преступлений

Представители моральной статистики (А. Вагнер, А. Герри и др.) особое внимание уделяли анализу бедности как социального явления, показывали низкий уровень образования слоев населения, относимых ими к бедным, и, наоборот, высокий уровень преступности, характерной для них. Это давало основания исследователям ставить вопрос об улучшении условий жизни целых групп и слоев населения, которое могло бы способствовать снижению уровня и показателей их девиантного (отклоняющегося) поведения.

Своими данными А.Герри опроверг широко распространенное мнение, будто основной причиной преступлений является лишь низкий уровень образования. Он выявил связь между уровнем промышленного развития департаментов (обследованию были подвергнуты 85 департаментов Франции) и количеством преступлений.

В настоящее время моральная статистика имеет огромное значение. Она составляет существенную часть социальной статистики, поэтому она содержит показатели, с помощью которых проводится глубокий и всесторонний анализ взаимосвязи преступности с социальными переменами в стране, с ее общим социально-экономическим развитием.

Она широко используется при принятии правительственных решений по совершенствованию управления государством (решение кадровых и бюджетных вопросов) и может отражать, соответствует ли она действующим законам и правилам при планировании различного рода социальных мероприятий и анализе внутренней политики государства. Также данные моральной статистики позволяют правительственным органам не только более результативно бороться с преступностью и эффективно предупреждать ее, но и целенаправленно проводить воспитательную работу с населением. Кроме того, разрабатываемая статистическая информация способствует улучшению организации наблюдения и контроля со стороны соответствующих вышестоящих административных органов за работой милиции (полиции) и судов по предотвращению различного рода преступлений, дает возможность планировать мероприятия по борьбе с преступностью с учетом меняющихся обстоятельств.

Основные показатели моральной статистики.

Анализ данных моральной статистики строится на использовании целого ряда статистических показателей, выражаемых в форме абсолютных, относительных, средних величин, показателей рядов динамики. Абсолютные величины имеют наиболее широкое распространение: это численность лиц, обладающих теми или иными нравственными чертами, число нарушителей закона и т.д

Помимо традиционных видов относительных величин, в моральной статистике используются и некоторые специфические показатели, например коэффициент "пораженности" преступностью различных социальных и половозрастных групп населения. Он исчисляется как отношение доли определенной группы населения в составе контингента преступников к доле соответствующей группы в составе всего дееспособного населения. Аналогичная форма показателя может быть использована и для исследования распространенности прогрессивных начинаний.

Средние величины чаще используются в анализе социальных аномалий и правонарушений. Это показатели средних сроков расследований, среднего возраста нарушителей закона, среднего срока лишения свободы по видам преступлений и др

Показатели динамики исчисляются для оценки скорости изменения показателей нравственного состояния населения во времени.

В силу преобладания в моральной статистике атрибутивных признаков существенное значение приобретают различные непараметрические методы проверки гипотез и непараметрические показатели тесноты связи.

Среди непараметрических показателей тесноты связи широко используются коэффициенты ассоциации, взаимной сопряженности, ранговые коэффициенты корреляции.

Также высокое значение в моральной статистике является исследование влияний социальных, экономических, демографических факторов на нравственный облик людей, изучений условий в которых происходит формирование как негативных, так и позитивных явлений, изучение процессов формирования моральных стереотипов в обществе. Круг источников информации моральной статистики ограничен по сравнению с другими направлениями социальной статистики. Это связано с тем, что вопросам моральной статистики долгое время не уделялось должного внимания в теории и практике, а также тем, что многие характеристики морального облика весьма сложно выразить с помощью количественных оценок. Вместе с тем здесь можно использовать и статистическую отчетность правоохранительных органов, данных Всесоюзных переписей населения, статистики бюджетов, используются результаты опросов общественного мнения. Особое место по ценности информации о нравственном облике граждан занимают данные конкретных социологических исследований.

7.16. Основные направления развития эмпирической социологии: моральная статистика - Джеймс Кей-Шаттлуорт

7.17. Основные направления развития эмпирической социологии: социография - Фредерик Ле Пле.

7.18. Эмпирическое исследование (М. Вебер) аграрных отношений в Германии. Новикова Ю.Б.

Одним из первых, если не самым первым, представил на суд истории подлинно научную программу социологического исследования Макс Вебер. На протяжении своей жизни М. Вебер шесть раз участвовал в эмпирических социальных исследованиях. Его первые опыты затрагивали проблемы условий труда и ценностные ориентации промышленных и сельскохозяйственных рабочих. В них использовались как опросники, так и прямое наблюдение. В последующем применялся также вероятностно-статистический метод. Используя количественные методы, Вебер справедливо полагал, что взаимосвязь социальных явлений можно выразить только в терминах теории вероятностей. Очевидно, что исторический анализ, опирающийся на великое множество фактов, также следует отнести к разновидности эмпирического исследования.

Первый опыт в проведении конкретного социального исследования Вебер получил в 27 лет. С группой университетских профессоров он анализировал причины растущего напряжения в отношениях между правительством и немецкими рабочими, которые в то время находились под сильным влиянием социалистических лозунгов и идей. Ученые поняли, что первое, с чего следует начинать, — это изучение уровня и условий жизни рабочих, причин расхождения между ростом цен на продукты питания и реальной зарплатой. В качестве **практической цели своего исследования** *они провозгласили намерение уменьшить влияние марксистского учения на сознание рабочего класса, снять напряженность в отношениях между трудом и капиталом.*

1890

В 1890 г. более 3 тыс. сельскохозяйственных рабочих был роздан весьма подробный вопросник, в котором респондентам предлагалось детально описать ситуацию, сложившуюся в их районе. Заполненными оказалось 70% анкет. По результатам исследования в Восточной Пруссии М. Вебер подготовил научный отчет, в котором 120 страниц из 890 содержали таблицы доходов и бюджетов рабочих семей.

М. Вебер сразу же подверг критике методологию исследования, характерной особенностью которой являлось:

- смещение выборки (опрашивались исключительно землевладельцы);
- односторонний подход к конструированию содержания анкеты, в которой пре-имущество отдавалось материальным условиям.

Выяснение реального уровня зарплаты, убеждал своих коллег М. Вебер, даст меньше информации, чем выяснение удовлетворенности заработком и ожиданий рабочих.

1891

Годом позже Вебер принял участие еще в одном обследовании крестьян, на этот раз среди низкооплачиваемой их части. Оно проводилось по заказу Евангелического социального конгресса.

Из 10 тыс. разосланных экспертам (протестантским священникам) анкет вернулась одна тысяча.

По своему содержанию вопросник мало чем отличался от того, которым оперировало Общество социальных политиков и который был подвергнут жесткой критике М. Вебером.

На этот раз **анкеты были короче, вопросы объединены в тематические блоки и формулировались более четко.**

Например, вопрос о взаимоотношениях между работодателем и рабочим в опросном листе 1891 г. звучал так: «Превалируют ли еще патриархальные отношения в хорошем смысле слова, когда одна сторона проявляет отеческую заботу, а вторая выказывает лояльность и пони-мание? Ухудшается ли со временем дисциплина?»

Второй вопрос касался разрыва контракта и формулировался следующим образом: «Считаются ли землевладельцы с возрастающим самосознанием сельских работников или они избегают дружеского стиля во взаимных отношениях? Какая манера наказаний превалирует?»

А вот как те же вопросы звучали в анкете 1893 г.: «Являются ли отношения между работодателем и работником патриархальными? Иными словами, забота, с одной стороны, и лояльность — с другой? Как отзываются рабочие о своих работодателях, государственных чиновниках и десятниках? Какие наказания следуют за плохое выполнение работы — телесные наказания, штрафы, удержание из жалованья?»

Во втором исследовании М. Вебер не ограничился постановкой методологических вопросов и стратегическим планом исследования. Теперь он подключился к решению методических проблем, касавшихся, в частности, формулировки анкетных вопросов.

1907

В 1907 г. по предложению своего младшего брата Альфреда М. Вебер начинает цикл обследований промышленных рабочих. Это была третья попытка участия М.Вебера в индустриальных исследованиях.

Поисковая проблема в программе исследования разбивалась на ряд задач и целей. В частности, не-обходимо было выяснить:

1) влияние крупной промышленности на профессиональную судьбу и приватный образ жизни рабочих;

2) степень воздействия социальных и этнокультурных характеристик (включая также условия жизни) рабочей силы на развитие промышленности обследуемого региона.

Эмпирической базой послужили *материалы заводской статистики, наблюдений и интервью с рабочими.*

Вебер разработал несколько методических документов. Например, **«рабочий план», включавший 27 тем.**

В инструкции для интервью, в частности, говорилось о необходимости начинать исследование с описания технологических характеристик предприятий, а затем переходить к географическим и историческим особенностям формирования рабочей силы, квалификации работников и трудностям в обучении. После этого изучалась группа проблем, касающихся деятельности рабочего на фабрике: реализации профессиональных навыков и интересов, внедрения различ-

ных систем оплаты, повышения квалификации, демографических данных, мобильности и т.п. Наконец, последний, собственно социологический блок вопросов затрагивал социальные различия рабочих, уровень сплоченности, семью, быт и досуг.

Формализованный опросник для индивидуального интервьюирования рабочих содержал 27 вопросов, которые, в зависимости от тематической принадлежности, разбивались на два типа:

- первые *должны были обрабатываться статистически* (например, профессия родителей или времяпрепровождение),
- вторые *могли дать только качественную информацию* (причины выбора той или иной профессии, цель жизни и т.п.).

Опыт этого исследования послужил прологом к четвертому эпизоду в «эмпирической» биографии М. Вебера, когда он предпринял детальное исследование производительности труда на текстильной фабрике, принадлежавшей семье его жены. Результаты освещены в работе «Психофизиологические аспекты промышленного труда». Здесь на первых ста страницах приводится аналитический обзор литературы и данные о лабораторных экспериментах по индустриальной психологии. В методологической части работы Вебер пришел к выводу о том, что лабораторные тесты «с бумагой и карандашом» применимы и к производственным ситуациям. Правда, стоит такого рода обследование весьма дорого — 20 долл. вдень. На следующих 120 страницах Вебер излагает результаты проведенного исследования.

1910

Последний эпизод, рассказывающий о Вебере как эмпирике, относится к 1910 г. и его сотрудничеству с Немецким социологическим обществом. В своей обычной манере он сосредоточился главным образом на историко-сравнительных проблемах — организации и распределении власти в газетах, которые и послужили предметом исследования. Конкретизируя их, он решил некоторые важные методические вопросы составления инструментария, хот; основное внимание Вебер уделил методологическим проблемам, например вероятностной природе социологических индикаторов. И в предыдущем пятом эпизоде, когда он косвенно принимал участие в исследовании 8 тыс. рабочих — шахтеров, литейщиков и текстильщиков, — обсуждая вопросы с его автором, А. Левенстайном (по его просьбе Вебер давал консультации при подготовке и проведении исследования, хотя лично в нем не участвовал), Вебер сосредоточился на методологических вопросах: принципах классификации респондентов по профессиям и социально-демографическим показателям, на измерении индикаторов и операционализации понятий

Классифицируя поведение рабочих, Вебер выделил два типа действий: 1) к рациональному типу он относил такие действия, при которых рабочий сознательно регулировал производительность труда в соответствии со своими намерениями и материальными целями; 2) другой тип включал несознаваемые мотивы, скрытые действия, которые проявлялись только в конечном итоге, — например, в сдерживании производительности труда (выработки) — без должного понимания рабочим самого механизма поведения

Резюме

Вебер систематически участвовал в проведении эмпирических исследований на протяжении 20 лет. Он сознательно поставил целью совершенствовать технику и методику количественного измерения, эмпирическое искусство. Его методологическая компетентность и квалификация со временем росли.

Обобщение эмпирических данных и сравнительно-исторический анализ древнеримского и прусского аграрного капитализма натолкнули Вебера на вывод о сходстве политической судьбы двух обществ, о сходстве уклада жизни римской земельной аристократии и прусского юнкерства. Так, эмпирические исследования в области аграрного труда стали неотъемлемой частью его исторической социологии труда. Программа эмпирического исследования была наиболее подробно проработана М. Вебером на примере изучения промышленного труда.

Главная работа Вебера по методологии индустриальной социологии называется **«Методологическое введение к проекту Общества социальной политики об Отборе и адаптации рабочего класса крупной индустрии»**, которая первоначально была подготовлена «на правах рукописи» в 1908 г., а затем опубликована Марианой Вебер в 1924 г. в собрании сочинений М. Вебера и больше ни разу не переиздавалась.

«Методологическое введение» Вебера, считающееся сейчас классикой индустриальной социологии, представляет, по существу, краткий учебник по организации и проведению эмпирического исследования, разработанный на примере одной конкретной темы: отбор и адаптация промышленных рабочих. Обычно программа социологического исследования начинается с постановки проблемы, выдвижения цели и задач, развертывания теоретической модели предмета изучения.

Вебер не просто подчеркивал эмпирический статус социологии, участвовал в полевых опросах лично и побуждал к этому других. *Через эмпирические исследования Вебер, как можно предположить, стремился вывести социологию на путь строгой доказательной науки.* Напротив, теоретические догадки, фактологические иллюстрации, несистематизированная статистика, лишенная концептуальных оснований, как и социальное реформаторство и филантропия, исповедуемые Обществом, оставляли социологию в рамках гадательной дисциплины с явным привкусом политической ангажированности.

Решая ключевые вопросы социологии, *Вебер не ставил задачей собрать огромное море эмпирических фактов (которые его предшественники представляли в качестве исходной основы научного поиска), а затем на их основе делать теоретические умозаключения.* Вебер начинал с проработки методологической позиции и затем уже на базе четко сформулированных познавательных принципов возводил сложное теоретическое здание науки и подкреплял его неопровержимыми эмпирическими фактами.

Социология Вебера удивительным образом соединяет в себе черты качественной и количественной социологии. С одной стороны, он выступал за познание человеческих мотивов и смысла поступков, за своеобразное вглядывание или разглядывание ценностного мира, в котором приходится жить индивиду, с другой — он настаивал на том, что

основанием социологии вы-ступает эмпирический материал, который следует изучать при помощи методов математической статистики.

7.19. Центральные принципы количественной методологии: операционализм, квантификация и бихевиоризм. Ариянц К.В.

В первой четверти 20 века мировым лидером в развитии эмпирической социологии становятся США. Уже к 1910 году в стране было проведено около трех тысяч эмпирических исследований с использованием статистической техники. Уже в первой методологической программе - физикализме - Дж. Ландбергом (30-е годы) заявлены центральные принципы количественной методологии: операционализм, квантификация и бихевиоризм. Благодаря усилиям П. Лазарсфельда, Г. Блейлока, П. Бриджмена, У. Огборна, Р. Мертона, Г. Зеттерберга закладывается математико-статистический и методико-методологический фундамент эмпирической социологии. Проникновение математики в социологию обогатило ее кластерным, факторным, корреляционным и другими методами анализа данных, а взаимодействие с психологией привело к развитию точных методов измерения явлений: тестов, шкал, социометрии, психодиагностических процедур и т.д.

В 30-е гг. Ландберг формулирует так называемую прагматическую эпистемологию, центральными принципами которой были операционализм, квантификация и бихевиоризм (который запрещал изучать субъективные состояния - мотивы, ценности, стремления - как неподдающиеся точной фиксации и количественному измерению). Дж. Ландберг был убежден, что в социологическом анализе должна использоваться концептуальная схема, выработанная в современной физике. Уравняв социологию и физику, он ликвидировал качественное своеобразие социального метода.

Предвидение Дж. Ландберга о том, что социология постепенно «перейдет на рельсы» естественной науки, во многом оправдалось. Усилиями Дж. Ландберга, П. Лазарсфельда, В. Кэттона, Р. Мертона, С. Додда, С. Стауффера, Р. Бартона, М. Розенберга, Г. Блейлока, Г. Зеттерберга, У. Огборна, П. Бриджмена американская социология получает прочный методологический фундамент и на протяжении многих десятилетий развивается как точная наука, использующая современный математический аппарат и статистическую теорию. Благодаря сильному влиянию бихевиоризма западная социология развивается прежде всего как поведенческая наука и входит наряду с экономикой и психологией в систему социальных наук. Эпоха развития ее как гуманитарной (т.е. философской) науки с акцентом на интерпретивный метод, характерный для Вебера, уходит в прошлое вместе с эпохой «высокой классики».

Наряду с принципами бихевиоризма и «открытого» поведения в социологии главенствующими являются принципы операционализма и квантификации. Операционализм - это конкретизация социологических понятий или сведение их к таким индикаторам, которые можно описать некоторой совокупностью операций. Квантификация - это количественное выражение, измерение качественных признаков (например, оценка в баллах личных и деловых качеств работника). Проникновение математики в социологию обогатило ее кластерным, факторным, корреляционным, лонгитюдным и другими методами анализа данных. В то же время интерпретация ее в качестве поведенческой науки привела к обогащению социологии методами, применяемыми в психологии и экономике. Из экономики взяты эконометрические методы, моделирование, эксперимент, из психологии - психодиагностические методы. Уже к 40-50-м гг. была завершена разработка всех наиболее известных тестов (шкала измерения интеллекта Векслера, тест Роршаха, тест тематической апперцепции, шестнадцатифакторный личностный опросник Кэттелла), что обогатило прежде всего эмпирическую и прикладную социологию, в том числе индустриальную. Социологи-прикладники уже не могут обойтись без экономических моделей и психодиагностики. Во второй половине XX в. социология в США достигла такого развития, что некоторые ее методы заимствовали психологи.

Операционализм, квантификация, бихевиоризм, часто называемые центральными методологическими принципами концепции Дж. Ландберга, выполняли в ней в действительности подчш-ненную роль, выступая в качестве атрибутов «естественнонаучной» социологии. Поскольку идеалом научного познания он считал современную физику, то и истолкование Ландбергом социального познания было физикалистским. В его теории можно встретить немало понятий из арсенала прежних механицистских, или «энергетических» концепций, таких, как «социальная энергия», «социальный атом» и др. Но учитывая ошибки социологов прошлого, подменявших социальные закономерности физическими, он становится на путь эвристического, т.е. вспомогательного, использования понятий и принципов физической науки. Дж. Ландберг неоднократно указывал, что физикалистское истолкование социальных явлений «не решает социологических проблем, но оно намечает лишь понятийную рамку, внутри которой происходит оценка социальных явлений»[36]. Подчеркивая эвристические возможности использования в социологии методологических приемов и понятий физических наук, Ландберг не см:ог убедительно раскрыть их познавательную ценность, так как не видел качественного своеобразия социальных явлений и стоял на точке зрения инструменталистского истолкования научного знания.

Дж. Ландберг был убежден в том, что социология должна использовать для анализа и описания изучаемых объектов концептуальную схему, выработанную в современной физике. По этой причине он отрицал специфику методов социального познания, на чем настаивали сторонники интерпретативной социологии. Поведение человека, бегущего от разъяренной толпы, и полет листка бумаги, гонимого ветром, по мнению Ландберга, это однопорядковые явления, так как оба они могут быть объяснены в терминах одной и той же системы координат, «описывающей движение тел в поле сил». Согласно его точке зрения, в социологии уже начинает создаваться концептуальная схема, аналогичная схеме анализа физической науки. Так, аналогом физического понятия «поле сил», с точки зрения которого истолковывается движение любого материального объекта, является введенное в социологию понятие «ситуация». Ближайшая задача социологов как раз заключается в том, чтобы анализировать поведение человека в ситуации безотносительно к его внутренние состояниям, т.е. точно таким же образом, как это делается в физике. Попытка распространить принятые в физической науке методы анализа на область социального познания послужила для Ландберга основной предпосылкой для восприятия бихевиористских идей: он полностью отождествляет поведение человека с механическим перемещением физических объектов в пространстве и времени. «Мы будем рассматривать все социетальные явления с динамической

точки зрения... как интерпретируемые внутри той же самой понятийной рамки, которая принимается к описанию любого типа поведения. То есть мы будем рассматривать его как движение внутри поля сил во времени. Наблюдаемые вариации поведения будут рассматриваться как функции энергии, определяемой здесь, как и в других науках, в терминах изменяемого количества движения».

Что же дает использование физикалистской терминологии в социальном исследовании? Сам Ландберг был уверен в том, что интерпретация социологических проблем в терминах физической науки должна помочь более строго выделить область социологического исследования, уточнить и систематизировать существующие термины и, наконец, сформулировать некоторые полезные для социологии гипотезы. Однако в действительности результаты анализа Ландбергом социологии с позиций физикалистской методологии оказались довольно скромными. Так, он приходит к выводу, что предметом социологического исследования должны быть три области общественных явлений - социетальные процессы, социетальная структура и их временные аспекты, связанные с социальными изменениями. Что же касается уточнения социологической терминологии, то в соответствии с принципами операционализма и бихевиоризма он в основном настаивал на элиминации понятий, относящихся к субъективным аспектам человеческого поведения. Как отмечал Н.С. Тимашев, в своей книге «Основы социологии» Ландберг обсуждает те же проблемы, что и большинство социологов, и, стало быть, ничего принципиально нового не вносит в решение социологических проблем. Фактически так оно и есть: Ландберг широко оперирует данными современной социологии, а их физикалистская интерпретация предпринимается в общем-то ради одной главной цели - показать во что бы то ни стало сопричастность социологии естественным наукам.

7.20. Разработка математико-статистического и методико-методологического фундамента эмпирической социологии: Пауль Лазарсфельд.

7.21. Разработка математико-статистического и методико-методологического фундамента эмпирической социологии: Перси Бриджмен,

7.22. Разработка математико-статистического и методико-методологического фундамента эмпирической социологии: Уильям Огборн.

7.23. Разработка математико-статистического и методико-методологического фундамента эмпирической социологии: Роберт Мертон.

7.24. Качественные методы и case study (исследование случая) в массовых опросах. Тришина В.М., Стулова Е.И.

Методология проведения исследования затрагивает и то, какими способами это исследование проводится (например, структура и процесс), и то, каким образом полученная информация анализируется.

Существует два подхода к проведению исследования:

1. Количественный – основан на способах, используемых в естественных науках;
2. Качественный – основан на способах, которые считаются гуманистическими.

Ранние формы исследований зародились в естественных науках: биологии, химии, физике, геологии и имели целью каким-то способом наблюдать и измерять происходящие процессы, чтобы обрести их понимание. Качественные исследования относятся к наблюдениям и измерениям, которые могут осуществляться объективно и повторяться другими исследователями. Вместе с развитием общественных наук: психологии, социологии, антропологии и т. д. появилась заинтересованность в изучении человеческого поведения и социального мира. Общественным наукам стало сложно измерять человеческое поведение более простыми количественными методами, исходя из чего и разработали качественные методы изучения для взгляда дальше, чем «как», «как часто?» и «как много?». А они стали рассматривать «почему?» и пытались расширить и углубить наше понимание социального мира.

Теории, которые использует качественный подход к исследованию, включают:

1. Феноменологию;
2. Этнометодологию;
3. Обоснованная теория;
4. Символические интеракционисты;
5. Интерпретивисты;
6. Критическую социальную науку;
7. Феминизм.

Качественные методы исследования:

1. Интересуются мнением, ощущениями и опытом.
2. Описывают социальные явления с их поступлением – не пытаются манипулировать ситуацией – просто понять и описать.
3. Понимание ищется с помощью целостного подхода, а не просмотра набора переменных.
4. Информация количественного исследования используется для оказания нам помощи в развитии концепций и теорий для понимания социального мира, то есть индуктивный подход к разработке теорий, нежели дедуктивный, используемый количественными методами (другими словами, тестирование теорий, которые уже были предложены).
5. Качественные данные собираются с помощью прямых встреч, то есть через интервью или наблюдения, что является довольно времязатратным процессом.

Качественное исследование занимается «развитием объяснений социальных феноменов»:

1. Мир, в котором мы живем;
2. Почему вещи такие, какие есть;
3. Озабоченность социальными аспектами нашего мира;
4. Стремление дать ответ на вопросы о том,

- почему люди веду себя так, как ведут
- как формируются их взгляды и мнения
- как влияют на людей события, происходящие вокруг них
- как и почему культуры развились именно в таком ключе, в каком они есть
- различия между социальными группами

5. Качественные вопросы:

- как?
- почему?
- что?

Сбор данных для качественных исследований обычно включает:

1. Прямое взаимодействие с индивидами на основе «один на один».
2. Либо прямое взаимодействие с индивидами в группе.

Качественные методы по сбору информации занимают много времени, поэтому информация обычно собирается из меньшего образца, чем в случае с количественными методами, – это делает качественные исследования более дорогими.

К достоинствам качественного подхода можно отнести то, что полученная информация является более богатой и имеет более глубокий взгляд на феномен изучаемого явления.

Основные методы сбора качественной информации:

1. Индивидуальные интервью;
2. Фокус-группы;
3. Наблюдение;
4. Эксперимент.

Другие формы качественного исследования включают:

Лонгитюдные исследования или панельное изучение:

1. Когда исследование проводится на протяжении долгого временного промежутка, и исследователь контактирует с участниками в определенные моменты (каждые два года).
2. Пример лонгитюдного исследования:

«Who Becomes Delinquent» (1973) Веста и Фаррингтона, которое прослеживало взросление 411 лондонских мальчиков школьников возраста от 8 до 18 лет, чтобы определить факторы, являющиеся причинами преступности.

Исторический:

Систематический сбор и объективная оценка информации, относящейся к прошлым событиям, с целью тестирования гипотез по причинам, эффектам и трендам данных событий, которые могут помочь объяснить настоящие события и предсказать будущие (Гэй, 1996).

Case study:

1. Исследование case study – это методология, которая может иметь как качественный, так и количественный подход.
2. При качественном подходе case study обращается к глубинному анализу единичного или малого набора единиц.
3. Единица case study может включать одного человека, группу людей, организацию или институт.
4. Некоторые исследования case study могут включать серию исследований.
5. Исследования case study варьируются по своей сложности:

- От простого, иллюстрированного объяснения одного события или происшествия;
- До более сложного анализа социальной ситуации на протяжении определенного времени;
- До самого сложного подхода, являющегося расширенным исследованием case study, которое отслеживает события, включающие одинаковых акторов на протяжении определенного времени, давая возможность анализу отражать изменения и поправки.

Исследование case study имеет целью предоставить богатство и глубину информации, захватывая столько переменных, сколько возможно, для определения как комплексный набор обстоятельств вылился в образование определенного явления.

Case study, как метод, является крайне универсальным, так как он использует множество методов сбора информации, от наблюдения до тестирования.

Одной из критик case study является то, что исследуемое событие может не представлять более широкие социальные установки и поэтому утверждается, что результаты исследования нельзя использовать для обобщения.

Поэтому цель исследования case study в описании того определенного события в деталях и извлечь из него уроки и развить теорию из этого подхода – это частно и вытекает из контекста.

* * *

В исследовательской практике понятие качественного исследования трактуется достаточно широко. Качественное исследование – исследование, где данные получены путем наблюдения, интервью, анализа личных документов (текстовых, реже визуальных – фото и видео источников). Первичными являются данные о субъективных мнениях людей, выраженные чаще всего пространными высказываниями, реже – жестами, символами, отражающими их взгляды.

Если в количественном исследовании на вопросы: как часто? как долго? мы получаем достаточно объективный ответ, фиксирующий количество, то в качественном исследовании на вопрос: как вам понравился фильм? мы получаем номинальный ответ, обозначающий качество отношения или, другими словами, субъективную ценность, значимость данного предмета для индивида в его собственных словах, исходя из его социального опыта (например, фильм скучный, интересный, любопытный и т. д.).

Качественное исследование проводится, прежде всего, для изучения индивидуального аспекта социальной практики – реального опыта жизни конкретных людей в конкретных обстоятельствах. Но через анализ индивидуального опыта могут исследоваться и более широкие социальные проблемы, касающиеся социальных групп, движений или даже характера функционирования социальных институтов в конкретной социальной ситуации.

Некоторые социальные проблемы требуют качественного подхода, например, при изучении нетипичного индивидуального опыта (религиозные убеждения, потребление наркотиков). Качественные методы необходимы там, где нужно понять природу неизвестного до сих пор феномена, детально описать новые аспекты уже известных проблем или раскрыть скрытые субъективные смыслы или механизмы функционирования социальной практики, что не может быть исследовано путем массовых опросов и количественных данных. В целом, это тонкий инструмент глубинного исследования узкого сегмента социальной жизни.

1. *Наблюдение* – качественный метод исследования, позволяющий изучать людей в их естественной среде, в повседневных жизненных ситуациях. Это форма полевых исследований, которые происходят в реальных условиях, которые, в отличие от эксперимента, никем не контролируются и не структурируются. Это хороший метод для выявления того, что люди действительно делают, а не говорят, что делают.

2. *Глубинное интервью* – неформальная личная беседа, проводимая по заранее намеченному плану и основанная на использовании методик, побуждающих респондентов к продолжительным и обстоятельным рассуждениям по интересующему исследователя кругу вопросов. Беседу проводит квалифицированный специалист, задача которого – понять истинное отношение респондента к обсуждаемому вопросу. Интервью проводится при личной встрече в специальном помещении в отсутствии посторонних лиц. Глубинное интервью может длиться от 30 минут до 3-4 часов в зависимости от задач исследования и особенностей самого респондента.

3. *Экспертное интервью* – разновидность глубинного интервью, в котором отбор респондентов осуществляет по уровню компетентности. Экспертный опрос позволяет выявить интерпретации различных явлений и процессов, уточнить гипотезы, разработать прогнозы и т.д. Интервью проходят в форме беседы по заранее составленному специалистом-социологом плану, исходя из целей и задач клиента. Экспертные интервью могут проводиться при подготовке бизнес-планов новых проектов, киностудий и проч.; на стадии разработки концепции кинопроекта, в сценарный, монтажно-тонировочный и прокатный периоды работы над фильмом.

4. *Фокус-группа* – групповое глубинное интервью, сфокусированное на исследуемой проблеме или конкретном объекте, направленное на определение отношения участников к поставленной проблеме или восприятия того или иного объекта, выявления мотивации тех или иных действий потребителей. Фокус-группа проводится в специально оборудованном помещении и может продолжаться от одного до четырех часов. Ведущий дискуссии (модератор) по специально разработанному сценарию (гайду) предлагает участникам выразить свои мнения, отношения, оценки, описать привычки согласно теме исследования.

5. *Контент – анализ* – анализ содержания стандартная методика исследования в области общественных наук, предметом анализа которой является содержание текстовых массивов и продуктов коммуникативной корреспонденции.

Комплекс многообразных описаний какого-либо фрагмента получил название *case study* – исследование случая. Под case study последним принято понимать детальное, целостное описание индивидуального случая, включенного в более широкий социальный и культурный контекст. В качестве «случая» может рассматриваться культура, сообщество, субкультура, организация, социальная группа, а также такие явления, как верования, практики, формы взаимодействия, т.е. почти все аспекты человеческого существования. Case study – это эмпирическое исследование, которое изучает современный феномен в его реально существующем контексте, когда границы между феноменом и контекстом не очевидны и в котором используется множество разноплановых источников информации.

Анализ случая может включать в себя интервьюирование, включенное наблюдение, анализ личных документов, литературных источников. Весь этот широкий круг методов объединяет идея максимально полного описания критически важного для прояснения данной исследовательской проблемы случая или нескольких случаев. В отличие от массовых опросов, ориентированных на сбор данных о больших популяциях, методология анализа случая не придает большого значения статистической репрезентативности полученных данных. Возможность обобщения и переноса выводов исследования в более широкий контекст обосновывается через «типичность» случая, через возможность теоретического объяснения выбора данного объекта, места и времени его изучения. В основе case study – неструктурированное интервью, но в массовых опросах предпочитаются «вопросники», подлежащие кодированию.

Case study – исследовательская стратегия, предусматривающая применение самых различных методов, и даже необязательно качественных. В методологическом плане работа исследователя, применяющего case study, больше всего похожа на действия исследователя-историка, которому каким-то чудесным образом удалось присутствовать самому при интересующем его историческом событии. Его действия будут заключаться в том, чтобы охватить как можно больше источников информации, собрать как можно больше фактов и доказательств, понять при этом, что в действительности произошло, и попытаться объяснить происходящее с помощью научного, а не обыденного сознания. В методическом плане особенности применения case study заключались в использовании множества источников информации и методов ее сбора, среди которых предпочтение отдавалось качественным методам.

К недостаткам этого метода можно отнести: неизбежную избыточность информации, субъективность исследовательского подхода, сомнения по поводу возможных рамок обобщения.

Таким образом, исходя из вышеизложенной информации, можно увидеть многообразие качественных методов, используемых не только в социологической науке, но и в маркетинге. Такие методы качественного исследования, как фокус-группы и интервью, очень часто используются при проведении исследований относительно предпочтений покупателей в выборе того или иного продукта. Выбор той или иной стратегии исследования зависит от поставленных целей и возможностей исследователей.

7.25. Понятия «социальное исследование» и «социологическое исследование». Новикова Ю.Б., Стулова Е.И.

Понятия «социальное исследование» и «социологическое исследование» широко употребляются в научной и практической сферах. Однако четкого представления о природе, содержании и сущности этих видов научного исследования до сих пор не сложилось. Часто они используются как синонимы, но иногда противопоставляются друг другу.

Социальное исследование - это изучение поведения людей, групп, процессов соц. взаимодействия в различных сферах жизнедеятельности общества.

Социологическое исследование - системное изучение социальных процессов и явлений, характеризующееся:

- всесторонним сущностным анализом предмета исследования;
- эмпирическим способом получения данных об изучаемом явлении, процессе;
- статистической обработкой данных об единичных проявлениях социальной реальности.

Это система теоретических и эмпирических методов обследования социальной реальности с использованием методов статистической обработки данных.

Кратко **различия между двумя типами исследования** можно сформулировать так:

- Понятие «социальное исследование» более широкое, чем понятие «социологическое исследование».
- Понятие «социальное исследование» не отражает стоящую за ним конкретную науку, а «социологическое исследование» — отражает. Это социология.
- Социологическое исследование нормировано идеалом научного метода, а социальное — нет.
- Социологическое исследование определено предметом и тематикой социологии, а также методом, социальное исследование — нет.
- У социологического исследования есть специфический метод, а у социального нет.
- Социологическое исследование — внутридисциплинарный метод познания, а социальное — междисциплинарный.
- Социальное исследование охватывает любые социальные проблемы общества, даже те, которые необязательно принадлежат к социологии, а социологическое — узкий круг проблем, заданных предметом социологии.
- Социальное исследование всеядно и неразборчиво, социологическое — избирательно.
- Социальные исследования (опросы) проводят юристы, врачи, экономисты, журналисты, кадровики. Это общественные социологи. Социологическое исследование проводят только профессионалы. Его отличительная черта — спаянность теории и метода. Этого не понимают первые.
- Источник социологического исследования — научная литература и профессиональная подготовка, социального — популярная литература и обыденный опыт (собственный жизненный опыт или опыт данного ведомства).
- Социальное исследование отражает широкий взгляд на общество, социологическое — узкий, специализированный.

Вопрос о том, чем различаются социологическое и социальное исследование, в науке еще окончательно не решен. Ученые спорят по ряду принципиальных и второстепенных моментов. Этот запутанный вопрос можно разрешить, только если ввести четкие критерии.

Социологическим называется такое исследование, где *одни социальные явления объясняются при помощи других социальных явлений.*

Под **социальным** исследованием следует понимать такое исследование, в котором *социальные факты объясняются через несоциальные.* Таким образом, социальное исследование не принадлежит только области социологии. Это междисциплинарное исследование.

Сформировавшийся ныне на границах социологии широкий пласт прикладных (отраслевых) направлений занят как раз такими междисциплинарными, или социальными исследованиями. Это экономическая социология, социология права (другое ее наименование — социология преступности) социальная инженерия, заводская социология, социальная экология, социальная психология и т.п.

Итак, социологические исследования — это тип внутридисциплинарных исследований. Социальные исследования — это тип междисциплинарных исследований.

* * *

Социологическое исследование в самом общем виде можно определить как систему логически последовательных методологических, методических и организационно – технических процедур, связанных единой целью – получение достоверных данных об изучаемом явлении или процессе для использования этих данных в практике социального управления.

Социологическое исследование включает в себя четыре сменяющих друг друга организационно- автономных и вместе с тем содержательно взаимосвязанных этапа:

1. Методологическую и методическую подготовку исследования;
2. Сбор первичной социологической информации – полученных в ходе социологического исследования необобщенных сведений различной формы (например, ответы опрашиваемых на вопросы анкеты, интервью, записи исследователя в карточках наблюдения, анализа документов и др.), подлежащих в дальнейшем обобщению;
3. Подготовку собранной информации к обработке и ее компьютерную обработку;
4. Математический и содержательный анализ обработанной информации, подготовку отчета, формулирование выводов и рекомендаций.

Конкретный вид социологического исследования обусловлен характером поставленной в нем цели, выдвинутых задач. В соответствии с ними, т.е. в зависимости от глубины требуемого анализа предмета, масштабности и сложности

решаемых задач, различают три основных вида социологического исследования – разведывательное, описательное и аналитическое.

Разведывательное исследование – наиболее простой вид прикладного социологического анализа. Оно решает весьма ограниченные по своему содержанию задачи, охватывает, как правило, небольшие обследуемые совокупности и основывается на упрощенной программе и сжатом по объему *методическом инструментарии*, под которым в прикладной социологии понимается специально разрабатываемый для каждого исследования пакет документов, предназначенных для сбора первичной социологической информации, таких, как: бланк – интервью, массовая или экспертная анкета, карточка для фиксации результатов наблюдения, изучения документов; далее: проекты выборки, математического анализа первичной информации.

Описательное исследование – более сложный вид социологического анализа. По своим целям и задачам оно предполагает получение эмпирических сведений, дающих относительно целостное представление об изучаемом явлении, его структурных элементах. Такое исследование проводится по полной, достаточно подробно разработанной программе с использованием методически апробированного инструментария. Его надежная методологическая оснащенность делает возможным группирование и классификацию элементов исследуемого объекта по тем параметрам, которые выделены в качестве существенных в связи с изучаемой проблемой. Обычно описательное исследование применяется тогда, когда объектом анализа служит относительно большая общность людей, отличающаяся разнообразными характеристиками. В таких ситуациях выделение относительно однородных групп в структуре объекта позволяет осуществить поочередную оценку, сопоставление и сравнение интересующих характеристик, выявить наличие или отсутствие связей между ними.

Аналитическое исследование – самый углубленный вид социологического анализа, ставящий своей целью не просто описание структурных элементов изучаемого явления, но выяснение причин, которые лежат в его основе и обусловливают распространенность, устойчивость или изменчивость и другие свойственные ему качества. В силу такого назначения аналитическое исследование имеет особенно большую практическую ценность.

Понятие «социологическое исследование» широко употребляется в научной и практической сферах наряду с понятием «социальное исследование». При этом данные термины рассматриваются и как синонимичные, и иногда противопоставляются друг другу. Причина такого неоднозначного толкования заключается в следующем.

Экономическая, историческая, юридическая, психологическая и другие теоретические дисциплины, хотя причисляются к категории «социальных» наук, изучают не всю совокупность различных сфер общественной жизни в их целостности, а лишь одну из них, т.е. закономерности функционирования и развития отдельной области жизни. Например, экономика исследует поведение и взаимодействие людей в сфере хозяйственных отношений. Предметом же социологии является изучение общих закономерностей функционирования и развития общества. Т.е. социология имеет своим предметом общие закономерности функционирования и развития общества, чем она собственно и отличается как от частных общественных наук.

Социологическим исследованием в чистом виде, как правило, считают только внутридисциплинарное исследование, создание, организация и проведение которого управляются средствами социологической теории, которое посвящено социологической теме, позволяет продвинуть вперед социологическое знание.

В связи с этим, маркетинговое исследование, к примеру, не является социологическим, даже если оно проводится подготовленным социологом.

Можно выделить следующие различия между социальным и социологическим исследованием:

- Понятие «социальное исследование» более широкое, чем понятие «социологическое исследование»;
- Понятие «социальное исследование» не отражает стоящую за ним конкретную науку, а «социологическое исследование» отражает – социологию;
- У социологического исследования есть специфический метод, а у социального нет;
- Социальное исследование охватывает любые социальные проблемы общества, даже те, которые необязательно принадлежат к социологии, а социологическое - узкий круг проблем, заданных предметом социологии;
- Социологическое исследование проводят только профессионалы;
- Источник социологического исследования - научная литература и профессиональная подготовка, социального - популярная литература и обыденный опыт (собственный жизненный опыт или опыт данного ведомства);
- Социальное исследование отражает широкий взгляд на общество, социологическое - узкий, специализированный.

Таким образом, следует различать понятие «социальное исследование» и «социологическое исследование». Социальное исследование – это междисциплинарное исследование, сформировавшиеся на стыке социологии и обществоведческой дисциплины, например экономики. Социологические исследования – это получение достоверных данных об изучаемом явлении или процессе для использования этих данных в практике социального управления.

7.26. Виды социологического анализа (исследования): разведывательное, описательное и аналитическое. Аношкина М.С., Абрамкина М.О.

Каждая наука располагает своим инструментарием, набором методов, с помощью которого осуществляется исследовательская деятельность и познается истина. Одним из способов получения новых знания является проведение социологического исследования.

Согласно **Добренькову В.И.** и **Кравченко А. И., социологическое исследование** – система теоретических и методических процедур, направленных на получение нового научного, достоверного знания об исследуемом предмете. Это один из основных способов развития социологического знания, который состоит в сознательной концентрации усилий исследователя (коллектива исследователей) на определенных задачах.

Конкретный вид социологического исследования обусловлен характером поставленной цели, выдвинутых задач, в соответствии с чем различают три основных вида социологического исследования (**Дадывыдов С.А., Кравченко А. И., Добренькову В.И.**):

1. **Разведывательное исследование.** Это наименее сложный вид анализа, решающий ограниченные по своему содержанию задачи. Исследование этого вида охватывает, как правило, небольшие общности, основывается на упрощенной программе и простом инструментарии (анкеты, бланк-интервью и т.д.) и используется в качестве предварительного этапа перед глубоким и масштабным изучением избранного процесса или явления.

Потребность в нем возникает в тех случаях, когда предмет исследований относится к числу мало или вообще не изученных еще проблем. В частности, данный вид исследования часто применяется для получения первичной информации о предмете и объекте, уточнения гипотез и задач, выбора инструментария, определения границ обследуемой совокупности в последующем, более углубленном и широкомасштабном исследовании, а также для выявления возможных сложностей, с которыми может столкнуться исследователь в ходе его проведения. Решая перечисленные задачи, разведывательное исследование служит поставщиком оперативных данных.

2. **Описательное (дескриптивное) исследование.** является более сложным видом анализа и предполагает получение таких эмпирических сведений, которые могут дать относительно целостное представление об изучаемом явлении и его элементах. Осмысление, учет такой информации позволяют глубже разбираться в обстановке, с научных позиций обеспечить возможность выбора эффективных средств, форм и методов управления теми или иными общественными процессами. Проведение описательного исследования требует полной, подробно разработанной программы и методически апробированного инструментария. Его надежная методологическая и методическая оснащенность делает возможной классификацию элементов исследуемого объекта по тем характеристикам, которые выделены в качестве существенных.

Этот вид исследования обычно применяется, когда объектом анализа выступает относительно большая общность людей с разнообразными характеристиками, например коллектив крупного предприятия, в котором трудятся люди разных профессий и возрастных категорий, имеющие различный стаж работы, уровень образования, семейное положение и т.д., или население города, района, области, региона. В таких ситуациях выделение в структуре объекта относительно однородных групп позволяет осуществить поочередную оценку, сравнение и сопоставление интересующих исследователя характеристик, кроме того, выявить наличие или отсутствие связей между ними.

3. **Аналитическое исследование.** Самый углубленный вид социологического анализа, ставящий своей целью не только описание структурных элементов изучаемого явления, но и выяснение причин, которые лежат в его основе и обусловливают характер, распространенность, остроту и другие свойственные этому явлению черты.

Поскольку реальность производственной и общественной жизни такова, что выделить в «чистом виде» для изучения какой-либо один фактор, определяющий черты этой жизни, практически невозможно, то в каждом аналитическом исследовании изучается совокупность факторов.

Этот довольно сложный вид исследования в силу своего предназначения имеет особенно большую научно-практическую и теоретическую ценность.

Все стадии работы социолога в аналитическом исследовании отражены в его главном документе – **программе социологического исследования**. Программа социологического исследования включает подробное, четкое и завершенное изложение следующих ключевых моментов:

1. Формулировку и обоснование проблемы.
2. Указание цели, и задач исследования.
3. Определение объекта и предмета исследования.
4. Логический анализ основных понятий.
5. Формулировку гипотез.
6. Определение обследуемой совокупности, построение выборки.
7. Характеристику используемых методов сбора первичной социологической информации.
8. Логическую структуру инструментария для сбора этой информации, логические схемы ее обработки на ЭВМ.

В целом, проведение аналитического исследования включает в себя следующие **этапы**:

1. **Подготовительный**. Продумывание алгоритмов проведения исследования, формулировка проблемы исследования, его целей и задач, гипотез.

2. **Методологический**. Характеризуется написанием программы исследования, выбором методов исследования.

3. **Полевой**. Проведение исследования "в поле" - работа с респондентами, контент-анализ и т.д.

4. **Обработка эмпирической информации**. Создание единого массива данных, поиск корреляций, факторный и кластерный анализ данных и т.д.

5. **Аналитический**. Написание аналитического отчета по проведенному исследованию, подтверждение или опровержение гипотез, разработка рекомендаций.

6. **Внедренческий**. Практическое применение результатов исследования в проблемную сферу.

Подготовка аналитического исследования требует значительных средств, времени, тщательно разработанной программы и инструментария. Нередко при помощи зондажа или описательного исследования собирают те сведения, которые дают предварительное представление об отдельных сторонах изучаемого объекта и предмета, позволяют выбрать оптимальные пути дальнейшего их анализа.

Аналитическое исследование носит комплексный характер. В нем, дополняя друг друга, могут применяться различные формы опроса, анализа документов, наблюдения. Естественно, это требует от исследователей умения взаимоувязывать информацию, полученную по разным каналам.

Таким образом, выбор того или иного вида социологического исследования зависит не только от целей и задач, и прогнозирования будущих результатов, но и от бюджета и умения самого исследователя.

* * *

Социологическое исследование – это система логически последовательных методологических, организационно-технических действий с целью изучения, получения и последующего использования достоверных социальных знаний. Оно требует разработки рациональных критериев, учитывающих особенности объекта исследования. **Социологическое исследование** является основным инструментом познания реальных социальных отношений и процессов в обществе. Всякое такое исследование представляет собой особый род научно-практической деятельности, связанной с раскрытием, теоретической систематизацией и анализом конкретных объектов действительности.

Процесс социологического исследования включает в себя три стадии:

1) стадию осознания теоретической или практической недостаточности существующего знания,

2) стадию формулировки проблемы и выдвижения гипотетического объяснения;

3) стадию эмпирической проверки сформулированной гипотезы, за которой нередко следует стадия переопределения и уточнения проблемы или гипотезы, дающая начало новому исследовательскому циклу.

Выделяются следующие типы исследования.

Разведывательные исследования.

Задача этого пробного исследования состоит в подготовке к основному. Оно проверяет качество основного СИ и охватывает лишь небольшие совокупности исследуемых факторов, работая по упрощенной программе. В ходе пилотажного исследования проверяются все элементы будущего СИ, выявляются трудности, которые предположительно встретятся при его проведении. Иногда во время такого исследования появляются новые гипотезы и собираются оперативные данные. Обычно проводится среди нескольких десятков человек.

Формирование и развитие социальной работы как теоретической и практической деятельности постоянно расширяет проблемное поле исследований в этой сфере: изучение социальных групп риска в изменяющемся мире, создание социальной документации, отражающей основные характеристики объекта, получение информации для прогнозирования и проектирования в социальной работе. Масштабы исследований, уровень их методической оснащенности, объемы знаний, в которых закрепляются результаты социологических исследований этих и других проблем, предопределяют необходимость проведения разнообразных поисковых социологических исследований. Исследования такого типа, проводимые в условиях дефицита знаний об изучаемых объектах или проблемах, называются *разведывательными*. В таких исследованиях относительно больше возможностей для использования качественных методов в сравнении с исследованиями других типов. Разведывательное исследование применяется по отношению к мало изученным социальным объектам в целях их предварительного изучения и описания, с использованием минимума методических средств и материальных ресурсов. К таким исследованиям относятся всякого рода экспресс-анализы социальных проблем, оперативные исследования, «пилотажные пробы» и т. д.

Описательное исследование. Решает более широкий круг аналитических задач, ориентированных на получение целостной, системной информации о структуре, функционировании, модели социального объекта, его типологических свойствах и характеристиках.

Описательные исследования основаны на более высоком уровне осведомленности об изучаемой стороне или проблеме социальной работы. В отличие от разведывательного этот тип исследования предполагает, что при изучении, например, обслуживания инвалидов или деятельности социального работника в школе бóльшая часть информации об этих явлениях известна. Качественно-количественное описание социальной работы в школе, выявление удовлетворенности клиентов социальной работой, структура досуговой деятельности молодежи, социальной составляющей обслуживания кадров – все это предполагает необходимую строгость в эмпирической интерпретации понятий, регистрации и анализе данных. Описательные исследования используются при изучении мнений клиентов по поводу качества обслуживания социальными работниками школьников и студентов, проведения учебных занятий, удовлетворенности различными видами услуг, содержания и структуры социальной работы, а также для других целей.

Аналитическое исследование. Представляет собой наиболее масштабный, сложный вид социологического познания того или иного объекта. Имеет своей целью не только общее описание объекта, но и выявление причин возникновения противоречий в его структуре и функционировании, определение путей и перспектив его развития, проектирование инновационных преобразований. Разновидностями аналитических исследований являются диагностические, прогностические исследования, социальные эксперименты. Социологический эксперимент представляет собой такой метод получения информации об объекте, который предусматривает аналитическую работу социолога в контролируемых, сознательно изменяемых условиях. Аналитические исследования предполагают наличие значительного объема знаний об изучаемой проблеме, накопленных по результатам предыдущих исследований, достаточно разработанные методические основания и исследовательский инструментарий. В данном случае социолог должен быть достаточно осведомлен о состоянии исследований по конкретной проблеме.

Главное отличие аналитического исследования от описательного заключается в том, что оно имеет объяснительные функции. Последние требуют от социолога тщательного обдумывания и выдвижения объяснительных гипотез. Для этого недостаточно знакомства только с литературой. Дополнительная информация может быть получена из бесед или интервью с практиками: заказчиком, специалистами по профилю изучаемой проблемы, клиентами. Собственно аналитическое содержание исследований такого типа реализуется в анализе эмпирических данных и сопоставлении его результатов с объяснительными гипотезами.

Также нередко выделяются **сравнительные исследования** проводятся в тех случаях, когда необходимо сравнить характеристики изучаемого объекта или проблемы во времени или различные объекты по одному и тому же интересующему качеству в одно и то же время. Наиболее часто исследование изменений во времени проводятся в режиме мониторинга с установленной периодичностью опросов. В этом случае предмет оценивания остается неизменным, а состав оценивающих (респондентов) меняется. Другой формой сравнительного исследования является формирование по-

стоянной группы оценивающих так называемой «панели», фиксирующей изменения изучаемого явления (например, качество обслуживания в социальной работе) по более или менее изменяющемуся составу признаков.

7.27. Методы сбора эмпирических данных: опрос, наблюдение и анализ документов. Аношкина М.С., Абрамкина М.О.

Согласно современным теоретикам и авторам книг по социологии (**Г. Е. Зборовский, А. И. Кравченко, В. Н. Лавриенко**), существует множество методов сборов данных эмпирических данных, среди которых основными являются: опрос, наблюдение и анализ документов.

Социологический опрос является специфическим социологическим методом исследования, без которого не обходится ни одно социологическое исследование. Это метод сбора информации, основанной на взаимодействии исследователя с респондентами. Его главной особенностью является наличие вопросов, задаваемых респондентам, и регистрация полученных ответов с помощью специальных приемов, позволяющих собрать достоверную информацию.

Виды опросов:

1. Анкетный опрос. Метод анкетного опроса предполагает сбор данных с помощью бланка анкеты, включающего в себя набор вопросов, определенных образом организованных и адресованных респонденту. Предметом опроса выступают субъективно-оценочные мнения опрошенных по поводу их поведения, ценностных ориентаций, фактов повседневной деятельности, отношения к внешней обстановке.

2. Методика интервьюирования. Предполагает сбор социологических данных путем непосредственного общения (беседы) социолога с респондентом. Данный метод не только расширяет возможности сбора более точной и достоверной информации, но и позволяет глубже проникнуть в проблему исследования.

3. Методика экспертного опроса. Опрос компетентных лиц, специалистов в определенных областях знаний или официальных представителей, имеющих опыт общения в исследуемом коллективе. Опрос специалистов – особая разновидность метода, где многие требования, применимые в массовых опросах, неприемлемы. Эти опросы не анонимны, так как предполагают активное сотрудничество опрашиваемых в выяснении поставленных проблем.

Достоинства опросов состоят в том, что они дают исследователю информацию, которую невозможно получить иным образом. Опрос может выступать как средство сбора первичной информации и служить для уточнения, и контроля данных других методов. Это дешевый, простой и быстрый способ получить необходимую информацию.

Недостатки данного метода кроются в субъективности полученных данных, которые во многом основаны на самонаблюдении опрашиваемых. Не все вопросы можно задать при опросе, не всю информацию можно получить от респондентов.

Наблюдение в социологическом исследовании представляет собой метод сбора и простейшего обобщения первичной информации об изучаемом социальном объекте путем непосредственного восприятия и прямой регистрации фактов, касающихся изучаемого объекта и значимых с точки зрения целей исследования. Единицами информации данного метода являются зафиксированные акты вербального или невербального (реального) поведения людей.

Признаки наблюдения, как метода сбора информации**:**

1. Наблюдение должно быть направлено на **социально важные области**, т. е. на те обстоятельства, события и факты, которые являются существенными для развития личности, коллектива, и в этом оно должно соответствовать социальному заказу со стороны общества.

2. Наблюдение следует проводить **целенаправленно, организованно и систематизировано**. Необходимость этого определяется тем, что, с одной стороны, наблюдение является совокупностью сравнительно простых процедур, а с другой стороны, объект социологического наблюдения отличается большим разнообразием свойств и существует опасность "потерять" наиболее существенные из них.

3. Наблюдение в отличие от других социологических методов характеризуется определенной **широтой и глубиной**. Широта наблюдения предполагает фиксацию как можно большего количества свойств объекта, а глубина — выделение наиболее значимых свойств и наиболее глубинных и сущностных процессов.

4. Результаты наблюдения должны четко фиксироваться и без особого труда поддаваться воспроизведению. Нужно применять процедуры протоколирования, унификации данных, кодирования языка и др.

5. Наблюдение и обработка его результатов требуют особой объективности.

Преимущества наблюдения: непосредственная связь исследователя с объектом его изучения; отсутствие опосредствующих звеньев и оперативность получения информации; метод даёт возможность уловить детали данного явления, его многогранность; гибкость метода; дешевизна.

Недостатки также присутствуют**:** оперативность оборачивается локальностью, ограниченностью изучаемой ситуации, неспособностью охватить совокупность всех признаков познаваемого явления; метод весьма субъективен, личностные качества наблюдателя неизбежно сказываются на его результатах. Поэтому, во-первых, последние подлежат обязательной перепроверке другими методами, во-вторых, к поведению наблюдателей предъявляются особые требования.

Анализ документов – метод, широко используемый в социологии, который применяется для сбора первичной информации. Социологи считают документом любой предмет, специально созданный человеком или группой людей в целях хранения информации. К основным функциям документов можно отнести: ознакомительную; коммуникативную; директивную. В документах используются различные способы закрепления информации – с помощью слов, цифр, символов, рисунков.

Анализ документов можно проводить двумя основными способами:

1. **Традиционный анализ документов** предполагает известный всем способ осмысления содержания документов путем его прочтения, прослушивания и просматривания.

2. **Методика контент-анализа.** Контент-анализ – это формализованный (количественный) метод изучения документов, предполагающий оценку их содержания путем подсчета признаков, существенных для исследования и удобных для последующего обобщения.

Не все документы могут выступить объектом контент-анализа. Необходимо, чтобы исследуемое содержание позволило задать однозначное правило для надежного фиксирования нужных характеристик (принцип формализации), а также чтобы интересующие исследователя элементы содержания встречались с достаточной частотой (принцип статистической значимости).

Существуют **три основных направления** применения контент-анализа:

1. Выявление того, что существовало до текста и что тем или иным образом получило в нем отражение (текст как индикатор определенных сторон изучаемого объекта — окружающей действительности, автора или адресата);

2. Определение того, что существует только в тексте как таковом (различные характеристики формы — язык, структура и жанр сообщения, ритм и тон речи);

3. Выявление того, что будет существовать после текста, т.е. после его восприятия адресатом (оценка различных эффектов воздействия).

Необходимым условием контентного исследования является разработка таблицы контент-анализа — основного рабочего документа, с помощью которого оно проводится. Тип таблицы определяется этапом исследования. Так, разрабатывая категориальный аппарат, аналитик составляет таблицу, представляющую собой систему скоординированных и субординированных категорий анализа. Такая таблица внешне напоминает анкету: каждая категория (вопрос) предполагает ряд признаков (ответов), по которым квантифицируется содержание текста. Для регистрации единиц анализа составляется другая таблица — кодировальная матрица.

Таким образом, существует множество методов сбора эмпирических данных, целесообразность их использования всегда определяется целями и задачами исследования, а также бюджетом и временными ресурсами.

* * *

Опрос - метод получения первичной социологической информации, основанный на устном или письменном обращении к исследуемой совокупности людей с вопросами, содержание которых представляет проблему исследования.

Особенность этого общения состоит в том, что оно, с одной стороны, должно отвечать строгим требованиям научной процедуры, а с другой -исходить из того, что источником информации выступают рядовые участники изучаемых процессов, осознающие эти процессы в рамках повседневного житейского опыта.

Таким образом, в опросе реализуется познавательное взаимодействие двух различных уровней общественного сознания: научного, носителем которого выступает исследователь, и обыденного, практического, носителем которого выступает опрашиваемый респондент.

Виды вопросов

По отношению к цели исследования они классифицируются - программно-тематические (из ответов строятся выводы об изучаемом явлении) ипроцедурные (предназначенные для оптимизации хода опроса) вопросы. В зависимости от целей, с которыми задаются вопросы, они подразделяются на содержательные и функциональные. По содержанию различают вопросы о знаниях, поведении, мнениях, установках, мотивах, а в зависимости от предметной специфики изучаемых переменных - вопросы о труде, досуге, политике, семье, спорте и т.д.

По отношению к личности респондента различают - прямые (например, “Что Вы думаете о событии Х?”, “Чем Вы предпочитаете заниматься в свободное время?” и т.д.), косвенные (например, “Здесь приведены три различных мнения о событии Х. Какое из них Вы считаете наиболее справедливым?” и т.д.),нейтральные, не нарушающие психологического комфорта респондента при формировании ответа.

Прямые (личные) и косвенные формулировки вопросов используются в зависимости от отношения искомой информации к личности респондента. Если исследователю нужна психологически нейтральная или положительная информация, или информация нейтральная или положительная по отношению к чувству собственного достоинства респондента, то прямые вопросы дают достаточно достоверную информацию. Если вопрос требует от респондента критического отношения к себе и окружающим его людям, то для получения достоверной информации его необходимо задать в косвенной форме. При конструировании таких вопросов мы исходим из того, что, отвечая на них, респонденты используют собственный опыт, но сообщают о нем в безличной форме.

По предметному содержанию различают - вопросы, касающиеся предметной специфики изучаемого явления и собирающие сведения о респонденте.

Вопросы о фактах сознания направлены на выявление мнений, ожиданий людей, их планов на будущее. Они могут касаться как объектов, связанных с личностью респондента, так и объектов совершенно не имеющих к нему непосредственного отношения. Такие вопросы представляют собой оценочное суждение, основанное на индивидуальных представлениях, и носят субъективный характер.

Вопросы о фактах поведения выявляют поступки, действия, результаты действия людей. Вопросы о личности респондента, входят во все социологические анкеты, выявляют пол, возраст, образование, профессию и другие характеристики респондента.

По степени стандартизации ответов - различают закрытые (предполагающие выбор респондентом необходимого ответа среди предложенных вариантов),полузакрытые (дающие возможность респонденту либо выбрать ответ среди предложенного набора ответов, либо дополнить его своим вариантом ответа),открытые (респондент должен дать ответ самостоятельно).

По конструктивным особенностям различают - дихотомические (несущие взаимоисключающий характер ответов), поливариантные (набор вариантов предполагает любое их сочетание в ответе), шкальные вопросы.

По функциональному назначению различают - вопросы-фильтры (позволяющие выделить часть респондентов по определенному признаку), контрольные и наводящие (вспомогательные) вопросы.

Функциональные вопросы решают различные задачи по управлению ходом опроса, его психологической атмосферой, логической строгостью. Необходимость в вопросах-фильтрах возникает тогда, когда искомая информация может быть получена не от всей совокупности опрашиваемых, а только от некоторой ее части. Для того чтобы отделить носителей информации, т.е. тех, кому следует задать отдельные специализированные вопросы, и задается вопрос-фильтр.

Наблюдение - это метод сбора первичных эмпирических данных, который заключается в направленности, систематическом восприятии и регистрации значимых с точки зрения целей и задач исследования социальных процессов, явлений, ситуаций, фактов, подвергающихся контролю и проверке.

Стандартизированная техника наблюдения предполагает:

1. наличие предварительно детально разработанного списка событий, признаков, которые предстоит наблюдать;
2. определение условий и ситуаций наблюдения; наличие инструкции для наблюдателей;
3. единообразные кодификаторы для регистрации наблюдаемых явлений.

Вторая разновидность методики наблюдения - неструктурированное, или не стандартизированное наблюдение. В этом случае исследователь определяет лишь общие направления наблюдения, согласно которым результаты фиксируются в свободной форме непосредственно в процессе наблюдения или позднее по памяти.

Процедура наблюдения. Процесс исследования социального явления методом наблюдения условно можно представить в виде следующей последовательности шагов: формулировка проблемы, описание объекта наблюдения, определение задач; определение единиц наблюдения и индикаторов изучаемых аспектов поведения; разработка языка и системы понятий, в терминах которых будут описываться результаты наблюдения; определение выборочных процедур в ситуациях, когда имеется возможность сделать отбор из множества наблюдений; подготовка технических документов для фиксации наблюдаемого явления (карточки, бланки протоколов; кодировочные бланки и т. п.); запись результатов наблюдений; анализ и интерпретация данных; подготовка отчета и выводов по итогам исследования.

Основные достоинства и недостатки метода наблюдения. Главное достоинство этого метода состоит в том, что он дает возможность уловить детали данного явления, его многогранность. Гибкость метода - еще одно качество, имеющее немаловажное значение при изучении социальных явлений. И, наконец, дешевизна - обычный атрибут, присущий этому методу.

Среди недостатков, прежде всего, следует отметить качественный (не количественный) характер выводов, которые, в основном, можно получить в результате наблюдения. Метод редко может быть применен к наблюдению больших совокупностей. Однако наиболее крупный недостаток, очевидно, связан с возможностью привнесения определенной доли субъективности в существо метода и меньшими, чем в других случаях, возможностями широкого обобщения результатов исследования.

Анализ документов. Традиционные методы анализа документов. Документальные источники несут уникальную и разнообразную информацию о социальных явлениях и процессах. Важно найти методы, которые позволили бы извлечь некую информацию с достаточной надежностью. Эти методы включают все многообразие умственных операций, направленных на интерпретацию содержания документов в соответствии с целью исследования.

Анализ документов - это совокупность методических приемов, применяемых для извлечения из документальных источников социологической информации, необходимой для решения исследовательских задач.

Типичным примером анализа текстовых источников может служить изучение научных публикаций и отчетов по проблеме, которое обычно проводится социологом на этапе разработки исследовательской проблемы.

Существуют некоторые приемы оценки качества документального источника. В источниковедении специально выделяются следующие этапы оценки качества документального источника (критика источника):

выяснение условий,

1. целей и
2. причин создания документа,
3. установление его авторства.

Т.е. факторов, которые могли повлиять на достоверность отражения в документе действительного положения дел (например, это ведомственный исследовательский центр или действительно независимый). Иначе говоря, выясняются факторы достоверности документального источника применительно к целям исследования. Установление полноты и достоверности источника относительно целей исследования - главные параметры его оценки до начала исследования.

Количественный анализ документов (контент-анализ). Наиболее существенным ограничением, связанным с использованием традиционных методов анализа таких документов, как газеты и т.п. источники, является возможность, субъективных влияний на результаты анализа, т.е. влияния установок исследователя, его интересов, сложившихся стереотипных представлений о предмете анализа. Эти влияния могут не осознаваться, а строгих критериев для обнаружения подобных влияний при интуитивном анализе не существует. Данный недостаток преодолевается методиками формализованного анализа, которые основаны на статистическом расчете различных объективных характеристик текста. Например, частота публикаций в газете материалов по определенной теме, число строк, отводимых редакцией отдельным темам, рубрикам, авторам, частота упоминаний проблем, терминов, имен. Географических названий и т.п.

7.28. Понятия точечного, повторного, панельного исследования. Аношкина М.С., Ариянц К.В.

Согласно **Добренькову В.И.** и **Кравченко А. И., социологическое исследование** – это один из основных способов развития социологического знания, который состоит в сознательной концентрации усилий исследователя на определенных задачах или система теоретических и методических процедур, направленных на получение нового научного, достоверного знания об исследуемом предмете.

Согласно современным теоретикам и авторам книг по социологии (**Г. Е. Зборовский, В. Н. Лавриенко**), существует множество классификаций социологических исследований, среди которых можно выделить следующие:

1. **Точечное исследование**. Точечное социологическое исследование дает информацию о состоянии и количественных характеристиках определенного явления или процесса в момент его изучения. Точечное, или, как его часто называют, срезовое, социологическое исследование отражает ситуацию только на момент опроса. Целью такого исследования может быть, во-первых, описание распределения каких-то переменных.

Его специфика может быть объяснена на основе различения статического и динамического подходов к изучаемым объектам. Точечное исследование применяется, если исследователя интересует моментальный, статический срез явлений или процессов, даваемый именно в данный момент времени.

Этот вид исследования позволяет получить сиюминутную картину основных характеристик и компонентов изучаемого процесса (явления). Информация, полученная в результате проведения точечного исследования, может быть названа статической, поскольку отражает будто моментальный срез объекта, но не дает ответа на вопрос о тенденциях его изменения во времени. Такие данные могут быть получены лишь в результате нескольких исследований, проведенных последовательно через определенные промежутки времени.

Нужно обратить внимание, что точечное исследование может принять вид **кейс-стади**, который изучает состояние отдельного объекта или процесса в ограниченном пространстве. Этот вид исследования может дать не только представление об отдельной специфике этого объекта, но в определенных случаях претендовать на обобщающие выводы для всех объектов данного типа. Такой подход облегчает интерпретацию полученных данных и дает возможность соотнести наблюдаемые результаты с текущими общественными событиями: политическими скандалами, решениями правительственных органов, изменениями в финансово-экономической ситуации.

2. **Повторное исследование**. Дает информацию о состоянии и количественных характеристиках определенного явления или процесса в динамике. Примером такого исследования может быть лонгитюдное исследование, однако наиболее распространенный пример повторного исследования - мониторинговое исследование.

Мониторинг - это сложный вид комплексного исследования, включающий как методы конкретных социологических исследований (опросы, наблюдения и др.), так и методы социально-демографических, экономических, психологических и иных исследований. Его главные **черты** — комплексность ,планомерность, периодичность**.**

В рамках мониторинга проводятся систематические исследования, например, ежемесячные или ежеквартальные экспресс опросы по актуальным социальным проблемам. Мониторинг позволяет как собирать, так и систематизировать, хранить, производить анализ получаемых данных, а также выдавать их по запросу в требуемой форме.

Мониторинговое исследование является эффективным средством изучения социальной сферы. В таком случае **социальный мониторинг** - целостная система регулярного отслеживания происходящих процессов в социальной сфере и в смежных областях общественной жизни. Социальный мониторинг включает систему отслеживаемых показателей развития социальной сферы исследуемого региона (города, района, области). Его данные включены в систему управления социальной сферой, являясь основой выработки социальной политики.

В условиях проведения в обществе глобальных преобразований и реформ большое значение в социальном управлении придается мониторинговым исследованиям, так как они дают возможность оценивать фактические результаты проводимых реформ, выявлять эффективность общенациональных и региональных программ и проектов. Чем сложнее управленческие задачи и возможные последствия управленческих решений, тем точнее должны быть оценки управленческих действий. **Задачи мониторинговых исследований** заключаются в получении систематической и разносторонней информации:

1. О социально-экономических, политических и других процессах;
2. О состоянии гражданского общества;
3. О взаимодействии гражданского общества с органами государственного и муниципального управления;
4. О влиянии органов государственного и муниципального управления на жизнедеятельность населения.

3. **Панельное исследование**. Исследовательская техника, заключается в сборе данных с использованием одной и той же выборки через определенные интервалы времени. Использование панелей (одних и тех же групп респондентов) эффективно при исследовании тенденций и последствий каких-либо изменений.

Панельные исследования незаменимы и для анализа более сложных причинных моделей с отсроченными эффектами (лагами), петлями “обратной связи” и т.п. Основным **преимуществом** панельного плана с сугубо статистической точки зрения является возможность отделить реальные изменения показателей от разброса, связанного с ошибкой выборки.

Трудности, возникающие в данном случае, связаны с первоначальным формированием выборки, поскольку может быть непросто найти людей, согласных участвовать в долгосрочном исследовании; поддержанием соответствия выборки исследовательским требованиям, что является настоящей проблемой, поскольку респонденты, входящие в состав панели, могут утратить свойство репрезентативности по отношению к исследуемому населению по простой причине участия в исследовании; а также с недолговечностью выборочной совокупности вследствие перемещений респондентов, их потери интереса к исследованию.

Панельные исследования незаменимы в проверке причинных гипотез, особенно в тех случаях, когда отсутствует "естественный" критерий для разделения независимой и зависимой переменных во времени. Например, множество "срезовых" исследований может демонстрировать устойчивую высокую корреляцию между систематическим потреблением алкоголя и проявлениями социальной дезадаптации, однако лишь длительное панельное исследование может дать необходимый материал для того, чтобы решить, ведет ли алкоголизм к дезадаптации либо, наоборот, является ее следствием.

Таким образом, вид социологического исследования всегда определяется целями и задачами самого исследования - будь-то необходимость анализа уникального явления или замера динамики и изучение мнения одной и той же группы респондентов на протяжении времени.

* * *

Точечное исследование (еще его называют разовым) дает информацию о состоянии или количественных характеристиках социального явления на момент изучения. Правда, моментальная фотография события не дает ответа на вопрос о тенденциях его изменения во времени. Примером точечного исследования служит монографическое исследование.

Монографическое исследование в узком смысле — обследование одного или нескольких объектов в рамках хорошо разработанной теории. Напоминает case study, в отличие от которого преследует целью не получение нового знания, а постановку точного социального диагноза, например, определение организационной структуры конкретного предприятия. Монографическое исследование в широком смысле — любое исследование одного или нескольких объектов как с познавательной, так и с практической целью. Объект исследования отбирается типологически на основе имеющейся информации. Предполагается, что он характерен для всего класса явлений.

Монографические исследования распространены в социологии села, где они выступают средством получения «социальных портретов» отдельных сельских поселений. Подобный способ изучения базируется на сборе информации об основных сторонах жизни населения — о структуре семей, занятости, источниках и размерах доходов, особенностях трудовой деятельности, местных обычаях в сфере труда и досуга, традиционных видах общения и др.

Монографическое исследование не претендует на получение репрезентативной информации. Его задача — детальный анализ нового явления, отсутствие информации о котором делает невозможным проведение широкого выборочного исследования. Результаты монографического исследования используются при разработке программ крупномасштабных эмпирических исследований.

Повторные исследования — это совокупность нескольких исследований, проведенных по единой программе и инструментарию последовательно через определенные промежутки времени и призванные получить результаты, характеризующие динамику изменения объекта. Они представляют собой средство сравнительного анализа. К ним относят:

♦ лонгитюдное исследование — длительное изучение одной совокупности лиц;

♦ когортное исследование — изучение лиц одного возраста (поколение) на протяжении длительного времени. Цель — анализ изменений в образе жизни, ориентация людей одного поколения. Объекты исследования меняются, но люди сохраняются;

♦ трендовое исследование — исследование, проводящееся на одной и той же генеральной совокупности с интервалом во времени и с соблюдением относительно одинаковой методики. Цель — установление тенденций (трендов) социальных изменений. Пример — переписи населения;

♦ панельное исследование — исследование, проводящееся по единой программе, на одной и той же выборке и по единой методике через определенный интервал времени. Цель — анализ динамики событий. Люди могут меняться, но объекты исследования (цех, предприятие) сохраняются.

Панель — это совокупность одних и тех же респондентов, опрошенная в базовом и повторном (например, через 15 лет) исследовании. В повторном это будут уже люди, повзрослевшие на 15 лет. Псевдопанель — совокупность респондентов подобранная так, что по основным параметрам — возраст, образование, профессия — она напоминает базовую, но это не одни и те же люди (например, молодые рабочие в 1962 г. и молодые рабочие в 1976 г.).

Панельное исследование (рассматриваемое как одна из разновидностей лонгитюдных) — один из видов социологического наблюдения, в котором информация собирается посредством нескольких (не менее двух) опросов членов постоянной выборочной совокупности (панели). Так как информация охватывает данные, полученные от каждого члена панели в двух (или более) временных точках, то появляется возможность наряду с совокупными сдвигами изучать и индивидуальные изменения.

Панельное исследование применяется для изучения причинных связей и утвердилось в практике исследования общественного мнения. Временной интервал между повторными опросами в таких исследованиях, как правило, невелик (от нескольких дней до нескольких месяцев), а конструкция исследования нередко принимает вид плана «до и после».

В зависимости от выдвигаемых целей повторный сбор информации может проходить в два, три и более этапов. Длительность временного интервала между начальной и повторной стадиями может быть самой разной, так как скорость протекания самих социальных процессов различна. Часто именно свойства самого объекта подсказывают временные интервалы для проведения повторного исследования. Типичный пример — получившие известность в 1960—80-е гг. исследования тенденций реализации жизненных планов выпускников средних школ: первый раз их опросили накануне выпускных экзаменов, а затем в интервалы времени, определяемые окончанием приема в вузы и стадиями трудовой карьеры.

Лонгитюдное исследование (от англ. longitude — долгота) — исследование, предполагающее последовательную многократную регистрацию определенных показателей через строго установленные промежутки времени с целью определить динамику их изменения и взаимовлияния. Первоначально лонгитюдное исследование (как метод «продольных срезов») сформировался в детской и возрастной психологии, где он применялся в качестве своеобразной альтернативы методам «поперечных срезов». Первым ввел его в психологию американский психолог, создатель Йельской клиники нормального детства, Гезелл Арнольд Луций (1880—1961), назвав его методом продольного изучения одних и тех же детей в течение определенного периода времени (чаще всего с рождения до подросткового возраста). Одним из первых разработал и реализовал программу лонгитюдного изучения на примере большого контингента одаренных детей американский психолог Льюис Термен (1877—1955). Позже лонгитюдное исследование проникло и в другие науки, в том числе в социологию, где оно понимается как неэкспериментальный тип исследования, при котором данные собираются с одной и той же выборки в более чем одной временной точке. Поскольку наблюдается одна и та же выборочная сово-

купность в течение длительного времени, то данные, полученные в разных наблюдениях, правомерно интерпретируются как изменения во времени, характеризующие одного и того же человека (объекта), а не как различия, характеризующие разные выборки, пусть и полученные на одном и том же объекте.

Лонгитюдное исследование хорошо зарекомендовало себя как в крупномасштабных, так и в небольших исследованиях. Например, в Великобритании Бюро переписи и выборочных обследований строит лонгитюдные исследования на выборке в 1% от генеральной совокупности. За основу социологи берут данные переписи 1971 г. Через определенные временные интервалы ученые прослеживают изменение показателей: занятости, уровня жизни, смертности, характеризующих все население.

Самым крупным мероприятием такого рода в нашей стране считается исследование семейных бюджетов, проводившееся еще в советские времена Госкомстатом. Это панельное исследование ежемесячных доходов и расходов с выборочной совокупностью в 48 600 домохозяйств, являлось основой для всех государственных статистических отчетов. Его историческим преемником стало Российское лонгитюдное мониторинговое исследование (RLMS), которое осуществляется с 1992 г. при финансовой поддержке Мирового банка. Правда, на этот раз оно имеет совсем иную методологию и в гораздо большей степени соответствует жестким международным стандартам. Российское лонгитюдное мониторинговое исследование, на данные которого опираются многие социологические публикации (в том числе в ведущем отечественном журнале «Социс»), использовалось как основа для определения уровня бедности в России, Этот опрос проводился как панельный в два цикла. Первый цикл был проведен в сотрудничестве с Госкомстатом, основанием для него послужила начальная выборка в 7200 семей. Он состоял из четырех волн с июля 1992 г. по январь 1994 г. и был, главным образом, направлен на улучшение учета количества бедных, изучение здоровья и качества питания в России. Второй цикл проводился ежегодно с осени 1994 г. Его проводила исследовательская группа Института социологии РАН под руководством ученых Университета Северной Каролины, финансируемых главным образом Агентством Международного Развития США (USAID). Цикл проводился на выборке в 4 тыс. семей. И хотя выборка была намного меньше, чем выборка Госкомстата, организация опроса во втором цикле, по мнению С. Кларка, более предпочтительна и технически дает возможность аккуратно оценить точность обзора.

Лонгитюдный, или продолженный во времени, длительный тип исследования особенно активно применяется в социологии поколений. В нашей стране известны несколько проектов на тему «Пути поколения». Один из них проводит Научно-исследовательская лаборатория по проблемам молодежи факультета социологии Барнаульского университета под руководством С. Григорьева. На другом полюсе шкалы применения данного метода располагаются такие объекты, как учебный класс или рабочая бригада, над которыми можно проводить наблюдение в течение довольно Длительного времени. В лонгитюдном исследовании, крупно и маломасштабном могут применяться структурированная анкета, формализованное и неформализованное интервью. Зато в психологии лонгитюдное исследование активно используется в качестве модификации экспериментально-генетического метода, т.е. как длительное и систематическое изучение одних и тех же испытуемых, позволяющее определить возрастную и индивидуальную изменчивость фаз жизненного цикла человека. Лонгитюдное исследование нередко ведется в условиях естественного эксперимента. Лонгитюдное исследование как разновидность повторного исследования иначе называется мониторингом.

7.29. Зарождение социальной статистики в России.
7.30. Земская статистика. Ковалев В.С., Рязанцева Ю.Е., Лебедева А.

Земская статистика — статистические работы земств по обследованию главным образом состояния сельского хозяйства и процессов его социально-экономического развития.

Подобные исследования, как правило, проводились по собственной инициативе земских учреждений в связи с потребностью земств в наличии материалов о ценности и доходности земель и другой недвижимости для правильной раскладки земских повинностей, а также для сбора сведений о продовольственных нуждах населения. Иногда целью земской статистики был сбор сведений о потребностях в сфере образования, здравоохранения, объёмах региональной промышленности и торговли. Кроме того, к земской статистике можно отнести и сбор земствами различных сведений (например о справочных ценах) по требованию администрации подотчётных территорий. Часто работы по земской статистике содержали описание хозяйственного быта, вследствие чего под именем земской статистики часто подразумевается и местное исследование хозяйственных отношений. При этом врачебное дело, страхование, а иногда и школьное дело имели свою статистику, составляемую специальными органами, а не общими статистическими земскими учреждениями.

Несмотря на то, что необходимость сбора статистических сведений осознавалось деятелями земств с момента их образования, первые статистические исследования земствами были проведены лишь в 1870 году: по поручению вятской губернской земской управы В. Я. Заволжский провел обследование в 15 волостях Слободского, Орловского и Котельнического уездов. В следующем году вятское губернское земство имело уже на службе отдельного статистика - Н. Н. Романова. В том же 1870 году рязанское губернское земство начало исследования оценочного характера по всем уездам губернии.

В 1871 году началось проведение статистических исследований в Тверской губернии. Их тверская губернская управа поручила В. И. Покровскому. В 1874 году начало действовать статистическое бюро херсонского губернского земства. В декабре 1875 года хозяйственно-статистические работы были начаты в Московской и Черниговской губерниях. В Московской губернии статистическими работами руководил В. И. Орлов, а в Черниговской — П. П. Чирвинский, В. Е. Варзар и А. А. Русов.

С января 1876 года открылось статистическое бюро при пермской губернской управе, с 1879 года начались работы в новгородском губернском земстве, в 1880 году статистические работы начались в Тамбовской и Харьковской губерних, в 1881 году — в Екатеринославской, Курской, Полтавской, Рязанской и Санкт-Петербургской губерниях, в 1882 году — в Саратовской и Самарской, в 1883 году — в Казанской, в 1884 году — в Воронежской, Смоленской и Та-

врической губерниях, в 1885 году — в Орловской и Уфимской губерниях, и, наконец, в 1887 году открылось последнее по времени губернское бюро — статистическое земское бюро Нижегородской губернии.

Таким образом, в 23 губерниях земские статистические работы (с опубликованными результатами) велись на средства губернских земств. Кроме того, ещё в двух губерниях — Бессарабской и Тульской — статистические работы велись на средства хотинского (с 1883 года) и тульского (с 1879 года) уездных земств. В 7 из вышеперечисленных губерний, кроме того, проводились исследования по инициативе уездных земств. В начале 1894 года земская статистика действовала в 17 губерниях.

Земская статистика делилась на основную и текущую. Основная хозяйственная статистика имела задачей выяснить общее положение хозяйства, в связи с имеющимися средствами производства. В большинстве случаев она основывалась на специальных местных (экспедиционных) исследованиях. Главным предметом этих исследований служило крестьянское хозяйство, которое с 1880 года изучалось преимущественно путем местной сплошной подворной переписи. В сравнительно небольшом числе уездов экспедиционным способом было исследовано частновладельческое хозяйство и, наконец, в единичных уездах, при помощи земской статистики, было выполнено сплошное исследование территории.

Текущая земская статистика фиксировала положение сельского хозяйства за каждый отчётный год, и, так же как и статистика департамента земледелия, основывалась в большинстве случаев на сведениях, доставленных добровольными корреспондентами, но кое-где и к ней был применен экспедиционный способ (например в курском земстве в 1883 году, в таврическом в 1888 году, в нижегородском в 1891 году).

Земская статистика преимущественно основывалась на местном сплошном исследовании. В основной земской статистике крестьянских хозяйств очень редко применялось исследование при помощи рассылки бланков (Пермская губерния в 70-х годах XIX века, Московская губерния в 1883 году). В большинстве случаев исследованием охватывались целые уезды.

Подворные переписи крестьянских хозяйств почти всегда выполнялись особым персоналом регистраторов (постоянных или временных), которые вели опрос населения на сельском сходе. Иногда (в Санкт-Петербургской, Рязанской и частично в Тверской губерниях) перепись выполнялась народными учителями, под контролем статистического бюро. Поселенные бланки заполнялись чаще не на сходе, а в присутствии лишь некоторых домохозяев. Составление поселенных бланков велось иногда тем же персоналом и в то же время, что и подворная перепись, или же выполнялась отдельно от подворной переписи более подготовленным персоналом.

Частновладельческие хозяйства иногда исследовалось при помощи рассылки бланков владельцам и управляющим, но, как правило, большинство разосланных бланков оставалось без ответа, а потому с течением времени все чаще отдавалось предпочтение экспедиционному исследованию частных хозяйств. Исследование частных хозяйств обыкновенно совпадало по времени с исследованием крестьянских (кроме Санкт-Петербургской и Тамбовской губерний), но иногда и при этом велось при помощи особого персонала.

При сборе информации о технике владельческих хозяйств земская статистика часто пользовалась услугами лиц, получивших специальное агрономическое образование.

Подсчет материала, накопленного при местных исследованиях, всегда велся в центральных учреждениях земской статистики, то есть при губернской земской управе. Этот подсчет являлся весьма сложной и кропотливой работой (особенно при учете земель в территориальной статистике). Преобладающей формой публикации результатов была табличная, причем для крестьянских хозяйств обычно табличные сведения относились к отдельным селениям, а затем всегда приводилась сводка по волостям и по разрядам крестьян. С половины 80-х годов XIX века, одновременно с распространением карточной системы регистрации, стало вводиться составление так называемых групповых таблиц, при чем за основание группировки крестьянских дворов брался размер надела, количество посева, число работников, количество скота и т.д.

* * *

В 1864 г. были созданы выборные органы власти в масштабе губернии и уезда - земские учреждения (земства). В ходе реформ 60-х годов они появились в 33 губерниях России (к 1914 году - в 43-х). Земства должны были заниматься народным продовольствием и благотворительностью, промышленностью и торговлей, строительством дорог, почтой, страхованием, материальной помощью народному образованию и здравоохранению и т.п.

В своем развитии земская статистика прошла три этапа:

- возникновение и систематическое проведение статистических работ (1870-1894); в этот период в организационном и финансовом отношении земские статистические органы были независимыми от правительства;
- расширение программ работ, включая проведение имущественной оценки (1894-1900); в этот период деятельность земских статистических органов была поставлена под правительственной контроль;
- период, когда статистические работы земств субсидировались правительством (1900-1917), что ограничило их независимость. Практически статистические работы земств прекратились с началом первой мировой войны.

Земским учреждениям требовались подробные статистические данные, необходимые для правильного ведения хозяйств, которые не могли им дать правительственные органы. Многие земства взялись за организацию своей собственной местной статистики. К концу XIX века из 34 земских губерний в 25-ти были статистические органы. Создавались они либо путем приглашения на службу одиночных статистиков, в обязанности которых входили поиск и приведение в систему необходимого земству материала, либо созданием бюро. Способом получения информации была выборка сведений из существующих первичных записей и в дополнение к этому - сбор данных на местах через волости, учителей народных училищ, других агентов, не экспедируя на места членов бюро.

Возникнув как оценочная, с началом сбора материалов об объектах земского обложения земская статистика очень скоро поставила перед собой задачи изучения экономической жизни России, состояния и развития деревни. И в тех земствах, где статистики не ограничились определением ценности и доходности источников обложения, были слож-

нее организация и работа статистического бюро. богаче и разнообразнее собранные материалы. Среди таких земств выделяются два типа: Московский и Черниговский. Общее у них - сбор данных экспедиционным способом, т.е. члены статистического бюро объезжали один за другим все уезды и на местах собирали материал по всем тем вопросам, которые требовались программой исследования. Различие состояло в целях и приемах работы.

Черниговская статистика остановилась на определении количества и качества земельных угодий, московская - на положении земледелия и земледельческого населения, на способах и формах приложения труда к земле. У черниговских статистиков главнейшим предметом исследования была земля, у московских люди, обрабатывающие землю. По черниговской системе работа начиналась с выписки по угодьям, нанесения границ дач на топографическую карту, установления сортов почв на месте приехавшим членом бюро по заранее принятой классификации, получения сведений об урожайности в каждой даче. По этим данным выводилась средняя урожайность сортов почвы в уезде, средняя урожайность дачи.

По московской системе сведения получались о каждой хозяйственной единице, входившей в состав уезда, и об общих условиях жизни и деятельности населения путем личного наблюдения с выездом служащих статистической службы на места. Существенной операцией при местном изучении селений было проведение подворной переписи, в которой по каждому домохозяину отмечалось: число жилых и нежилых строений и их размер, семейный состав с указанием числа рабочих по полу, количество надельной и купленной в собственность земли и способы ее обработки, количество арендуемой земли и арендные цены, число и род скота, число и размер необработанных полос, число наемных рабочих и др. До проведения подворной переписи производилась выборка различных данных из документов, имеющихся в волостях. Дополнительные сведения извлекались статистическим бюро из множества имеющихся книг и документов. Подворная перепись дополнялась обследованием общих условии селения. Московский способ организации земской статистики нашел более широкое распространение и был принят многими земствами. Имеющиеся первоначально различия постепенно стирались, сближались программы работ, вырабатывался определенный тип земской статистики, получивший схожую организацию во всех губерниях России.

Детальность учета в земской статистике превышала все, что встречалось ранее в статистической практике. Использовались развернутые программы наблюдения, совершенствовались методы наблюдения, широко применялись группировки, получили дальнейшее развитие статистические таблицы. В развитии земской статистики большую положительную роль сыграли съезды и совещания статистиков. С 1887 по 1917 год было созвано 17 съездов (совещаний). Кроме исследования крестьянского быта, бюджетов, земские статистики занимались изучением народного образования, а с начала 80-х годов - санитарно-медицинской статистикой.

Земские статистики не только широко и умело толковали разнообразные статистические методы, но и занимались разработкой и комбинированным применением их. Ими были успешно разработаны методика опроса (основного тогда источника данных), карточные формуляры наблюдения, весьма умело применялись методы несплошного учета и их комбинирование со сплошным учетом, выборочные обследования и т.п. Важной особенностью разработки материалов земскими статистиками было систематическое и широкое применение группировок, особенно комбинационных, предложенных Александром Поликарповичем Шликевичем (1849-1909). В трудах земских статистиков раскрыты функции группировок как метода анализа связей и как приема для выделения типа явлений, что подготовило почву для последующего развития теории типологической группировки.

Земская статистика делится на основную и текущую. К основной статистике относятся единовременные статистические обследования, к текущей - постоянное статистическое наблюдение. Основная статистика собиралась, как правило, экспедидиционным методом, а текущая - путем рассылки анкет.

* * *

Земская статистика была выдающимся явлением в истории русской и мировой статистики. Ее работы имели чрезвычайно большое значение для утверждения статистики как орудия социального познания, для выработки наиболее рациональных приемов статистической работы. Огромный статистический материал, собиравшийся и разрабатывавшийся земскими статистиками на протяжении трех-четырех десятилетий, явился надежной фактической основой для глубоких исследований экономики пореформенной России, в первую очередь русской деревни.

В ходе реформ 60-х годов в 33 губерниях России были созданы органы местного самоуправления, получившие наименование земских. Они были призваны «к ближайшему участию в наведывании делами, относящимися до хозяйственных польз и нужд каждой губернии и каждого уезда». Земства должны были заниматься народным продовольствием и благотворительностью, промышленностью и торговлей, материальной помощью народному образованию и здравоохранению, почтой, страхованием и т. п. Органами земств были губернские и уездные собрания, созывавшиеся один раз в год, и губернские и уездные земские управы, непосредственно ведавшие делами земств, избиравшиеся на трехлетний срок.

Организация земств носила ярко выраженный классовый характер. К участию в земствах из числа владельцев недвижимых имуществ привлекались три категории населения, имевшие собственность па территории уезда (губернии): землевладельцы (помещики), городские общества (купечество, фабриканты, прочие владельцы недвижимых имуществ) и сельское общество (крестьяне). Нормы представительства устанавливались правительством для каждой категории избирателей так, чтобы обеспечить преобладание наиболее «благонадежной» части местного населения — помещиков. Существовал также ценз на право участия в работе земских учреждений: возрастной (25 и более лет), половой (только мужчины), отсутствие судимости и главное — имущественный. Правительственная администрация имела право отменить любое решение земских учреждений. Все это должно было оградить самодержавие от чрезмерного либерализма земств, однако именно земства выступали со многими прогрессивными начинаниями. Основным источником средств для их деятельности были местные сборы, как правило, взимавшиеся с учетом стоимости недвижимого имущества и его доходности. Для этой цели нужны были особые статистические работы. Таким образом, земская статистика возникла как оценочная. Но вскоре земская статистика поставила перед собой новые задачи — глубоко изучить экономическую

жизнь России, и в первую очередь состояние и развитие русской деревни. «Земству нужно было разработать вопрос о ценности и доходности земель н других недвижимых имуществ.... — отмечал в своем выступлении в 1894 г. на подсекции статистики IX съезда естествоиспытателей и врачей видный деятель Нижегородского земства Н. Ф. Анненскнй (1843— 1912), — по эту частную л служебную задачу заслонила if поглотила другая, более общая —изучение экономических и других общих условий народного быта».

Статистические работы стали проводиться земствами с начала 70-х годов: уже в 1871 г. в Тверской (под руководством В. И. Покровского) и в Вятской (под руководством В. Я- Заволжского) губерниях. Объем первых работ был невелик, и организовывались он» обычно силами самих земских управ. С середины 70-х годов в течение пяти-шести лет в большинстве губерний при земствах были созданы специальные статистические бюро.

Статистические работы земств продолжались около 40 лет.

В своем развитии земская статистика прошла три этапа:

1870—-1894 — возникновение и систематическое проведение статистических работ; в этот период в организационном и финансовом отношении земские статистические органы были независимыми от правительства;

1894—1900—расширение программы работ, включая проведение имущественной оценки; в этот период деятельность земских статистических органов была поставлена под правительственный контроль;

1900—1917 — статистические работы земств субсидировались правительством—1 млн. руб. в год, в результате независимость земской статистики была резко ограничена. Практически ее работы прекратились с началом первой мировой войны (1914).

Земские статистики изучали крестьянские общины и селения, крестьянские хозяйства, частновладельческие хозяйства (помещичьи имения и др.), фабрики и заводы, промышленные и торговые заведения, города и т. п. По существу, охватывались все основные социально-экономические характеристики изучаемых районов, их экономика и население. В соответствии с организационной структурой земств статистические работы проводились, как правило, по отдельным уездам, реже губерниям '(в уезде проживало примерно 800 тыс. человек, в губернию обычно входило 6—8 уездов)'. Крупных промышленных предприятий на территории уезда обычно было мало, поэтому статистические данные о них использовались лишь для решения чисто оценочных задач. Иначе обстояло дело с крестьянскими хозяйствами и заведениями мелкой кустарной промышленности, число которых в уезде было, как правило, значительным. Наличие массовых данных давало возможность статистикам проводить глубокие статистические разработки.

Масштабы работ земской статистики были весьма велики. Так, к концу 1894 г. за 15 лет активной статистической деятельности были собраны, разработаны и опубликованы земствами материалы крестьянских подворных переписей по 172 уездам, охватившим около 4 миллионов крестьянских дворов — примерно четвертую часть всего населения России. Программы статистических исследований были значительно шире, достоверность получаемых сведений намного превосходила официальную правительственную статистику. Однако материалы земской статистики почти не имели практического значения. Видный русский статистик, экономист, общественный деятель А. И. Чупров с болью писал, что тома ценнейших сведений лежат в пыли библиотек, но надеялся, что в будущем их изучат и по ним будет ясна картина жизни России в конце XIX в.

В определенной мере малое практическое значение материалов земской статистики было обусловлено ее недостатками, а именно: разбросанностью и несопоставимостью материалов, разновременностью наблюдений, крайне разнообразными способами наблюдений и разработки при отсутствии письменных инструкций по проведению работ, что затрудняло обеспечение сопоставимости данных (считалось, что какие-либо письменные инструкции не только не нужны, но и вредны, они сдерживают живое творческое начало в статистике).

В методологическом отношении в земской статистике сложилось два основных направления:

московское, наиболее ярким выразителем которого был Василий Иванович Орлов (1848—1885), — один из видных деятелей земской статистики, руководитель Московского земского статистического бюро в 1876—1885 гг., считавший, что единицей наблюдения в статистических обследованиях крестьянских хозяйств должен быть двор (первоначально — община или селение, но от этого пришлось быстро отказаться);

черниговское, инициаторами которого выступили Петр Петрович Червинский (1849—1931), В. Е. Варвар и др., настаивавшие на том, что единицей наблюдения должен быть земельный надел.

Поскольку земствами преследовались практические цели, то земля представлялась для распределения налогов подходящей единицей наблюдения. Однако черниговское направление было не приспособлено к изучению тех районов, где были распространены неземледельческие занятия. Московская школа по характеру исследований была более социологической, ближе к традициям правительственных подворных переписей. Постепенно эти два направления слились.

Независимо от направления детальность учета в земской статистике превышала все, что встречалось в статистической практике до сих пор. Использовались чрезвычайно развернутые программы наблюдения, в которых не только детально описывалось состояние явления, но и предусматривались сведения о его динамике.

Образцом программы наблюдения земской статистики является бланк подворной переписи крестьянских хозяйств Камышинского уезда Саратовской губернии, проведенной под руководством видного земского статистика Сергея Андреевича Харизоменова (1854—1917). В бланке отмечалось все основное, что могло интересовать исследователя экономики крестьянского хозяйства, все существенные черты крестьянского двора. По каждому члену семьи (двора) указывались родственная связь с хозяином двора, пол, возраст, грамотность, обучение (если -учится), физические недостатки, заняшя промыслом, с выделением местного и отхожего. Кроме того, но семье в целом регистрировался промысловый заработок и отмечалось число наемных рабочих, сроковых и сдельных, с выделением мужчин и женщин. В разделы, посвященные экономическому состоянию двора, входили детальные сведения о жилых строениях (этажность, материалы стен и крыши, размеры строения, характер топки). Специально отмечалось наличие, вид и размеры торгово-промышленных заведений, количество скота по видам, сельскохозяйственный и транспортный инвентарь (перечень по видам). При характеристике землепользования учитывалось наличие надельной я купчей земли с делением по угодьям,

с дополнительным указанием; для купчей земли времени, способа приобретения и цены. Очень, детально учитывалась аренда земли. Взятие и сдача земли в; аренду учитывались в сочетании с условиями аренды (раздельно по пашне и сенокосам) и категориям лип, сдавших землю в аренду или, напротив, бравших се. Бланк завершался данными о величине площади посева, с указанием способа обработки и сведениями о размерах садоводства и огородничества.

Земскими статистиками были успешно разработаны методика опроса, являвшегося в то время основным источником данных, карточные формуляры наблюдения, удачно применялись методы несплошного учета и их комбинирование со сплошным учетом и т. п. Так, в 80-е годы в Вятской губернии было проведено сплошное обследование, а спустя 20 лет — выборочное, охватившее '/5 селений каждого уезда, для того, чтобы исследовать те изменения, которые произошли за этот период. Статистики Пензенского земства (руководитель Владимир Густавович Громан) провели сплошную подворную перепись всех крестьянских хозяйств но сокращенной нехозяйственной карточке. Каждое третье хозяйство описывалось по более полной краткой похозяйственной карточке, каждое девятое — по еще более полной (подробной) похозяйственной карточке, каждое 27-е хозяйство —по еще более подробной специальной карточке, наконец, 25 хозяйств на уезд подвергались самому детальному бюджетному описанию. Данные, полученные ими, использовал В. И. Ленин в статье «К вопросу о задачах земской статистики» (Поли. собр. соч. Т. 24). Широко практиковались в земской статистике монографические исследования с отбором атипических хозяйств» (прежде всего в бюджетных исследованиях). Впервые их применил Федор Андреевич Щербина (1849—1930), возглавлявший статистическое бюро Воронежского земства, член-корреспондент Российской Академии наук (1904).

Важнейшей особенностью разработки земскими статистиками материалов наблюдения было систематическое и широкое использование группировок. Особенным достижением были комбинационные группировки, предложенные земским статистиком, общественным деятелем Александром Поликарповичем Шликевичем (1849-1909), Он впервые построил комбинационную таблицу для 8718 дворов 20 селений Черноземного района Козе-лецкого уезда Черниговской губернии, в подлежащем которой давались сочетания четырех признаков двора. Шликевич первым из русских статистиков применил статистико-математические методы для характеристики связи различных признаков крестьянских дворов.

Земские статистики группировали крестьянские дворы и по общинам, и по селениям, и по многим, отдельно взятым признакам двора (наделу, работникам мужского пола, рабочему скоту, найму рабочих, найму-сдаче земли в аренду, характеру земледельческого хозяйства, посевным площадям, найму и отпуску батраков и многим другим). Проводились комбинационные группировки крестьянских дворов по нескольким признакам (надельной земле, числу работников и рабочего скота, землевладению, числу лошадей, работников, промыслам, посевной площади, количеству скота и т. д.).

Земские статистики считали группировки необходимым приемом обработки данных статистического наблюдения. В их трудах были раскрыты функции группировок как метода анализа связей и как средства выделения типов явлений. Правда, земским статистикам не удалось подняться до марксистского понимания типа. Они считали типом любую группу явлений с особым сочетанием значений основных признаков. Но то, что было сделано для определения типов, их выделения, подготовило почву для последующего развития теории типологической группировки. Яркий пример группировки, отвечающей действительной типологии, дал Харизоменов в работе «Промыслы Владимирской губернии» (1882), подразделив кустарей на три категории: крупные промышленники, мелкие и средние промышленники, наемные рабочие.

Использование многих группировок, с разных сторон раскрывающих исследуемые экономические процессы, и особенно комбинационных группировок, позволило земским статистикам проводить углубленный анализ. Этому способствовала также и сводка. Показатели сводки, охватывающие многие десятки совместно-используемых признаков, создавали единую систему показателей.

Исключительно ценной особенностью земско-статистических работ был учет своеобразия местных условий при решении методологических вопросов. Это, конечно, приводило к несопоставимости материалов по укрупненным районам и стране в целом, однако обогащало методологию исследований.

Заслуга земской статистики —и в дальнейшем развитии статистических таблиц. Сама логика исследований, проводимых с применением группировок и систем показателей, требовала от земских статистиков широкого использования разнообразных таблиц. В их работах таблицы далеко выходили за рамки простого технического инструмента группировки и сводки. Были разработаны и применены разные виды таблиц, уточнены их элементы и правила построения, т. е. создана основа для теоретической разработки табличных методов статистики.

В развитии земской статистики большую роль сыграли статистические съезды и совещания, которые проводились с 1887 по 1917 г. (всего было созвано 17 съездов (совещаний)) по инициативе Московского юридического общества, Всероссийского земского союза, Общества русских естествоиспытателей и врачей, Статистической комиссии Русского вольного экономического общества и других организаций. На съездах обсуждались итоги отдельных работ, рекомендовались новые методы наблюдения, разработки и анализа материалов.

В. И. Ленин давал высокую оценку трудов земской статистики: «Насколько правительственная немецкая статистика выше правительственной русской по широте и полноте, единообразию И точности сведений, быстроте их обработки и опубликования,— настолько наша земская статистика выше европейских частичных анкет и исследований по замечательной полноте отдельных данных и детализации их обработки» (Полн. собр. соч. Т. 5. С. 213). Примечателен заключительный вывод В. И. Ленина: «Ближайшее ознакомление европейцев с нашей земской статистикой, вероятно, дало бы сильный толчок прогрессу социальной статистики вообще» (Там же. С. 213).

Социальная значимость земской статистики предопределила актуальность ее работ, популярность среди широких кругов населения, активное участие в работе земских статистических бюро; революционной демократической интеллигенции, представлявшей собой ведущую, наиболее ценную часть земско-статистических кадров.

Кроме исследования крестьянского быта, бюджетов, земские статистики занимались изучением народного образования, а с начала 80-х годов — санитарно-медицинской статистикой в связи с образованием медицинской организа-

ции Московского губернского земства, видным деятелем которой был Федор Федорович Эрисман (1842 -1915)— крупнейший русский гигиенист.

7.31. Основные направления развития современной статистики.

7.32. Федеральная служба государственной статистики.

7.33. ВЦИОМ. Газарян А.Ю., Овечкин А.

Всероссийский центр изучения общественного мнения, ВЦИОМ (до 1992 года — Всесоюзный) — старейшая российская исследовательская организация, регулярно проводящая социологические и маркетинговые исследования на основе опросов общественного мнения. Одна из крупнейших российских компаний на этом рынке. Создана в 1987 году. 100% акций компании принадлежат государству.

Старейшая на постсоветском пространстве социологическая компания (образована в 1987 году постановлением президиума ВЦСПС и Госкомтруда СССР как Всесоюзный Центр Изучения Общественного Мнения, с 1992 — Всероссийский. ВЦИОМ проводит маркетинговые, социальные и политические исследования полного цикла — от разработки концепции и инструментария до подготовки аналитических отчетов и презентации результатов.

Исследования ВЦИОМ проводятся как на региональном, так и на общефедеральном уровне, а также за рубежом. Существуют партнерские связи и ведутся исследования как на пост-советском пространстве, так и в странах ЕС, в Японии, Китае и т. д. Среди партнеров и заказчиков исследований Центра — ведущие российские и зарубежные компании, ВУЗы, государственные институты: Международный комитет Красного Креста, Программа развития ООН, Администрация Президента РФ, Министерство иностранных дел РФ, Федеральная антимонопольная служба РФ, и др.

ВЦИОМ является членом ряда международных профессиональных сетей (Intersearch, Евразийский монитор и т. п.) и в своих исследованиях руководствуется стандартами и нормами ESOMAR.

ВЦИОМ имеет статус научного учреждения, издает свой научный журнал («Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены»), руководит работой собственной кафедры в НИУ-ВШЭ и исследовательским центром при РГСУ, а также регулярно проводит заседания собственного Научно-экспертного совета, в который входят ведущие социологи страны.

По данным «Медиалогии», ВЦИОМ — лидер среди российских социологических служб по цитируемости в СМИ. Материалы на основе исследований ВЦИОМ выходят в ведущих российских и зарубежных средствах массовой информации (Reuters, Financial Times, Bloomberg, BBC, КоммерсантЪ, Ведомости и др.)

Центральный офис ВЦИОМ находится в Москве. Филиалы компании работают во всех 7 федеральных округах страны. В московском офисе компании работает более 70 специалистов в области социологии, маркетинга, политологии, финансов, психологии, статистики. Руководит Центром Валерий Фёдоров. С 2011 года Председателем Совета директоров является Юрий Войцеховский.

Среди сотрудников компании — доктора и кандидаты наук, выпускники ведущих российских и зарубежных ВУЗов (Московского и Санкт-Петербургского госуниверситетов, Венской и Московской дипломатических академий, Высшей школы экономики и др.).

Направления исследований.

На региональном и общефедеральном уровнях, на постсоветском пространстве и в странах «дальнего зарубежья» ВЦИОМ проводит исследования по 3 основным направлениям:

- политика (электоральные исследования, мониторинг удовлетворенности властью),
- социальная сфера (образование, медицина, семья, жилищно-коммунальные услуги, борьба с коррупцией),
- бизнес (финансы и страхование, рынок недвижимости, развитие товарных и корпоративных брендов, развитие корпоративной репутации, экспертиза товарных знаков, рынок информационных технологий, медиаизмерения, индустрия спорта, автомобильный рынок) и т. п.

ВЦИОМ регулярно выступает в роли координатора и исполнителя международных исследовательских проектов для зарубежных и российских заказчиков — как в России, так и за рубежом. С 2004 года Центр активно участвует в построении системы регулярных социологических исследований на постсоветском пространстве.

В работе используется широкий спектр исследовательских техник (личные интервью, фокус-группы, mystery shopping, холл-тесты, экзит-поллы, экспертные опросы, телефонные интервью и т. п.). Среди методов обработки информации — как дискриптивный, так и инферентный статистический анализ, специальные программы построения выборок и т. п. Еженедельно проводятся опросы населения по общероссийской репрезентативной выборке (1600 человек в 140 населенных пунктах 42 регионов России).

Научная и преподавательская деятельность.

ВЦИОМ имеет статус научного учреждения. Кроме того, в Центре действует научно-экспертный совет, в который входят известные российские социологи, политологи, философы и историки. С 1993 года ВЦИОМ издает собственный научный журнал «Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены». Журнал выходит 6 раз в год и с 2009 года находится в открытом доступе (как архив, так и свежие номера). В редколлегии «Мониторинга» (полностью обновившейся в 2003 году) — ведущие отечественные социологи (сотрудники Российской Академии Наук, МГУ, РГСУ, ГУ—ВШЭ, ГФК-Русь и др.

На социологическом факультете Высшей школы экономики действует (с 2008 года) кафедра ВЦИОМ, а в РГСУ — научно-исследовательский центр ВЦИОМ (с 2008 года). ВЦИОМ проводит конкурсы научных работ среди молодых учёных — социологов. Выплачивает стипендии наиболее талантливым студентам-социологам.

Центр регулярно издает авторские и коллективные монографии, посвященные состоянию общественного мнения в России. Среди последних: «От Ельцина до Путина: три эпохи в историческом сознании россиян» (2007), «Полити-

ческая Россия: предвыборный путеводитель-2007», «Политический словарь нашего времени» (2006), «Россия на перепутье второго срока» (2005). Сотрудники ВЦИОМ регулярно выступают с докладами на российских и зарубежных научных конференциях и круглых столах.

Коллективом ВЦИОМ ведется архив, в котором представлены исследования общественного мнения начиная с 1992 года. Так, в базе данных ВЦИОМ «Архивариус» результаты опросов общественного мнения «Экспресс» с 1992 года по настоящее время, а в расширенном тематическом архиве — есть функции углубленного поиска в архиве Центра.

* * *

Всероссийский центр изучения общественного мнения, ВЦИОМ (до 1992 года — Всесоюзный) — старейшая российская исследовательская организация, регулярно проводящая социологические и маркетинговые исследования на основе опросов общественного мнения. Одна из крупнейших российских компаний на этом рынке. Создана в 1987 году. 100% акций компании принадлежат государству.

Старейшая на постсоветском пространстве социологическая компания (образована в 1987 году постановлением президиума ВЦСПС и Госкомтруда СССР как Всесоюзный Центр Изучения Общественного Мнения, с 1992 — Всероссийский. ВЦИОМ проводит маркетинговые, социальные и политические исследования полного цикла — от разработки концепции и инструментария до подготовки аналитических отчетов и презентации результатов.

Исследования проводятся как на региональном, так и на общефедеральном уровне, а также за рубежом. Существуют партнерские связи и ведутся исследования как на пост-советском пространстве, так и в странах ЕС, в Японии, Китае и т. д. Среди партнеров и заказчиков исследований Центра — ведущие российские и зарубежные компании, ВУЗы, государственные институты: Международный комитет Красного Креста, Программа развития ООН, Администрация Президента РФ, Министерство иностранных дел РФ, Федеральная антимонопольная служба РФ, Издательский дом «КоммерсантЪ», Reuters, NATO (Бюро НАТО в Москве), Госдепартамент США, НИУ-ВШЭ, РГСУ, Роснефть, РУСАЛ, Samsung, Intel и т. д.

ВЦИОМ является членом ряда международных профессиональных сетей (Intersearch, Евразийский монитор и т. п.) и в своих исследованиях руководствуется стандартами и нормами ESOMAR.

ВЦИОМ имеет статус научного учреждения, издает свой научный журнал («Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены»), руководит работой собственной кафедры в НИУ-ВШЭ и исследовательским центром при РГСУ, а также регулярно проводит заседания собственного Научно-экспертного совета, в который входят ведущие социологи страны.

ВЦИОМ — лидер среди российских социологических служб по цитируемости в СМИ. Материалы на основе исследований ВЦИОМ выходят в ведущих российских и зарубежных средствах массовой информации (Reuters, Financial Times, Bloomberg, BBC, КоммерсантЪ, Ведомости и др.).

Центральный офис ВЦИОМ находится в Москве. Филиалы компании работают во всех 7 федеральных округах страны. В московском офисе компании работает более 70 специалистов в области социологии, маркетинга, политологии, финансов, психологии, статистики. Руководит Центром Валерий Фёдоров. С 2011 года Председателем Совета директоров является Юрий Войцеховский.

Среди сотрудников компании — доктора и кандидаты наук, выпускники ведущих российских и зарубежных ВУЗов (Московского и Санкт-Петербургского госуниверситетов, Венской и Московской дипломатических академий, Высшей школы экономики и др.). Собственная сеть интервьюеров насчитывает около 5000 человек.

Ведущие департаменты компании включают:

- Дирекция по развитию
- Дирекция по коммуникациям
- Управление социально-политических исследований
- Отдел политических исследований
- Отдел социальных исследований
- Управление исследований для бизнеса

На региональном и общефедеральном уровнях, на постсоветском пространстве и в странах «дальнего зарубежья» ВЦИОМ проводит исследования по 3 основным направлениям:

- политика (электоральные исследования, мониторинг удовлетворенности властью),
- социальная сфера (образование, медицина, семья, жилищно-коммунальные услуги, борьба с коррупцией),
- бизнес (финансы и страхование, рынок недвижимости, развитие товарных и корпоративных брендов, развитие корпоративной репутации, экспертиза товарных знаков, рынок информационных технологий, медиаизмерения, индустрия спорта, автомобильный рынок) и т. п.

ВЦИОМ регулярно выступает в роли координатора и исполнителя международных исследовательских проектов для зарубежных и российских заказчиков — как в России, так и за рубежом, среди которых, UNDP, US State Department, NATO и др. С 2004 года Центр активно участвует в построении системы регулярных социологических исследований на постсоветском пространстве (в рамках деятельности агентства «Евразийских монитор», одним из учредителей которого является ВЦИОМ — наряду с социологическими службами других бывших республик Советского Союза).

В работе используется широкий спектр исследовательских техник (личные интервью, фокус-группы, mystery shopping, холл-тесты, экзит-поллы, экспертные опросы, телефонные интервью и т. п.). Среди методов обработки информации — как дискриптивный, так и инферентный статистический анализ, специальные программы построения выборок и т. п. Еженедельно проводятся опросы населения по общероссийской репрезентативной выборке (1600 человек в 140 населенных пунктах 42 регионов России).

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кафедра «Прикладная социология»

Учебная дисциплина «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ»

Тема 8. Социальная занятость

По материалам выполненных студентами индивидуальных заданий, выданных доцентом кафедры «Прикладная социология» Назаренко С.В., кандидатом социологических наук, доцентом

8. Социальная занятость

8.1. Труд как экономическая категория. Ариянц К.В., Аношкина М.С., Стулова Е.И., Лебедева А.

В производстве необходимых средств существования люди воздействуют на природу. Производство поэтому есть отношение людей к природе.

Однако воздействуя на природу, они оказывают соответствующее воздействие друг на друга, вступая в определенное отношения. Те отношения, которые обусловлены требованиями хозяйственной практики принято называть производственными, то есть экономическими отношениями, именно эти отношения изучает экономическая теория, наука политическая экономия.

В центре любого производственного процесса стоит труд. Само производство можно характеризовать как систему трудовых процессов, необходимых для изготовления данного рода материальных благ или услуг, предоставленных отдельными лицами или организациям.

Сам труд представляет собой общественно полезную деятельность.

Такое определение используется в экономических, социальных научных трудах различных авторов. Конечно, процесс труда для физиолога будет характеризоваться как нервно-мышечный процесс за счет накопленной в организме потенциальной энергии.

Процесс труда, как мы изобразили его в простых и абстрактных его моментах, есть целесообразная деятельность для созидания потребительных стоимостей, присвоение данного природой для человеческих потребностей, всеобщее условие обмена между человеком и природой, вечное естественное условие человеческой жизни, и поэтому он не зависим от какой бы то ни было формы этой жизни, а напротив, одинаково общий всем ее общественным формам.

В то же время трудовая деятельность, сам труд включают в себя политэкономическое содержание, поскольку любая трудовая деятельность, любой труд рассматривается как общественно полезная деятельность содержит в себе отношение к другим работающим, другим рабочим, другим людям. Это обусловлено объективно следующими обстоятельствами.

1. Труд - это творчество, в котором его результатом является материальное благо для себя и для других.

2. Сам труд является сознательной деятельностью и это сознание у работающего выражается в определенных навыках, знаниях, целях, которые он получает от людей.

То, что сам труд в указанном смысле является экономической категорией, подтверждает К. Маркс в своих экономических рукописях 1857 - 1859 годов, где труд рассматривается не только в качестве категории, но и в реальной действительности средством для создания богатства вообще. Здесь абстракция категории труд, труд вообще, труд без дальних разговоров, этот исходный пункт современной политической экономии, становится практически истиной, указывалось в этой работе.

2. Средства производства их значение в создании материальных благ Средства труда представляют собой комплекс вещей, с помощью которых человек воздействует на природу. Средства труда в свою очередь подразделяются на ряд видов. Определяющее место среди них принадлежит механическим средствам труда, или орудиям труда - машинам, инструментам.

Земля также является средством труда, поскольку она выступает и в качестве кладовой всех других средств труда и местом, на котором протекает процесс труда.

Материалы, вещи, подвергаемые обработке, получили название предметов труда. Они разделяются на два вида: первое - это вещества, которые впервые подвергаются воздействию трудом - руда, лес, уголь, добывание; второе - это предметы труда, которые прошли ранее определенную обработку.

Такие предметы труда называются сырьем или сырым материалом. Результатом взаимодействия труда и средств труда являются готовый продукт.

Средства и предметы труда, взятые во взаимосвязи, составляют средства производства. Без такого сочетания материальных условий с трудом (процессом) невозможно производство материальных благ. Процесс взаимодействия человека со средствами производства оказывает решающее влияние на развитие способностей человека труда, общества в целом, что и характеризует производительные силы общества на определенном этапе его исторического развития.

3. Структура экономических отношений Экономическая теория рассматривает производство и воспроизводство материальных и других благ необходимых для жизнедеятельности человеческого рода. Раскрытие этих вопросов требует выявления общих или специфических законов управляющих производственными отношениями людей. В производственные отношения включаются отношения людей в процессе производства, обмена, распределения, потребления и накопления материальных благ. Вся совокупность указанных отношений представляет собой единую систему экономических отношений, в рамках которой и возможен нормальный процесс жизнедеятельности любой экономической системы, на любом его уровне анализа, т. е. на макро и микроуровне.

Указанная система отношений в каждом отдельном своем звене характеризуется своим содержанием и тесной взаимообусловленностью друг другом.

Производство обусловлено существованием потребления, необходимостью накопления резервов для последующего расширения потребления. При самых различных видах потребления все они обусловлены постоянно возрастающими потребностями всего общества и каждого его члена в отдельности.

Все материальные потребности общества можно разделить на два класса:

а) потребности в предметах личного потребления и б) потребности в условиях дальнейшего развития материального производства, куда в первую очередь включает потребности в средствах производства, рабочей силе, способной управлять производством и т. д. и т. п. Соответственно говорят о личном и производственном потреблении.

Личное потребления представляет собой потребление жизненных средств самими людьми пищи, одежды, обуви, жилища, предметов длительного пользования и т. п.

Личное потребление невозможно без использования различного рода услуг в получении образования, медицинских услуг, культурных и бытовых благ.

Личное потребление происходит за пределами производства. Главной целью производства является удовлетворение потребностей человека; главная цель потребления материальных и культурных потребностей сделать человека счастливым, во имя чего и развивается производство.

4. Техническое и общественное разделение труда В развитой рыночной экономике вопросы кооперации и разделение труда получили дальнейшее развитие.

Общественное разделение труда распадается на два вида - внутри общества и внутри предприятия. Первое представляет собой разделение в рамках предприятия, промышленности и сельского хозяйства, добывающей и обрабатывающей промышленности. Внутри предприятия разделение труда имеет место по цехам, рабочим местам, а также между различными специалистами - рабочими и инженерно - техническим персоналом.

Разделение труда в данном случае рассматривается с позиций двух критериев - с организационно-технических и социально-экономических.

Разделение труда внутри общества характеризуется отношениями, которые складывались между сферой производства, сферой обращения, сферой распределения и т. д., т. е. отношения между субъектами хозяйственной деятельности, обслуживающими определенные части общественного производства: экономическое содержание общественного или технического разделения труда в наибольшей степени раскрывается при рассмотрении самого содержания обмена деятельностью в рамках организационно-технологических или социально-экономических проблем и процессов.

В определенном смысле можно говорить, что организационно-техническое разделение труда своим содержанием имеет технологические цели, т. е. создание продукта, обладающего определенными параметрами, качеством и т. п.

5. Экономические законы Рассмотренные понятия и категории, отражающие систему производственных отношений, содержат в себе прочные взаимосвязи между собой. Каждая сторона этих взаимосвязей характеризуется своими особенностями, своими закономерностями. Поэтому для производства характерен один закон, для обмена и распределения другие, для потребления и накопления свои законы и закономерности. Их взаимодействия остаются объективными также, как и то, что объективными остаются и сами эти отношения: производство, распределение и т. д.

6. Виды экономических систем Использование познанных экономических законов может стать реальностью, непосредственным делом только на основе соответствующего функционирования общественных институтов и структур, стоящих над экономическими структурами, т. е. государственных, социальных, общественных организаций, а также ассоциаций, объединяющих частных лиц, частных предпринимателей и т. п.

Главными признаками, определяющими формирование указанных выше институциональных экономических структур, являются собственность на средства производства, их формы, а также способы, посредством которых управляется экономическая деятельность. В этом отношении характеристика различных видов экономических систем имеет не столько чисто познавательное значение, сколько практический смысл, дающий возможность обществу в лице соответствующих институтов, оказывать влияние на развитие этих экономических систем, установление соответствующей координации между ними.

В современных индустриально развитых странах мира существуют следующие виды экономических систем: чистый капитализм, командная экономика, смешанные системы, традиционная экономика. Все эти виды экономических

систем находятся в тесной взаимосвязи не только на микроуровне, но и на макроуровне и международных связях друг с другом.

7. Командная экономика Полной противоположностью чистому капитализму является командно-административная экономика. Эта система в своей основе имеет общественную собственность на средства производства, т. е. практически на все материальные ресурсы.

Управление же производством осуществляется на основе коллективных решений, принятых в высших государственных структурах в форме централизованного государственного экономического планирования. Предприятия в своей экономической деятельности управляются на основе государственных директив. В плановых директивах устанавливается количество ресурсов (материальных, трудовых, денежных), которое должно быть выделено каждому предприятию для выполнения производственного задания. Соотношение средств производства и средств производства и средств потребления в национальном продукте устанавливается также централизовано. Политика ценообразования, доходов и стимулирования труда находилась в ведении чиновников соответствующих экономических структур государства. Все направления экономической политики государства строились на основе долгосрочных приоритетов, вытекающих из главных идеологических доктрин.

8. Смешанные экономические системы Указанная экономическая система представляет собой нечто среднее, промежуточное между чистым капитализмом и командной экономикой.

Примером такой экономики является авторитарный капитализм фашистской Германии. Эта экономика была поставлена под жесткий контроль правительства.

Экономика Швеции также представляет собой смешанную систему. В этой стране свыше 90 хозяйственной деятельности сосредоточено в частных фирмах, государственные структуры принимают активное участие в обеспечении экономической стабильности и в перераспределении доходов. То же самое можно сказать об экономической системе Японии.

9. Традиционная экономика. В экономических теориях современных ученых выделяется так называемая традиционная экономика. Характерными чертами такой экономики является приспособление в хозяйственной деятельности требованиям обычаев, традиций. Техника производства, обмен, распределение доходов, правила воспроизводства освещаются идеологией своих предков, образом их мышления. Технический прогресс, система инноваций в производство резко ограничены. Религиозные и культурные ценности прошлого здесь играют главенствующую роль в управлении экономической деятельностью.

* * *

В многочисленных учебниках, учебных пособиях предшествующих десятилетий всегда утверждалось, что труд не рассматривается в качестве исходной экономической категории и не дается приемлемой политэкономической характеристики. "Труд есть, по сути дела, человеческое усилие, он несет на себе печать личности, являясь ее продолжением и завершением, пишет в своем двухтомном учебнике "Политическая экономия" **Раймон Барр.**

"Труд, читаем в экономике, - физические и умственные способности (усилия) людей, которые могут быть употреблены на производство товаров и услуг" **Кемпбелл Р. Макконелл, Стенли Л. Брю**.

Оценивая разнообразные трудовые положения (**К. Маркс, А. Смит, Д. Риккардо, Дж. Миль, А. Маслоу, Ф. Тейлор, Ф. Херцберг, Д. Мак-Грегор** и др.), можно сделать следующее заключение, что при всем разнообразии подходов к определению «труд», его места и значения в экономическом устои социума, к отбору тех или иных причин, которые мотивируют индивида к трудовому процессу, тождественным является объяснения труда как каркаса жизнедеятельности и эволюции индивида и социума.

Развитие труда рассмотрены с **трех направлений (П.Э. Шлендер, Ю.П. Кокин, А.Я. Кибанов** и др.):

1. ***Психофизиологическое направление*** трудовой деятельности проявляется через энергозатраты человека: растрат энергии мышц, органов чувств, мозга, нервов. Энергозатраты трудящегося формируются уровнем напряженностью труда и степенью нервно-психологической стрессовостью, они выделяют такое самочувствие, как усталость и утомление. От степени энергозатрат работника зависят трудоспособность, выносливость работающего, его здоровье и развитие личности

2. ***Организационно-техническое направление*** трудовой деятельности прослеживается посредством взаимодействие работающего с предметами и средствами труда и определяется степенью технической вооруженностью труда, развитием технологии и подготовке работников и т. п. Организационно-технические направление особенно уделяет внимание специальной подготовке и квалификации работника, компетенции

3. ***Экономическое направление*** трудовой деятельности прослеживается посредствам сольватации сотрудников друг с другом, организованностью труда, масштабом предприятия и т. п.

В качестве признанной в литературе характеристики труда чаще всего используются слова из "Капитала" **К. Маркса**, где говориться, что "труд есть прежде всего процесс, совершающейся между человеком и природой, процесс, в котором человек своей собственной деятельностью опосредует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой. Веществу природы он сам противостоит как сила природы. Для того, чтобы присвоить вещество природы в форме, пригодной для его собственной жизни, он приводит в движение принадлежащие его телу естественные силы: руки и ноги, голову и пальцы. Воздействуя посредством этого движения на внешнюю природу и изменяя ее, он в то же время изменяет свою собственную природу. Он развивает дремлющие в ней силе и подчиняет игру этих сил своей собственной власти".

В то же время трудовая деятельность, сам труд включают в себя политэкономическое содержание, поскольку любая трудовая деятельность, любой труд рассматривается как общественно полезная деятельность содержит в себе отношение к другим работающим, другим рабочим, другим людям. Это обусловлено объективно следующими **обстоятельствами.**

1. Труд - это творчество, в котором его результатом является материальное благо для себя и для других.

2. Сам труд является сознательной деятельностью и это сознание у работающего выражается в определенных навыках, знаниях, целях, которые он получает от людей.

Кроме того, даже самый примитивный труд первобытного человека всегда протекал при поддержке, взаимодействии с другими людьми. Поэтому уже в этом скрывалось общественное содержание трудовой деятельности. Все это говорит о том, что процесс труда и сам труд является **экономической категорией**, т.е. в нем всегда присутствует элемент экономических, производственных отношений. Человек является социальным существом благодаря тому, что труд делает его органически спаянным в отношении с другими людьми не только настоящего, но и прошлого (когда опыт предшественников взят на вооружение) и будущего, когда его результаты труда будут служить в будущем и т.д.

То, что сам труд в указанном смысле является экономической категорией, подтверждает **К. Маркс** в своих экономических рукописях 1857 - 1859 годов, где труд рассматривается не только в качестве категории, но и в реальной действительности средством для создания богатства вообще. "Здесь абстракция категории "труд", труд вообще, труд без дальних разговоров, этот исходный пункт современной политической экономии, становится практически истиной", указывалось в этой работе.

Экономическое вмещение труда описывается:

1. Технической степенью развития основных средств, технологических процессов и организации производства.

2. Совокупностью, специфичностью и качеством производственных обязанностей и работ, предъявляющих к трудящемуся.

3. Интеллектуализацией труда.

В современном понятии «**труд**» (как экономическая категория) - это процесс сознательной, целесообразной деятельности людей, использующих свои умственные и физические усилия, имеющийся арсенал средств производства, природные и социальные ресурсы для создания полезных продуктов, товаров, духовных и культурных ценностей, оказания услуг, накопления и передачи информации, в конечном счете, с целью удовлетворения духовных и материальных потребностей человека и общества.

В экономике труда категория «труд» считается ключевой. Следует различать понятия «труд» и «деятельность». Выделяют **два** основных **критерия различия трудовой и нетрудовой деятельности.**

Первый критерий - связь с созиданием благ (материальных или духовных). Деятельность, не имеющая этой связи, не относится к трудовой.

Второй критерий - легитимность (законность) деятельности. Трудом можно считать только разрешенную законом деятельность. Запрещенная же деятельность (торговля наркотиками, работорговля) трудовой не является.

Итак, труд, направленный на созидание материальных благ для общественного потребления, является не только экономической категорией, но и исходной категорией, на базе которой формируются другие экономические категории, находящиеся в определенной системной связи друг с другом.

* * *

Труд имеет чрезвычайно значимое место в становлении общества. Только благодаря труду многочисленных поколений люди накопили выдающиеся ресурсы производительных сил, огромное социальное благосостояние, образовалась сегодняшняя цивилизация. Дальнейшие развитие человеческого общества неосуществимо без обновления процесса труда и совершенствования производства.

Трудовая деятельность – это жестко фиксированный во времени и пространстве целесообразный ряд операций и функций, совершаемых работниками, объединенными в производственной организации. Конечными целями этой деятельности являются: создание материальных благ, оказание услуг, научная работа, накопление и передача информации. Трудовое поведение как частная форма социального поведения включает в себя совокупность действий и поступков, в процессе которых достигается соединение профессиональных способностей и производственно-технологических условий.

Развитие труда рассмотрено с помощью трех направлений:

1. Психофизиологическое направление трудовой деятельности проявляется через энерго-затраты человека: затрат энергии мышц, органов чувств, мозга, нервов. Энергозатраты трудящегося формируются уровнем напряженности труда и степенью нервно-психологической стрессовости, самочувствия, усталости и утомления. От степени энергозатрат человека зависит трудоспособность, выносливость работающего и пр.

2. Организационно-техническое направление деятельности просматривается посредством взаимодействия работающего с предметами и средствами труда и определяется степенью технической вооруженностью труда.

3. Экономическое направление прослеживается организованностью труда, масштабом предприятия и пр.

По К. Марксу, труд – процесс, совершающийся между человеком и природой и процесс, в котором человек своей собственной деятельностью опосредует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой.

Труду присущи следующие функции:

- Удовлетворение потребностей;
- Созидатель общественного богатства;
- Создатель социума и источник производственного прогресса;
- Мощь, открывающая обществу путь к развитию, позволяющая предварительно оценивать результат своих действий – функция обобщает все представленные функции, т.к. в труде и благодаря труду общество познает закономерности эволюции и законы природы.

В современном понятии «труд» – это процесс сознательной, целесообразной деятельности людей, использующих свои умственные и физические усилия, имеющийся арсенал средств производства, природные и социальные ресурсы для создания полезных продуктов, товаров, духовных и культурных ценностей, оказания услуг, накопления и пере-

дачи информации, в конечном счете, с целью удовлетворения духовных и материальных потребностей человека и общества.

Особенности трудового поведения

Наименование принципа	**Содержание принципа**
Осознанность поведения	Индивид перед вступлением осмысливает итог предшествующего труда.
Целесообразность поведения	Индивид осмысливает последовательность действий ранее, чем приступает к выполнению своих планов: определяет, как производить товар и пр.
Результативность (эффективность) поведения	Любой труд завершается предопределенным, конкретным общественно полезным результатом.
Общеполезность поведения	Люди производят товары и услуги, объединившись в трудовые группы, необходимые для общества.
Энергозатратность поведения	Исполняя трудовой процесс, работники расходуют энергию мышц, нервной системы и пр.

Труд – это необходимый и полезный для общества процесс осознанных и целесообразных взаимодействий людей, с помощью своих умственных и физических усилий, видоизменяя предметы труда, создают материальные и духовные блага, идущих и способных удовлетворить часть наиболее востребованных материальных и нематериальных потребностей.

Полагаю, данное определение наиболее полно раскрывает сущность понятия труда как экономической категории и дополняет основные особенности трудового поведения. Во-первых, невозможно удовлетворить все потребности человечества, они безграничны. Во-вторых, общество решает, что производить в первую очередь, а что во вторую, от чего отказаться, т.к. ресурсы ограничены. В-третьих, человек сознательно продумывает и выполняет алгоритм действий, осознавая последствия. В-четвертых, нет необходимости в производстве материальных и духовных благ, если они не способны удовлетворять потребности общества.

Понятие «труд» рассматривается как в экономической науке, так и в социологической. В социологии данным термином «занимается» частная социологическая теория – социология труда. Она изучает взаимодействие трудящегося и общества, прослеживает достижения труда от степени социального созревания, степени достатка и обеспеченности. Социология труда исследует взаимосвязь побуждения к труду с требованиями трудящегося, коллектива в целом, демократизацию трудовых отношений, социальное развитие личности и пр. Данная теория также прослеживает содержание ценностных направлений.

С точки зрения экономической социологии, труд рассматривается определенные виды, формы и методы увеличения экономической результативности, создание атмосферы труда, денежные и нематериальные стимулирования, воспроизведения рабочей силы. Она изучает вопросы рационального применения трудовых ресурсов, увеличения результативности труда и плодотворность человеческой деятельности.

Таким образом, в данной работе было рассмотрено понятие «труд» как экономическая категория. Понятие «труд» является объектом многих наук, которые носят прикладной характер. Труд – важная категория в экономике, так как она имеет значимое место в становлении и развитии нашего общества.

* * *

Труд как экономическая категория

Состояние рынка труда является основным фактором развития экономических процессов, а показатели занятости - это важнейшие индикаторы экономической динамики. Анализ занятости в экономически развитых странах является актуальной задачей социально-экономической статистики; например, в США она как нигде, имеет детально проработанную структуру показателей и государство расходует немалые средства на ее сбор и анализ.

Важнейшей и наиболее массовой формой дохода в любой экономике выступает заработная плата. В системе рыночных цен заработная плата является особо важной категорией еще и потому, что достигает примерно 3/4 национального дохода развитых стран.

В экономической литературе существуют два основных подхода к определению сущности заработной платы. Согласно первому подходу, широко распространенному на западе, заработная плата - это цена труда (или использования услуг труда) в единицу времени (час, день, неделя и т.д.). При этом под трудом понимается деятельность работников самых разнообразных профессий и уровней, начиная от дворников и кончая президентами государств. Термин «заработная плата» обычно используется для обозначения не всей (валовой) заработной платы (в национальной и мировой статистике она включает в себя премии, гонорары и т.д.), а лишь для обозначения ставки заработной платы в единицу времени. Этим самым фиксируется внимание на том, что заработная плата по своей сути является ценой использования единицы услуг труда.

Цена труда (как и всякого другого товара) формируется на рынке труда под воздействием спроса и предложения. Поскольку на практике имеется значительное количество различных рынков труда, по профессиям (рынок юристов, программистов, вузовских преподавателей и т.д.), то равновесие спроса и предложения устанавливается именно на этих ранках.

Но независимо от рыночной конъюнктуры, зарплата должна возмещать затраты на воспроизводство способности работника к труду. Во многих странах в связи с этим законодательно устанавливается минимальная заработная плата. В условиях инфляции она периодически пересматривается.

Согласно второму, марксистскому, подходу заработная плата - это не цена труда, а стоимость рабочей силы, под которой понимается способность человека к труду. Продав свою рабочую силу как товар, рабочий обязан в течение оговоренного времени работать на капиталистическом предприятии, а капиталист в обмен на его труд должен выплачи-

вать ему определенную сумму денег в форме заработной платы. Тем самым продажа рабочей силы приобретает видимость продажи самого труда, а заработная плата - видимость его оплаты. В действительности труд не является товаром, предметом купли-продажи служит рабочая сила. Если бы труд был товаром, то он, подобно всякому другому товару, должен был бы обладать стоимостью. Но он сам есть источник и мерило стоимости товаров и поэтому не может иметь стоимости (так же, как, на пример, тяжесть, будучи свойством физических тел, не имеет собственного веса).

Рабочая сила, подобно любому товару, имеет потребительную стоимость. Стоимость рабочей силы определяется стоимостью средств существования рабочего и его семьи, куда входит и стоимость средств обучения.

Низшая граница стоимости рабочей силы определяется физическими потребностями рабочего, т.е. стоимостью жизненных средств, абсолютно необходимых для ежедневного поддержания его трудоспособности, т.е. удовлетворения минимальных физиологических потребностей рабочего и его семьи.

Высшая граница стоимости рабочей силы обусловлена тем, что стоимость рабочей силы определяется в каждой стране традиционным уровнем жизни. Сюда входит не только удовлетворение физиологических потребностей рабочего и его семьи, но и удовлетворение других потребностей.

Сущность заработной платы проявляется в ее функциях:

1) Воспроизводственная функция определяет абсолютный уровень оплаты труда, необходимый для обеспечения жизненных потребностей работника и его семьи. В нормальных условиях минимальный уровень оплаты труда должен соответствовать стоимости набора товаров и услуг, входящих в потребительскую корзину, включая не только физиологические потребности, но и обеспечение квалификационного роста и развития творческого потенциала работника. В этой связи приобретает не только теоретическое, но и практическое значение такое понятие, как стоимость рабочей силы, оцениваемая по физиологическим и социальным критериям, определяющим соответственно затраты на простое и расширенное воспроизводство рабочей силы.

Практика показывает необходимость дифференцированного подхода к установлению расчетной стоимости рабочей силы и основанного на ней минимального уровня оплаты труда, что обусловлено различиями в уровне цен на потребительские товары и услуги в разных регионах, в уровне налогообложения доходов, т.е. реальных условий обеспечения работающих минимально необходимыми средствами воспроизводства рабочей силы. В частности, для районов с неблагоприятными природно-климатическими условиями вводятся районные коэффициенты, соответственно увеличивающие уровень оплаты труда.

2) Регулирующая функция оплаты труда. Эта функция заключается в ее воздействии на соотношение между спросом и предложением рабочей силы, на формирование персонала, численность работников и уровень их занятости [11]. Объективной основой реализации этой функции является принцип сегментации уровня оплаты труда, предусматривающий разграничение его по отдельным сегментам (субрынкам), т.е. группам работников, различающимся приоритетностью сферы деятельности и уровнем материальной обеспеченности.

В принципе речь идет о выработке определенной политики установления уровня оплаты труда различным категориям работников и ее реализации в каждом конкретном случае, исходя из общего контекста регулирования трудовых отношений на основе социального партнерства.

Цена труда как экономическая категория дает возможность выражать в деньгах различные количества труда, соизмерять доставляемое работником ежедневное количество труда с его оплатой. Единицей измерения цены труда может быть цена часа труда. Цены на различные виды труда принимают форму тарифных ставок. Тарифная ставка есть мера цены труда определенной сложности, т.е. цена конкретного труда работника определенной профессии и квалификации в течение определенного промежутка времени: часа, дня, недели, а иногда месяца. Для работников массовых профессий наиболее распространены часовые тарифные ставки.

3) Стимулирующая функция оплаты труда. Основным принципом ее реализации является дифференциация уровня оплаты труда по критериям производительности и эффективности труда. Этот принцип противопоставляется уравнительному подходу к оплате труда, который оказывает дестимулирующее воздействие на работников, препятствуя использованию их трудового и творческого потенциала.

Дифференциация зарплаты призвана способствовать росту производительности и эффективности труда. В то же время она должна восприниматься и работодателями, и работниками как справедливая. Следовательно, о степени обоснованности действующей системы дифференциации оплаты труда, можно судить по эффективности трудовой деятельности и социально-психологической атмосфере в трудовых коллективах, в том числе по наличию (или отсутствию) трудовых конфликтов на почве различного восприятия уровня оплаты труда.

Ряд экономистов выделяет и другие функции: компенсирующая функция; учетная функция; функция главного источника повышения материального благосостояния; функция средства повышения индивидуального уровня жизни; функция средства гармонизации интересов.

Основными формами заработной платы являются повременная и сдельная оплата труда.

Исходной формой была повременная заработная плата, при которой размер заработка определяется в соответствии с отработанным временем. Эта форма преобладала на начальных этапах развития капитализма и своим истоком имела поденщину. При такой форме необходим был жесткий контроль за ритмом труда со стороны предпринимателя, и стремление получить больше прибыли было связано с удлинением продолжительности рабочего дня.

С переходом к машинному производству произошло закрепление рабочего за конкретным рабочим местом, и появилась возможность измерять количество его труда объемом производимой продукции. На этой основе совершился переход к поштучной или сдельной форме оплаты труда по расценкам за единицу созданной продукции. Теперь необходимость в контроле за напряженностью труда рабочего отпала. В стремлении заработать больше он сам повышает интенсивность труда. Контроль сдвигается в сторону качества производимой продукции.

В начале XX столетия в промышленности развитых стран сдельная форма оплаты труда становится господствующей. С развитием конвейерного, а затем и полуавтоматизированного производства ритм труда задается системой

действующих машин. В этих условиях сдельная заработная плата отрицается самой технологией производства. Резервы роста эффективности производства путем упорядочения трудовых операций отдельного рабочего и лучшей организации рабочего места оказались на грани исчерпания. Применение сдельной оплаты потеряло всякий смысл, произошел возврат к повременной форме.

В современной экономике развитых государств в чистом виде повременная форма применяется лишь на отдельных видах работ, преимущественно в сфере услуг и мелкотоварном секторе. Существует множество систем, как правило, учитывающих количество и качество выполняемых рабочим операций. Ставки и оклады сочетаются с различного рода премиальными за высокое качество продукции, экономное расходование материалов, с участием рабочих в распределении прибылей по итогам работы года. В современных системах заработной платы отмечается стремление выразить принцип, что интересы предприятия и трудящихся совпадают, а не противоречат друг другу. Часть доходов рабочий может получать в виде акций на «свое» предприятие.

В реальной экономической жизни на динамику рынка труда оказывает влияние целый ряд факторов: уровень рождаемости, темпы роста численности трудоспособного населения, его половозрастная структура, степень экономической активности различных демографических и этнических групп трудоспособного населения, процессы иммиграции и т.д. Все это влияет на предложение рабочей силы. Со стороны спроса главным фактором динамики занятости является состояние экономической конъюнктуры, фаза экономического цикла, научно-технический прогресс.

Единого для всей экономики рынка труда не существует. Он делится по профессиям, отраслям, территориям. Работники разных профессий и квалификаций получают разную заработную плату. Зависит она и от места работы. Существуют опасные, неприятные, малопривлекательные виды труда. Условия равновесия на рынке труда в значительной степени определяются государственным вмешательством, а его функционирование связано с профсоюзами и союзами предпринимателей. На предложение труда также влияет наличие пособий по безработице, установление минимальных ставок заработной платы и т.д.

8.2. Понятие социальной занятости, элементы социальных отношений занятости.
8.3. Неоднородность, сегментация, подверженность влиянию рынка труда.
8.4. Внешний и внутренний рынки труда. Тришина В.М.

Сегментация рынка труда – это разделение его на устойчивые замкнутые сегменты (субрынки), лимитирующие движение работников своими границами.

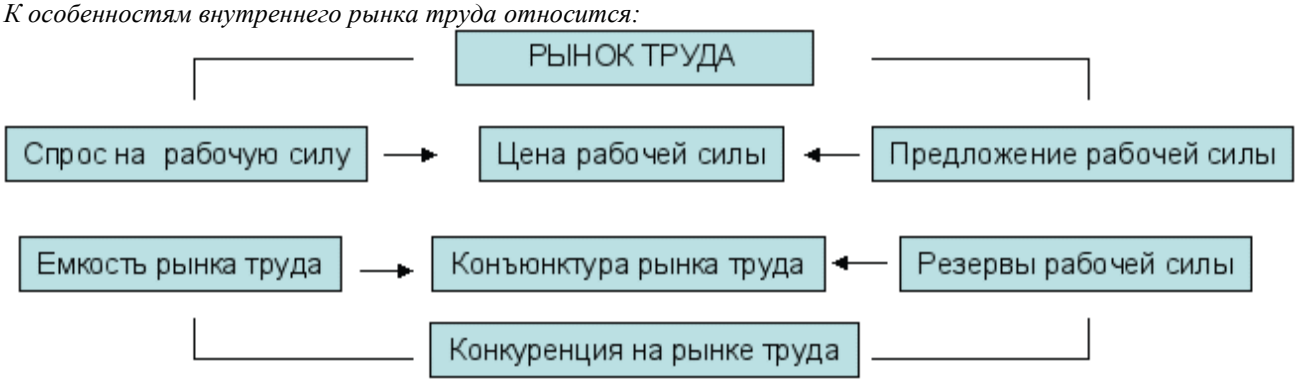
Основные *отличия* двух рынков труда (внешнего и внутреннего) – в профессиональной подготовке, особенностях заполнения вакансий, практике продвижения, нюансам урегулирования, в наборе кадров «извне» и «внутри» организации, учреждения, корпорации и т.д. Таким образом, работодатель «выращивает» своих сотрудников для дальнейшего продвижения по карьерной лестнице и пользуется изначально внутренним рынком из действующих кандидатов на обозначенную позицию. А работодатель, который желает произвести открытый конкурс подбора на свободную вакансию, пользуется внешним рынком труда.

Особенность внутреннего рынка – это перемещение персонала внутри одной организации. При этом размещение каждого из сотрудников, уровень заработной платы и поощрения зависят от административных процедур и правил конкретной фирмы.

К причинам формирования внутреннего рынка можно отнести:

- особые требования к персоналу, который должен иметь специфическую профессиональную подготовку. Сегодня сложно найти специалиста, готового сразу освоить уникальные технологии компании и полноценно выполнять возложенные на него функции. Проще переучить уже существующего работника, чем начинать все заново с другим соискателем;
- высокие затраты (как временные, так и финансовые) на анализ возможностей и производительности будущего работника;
- возможность проведения профессионального обучения прямо на рабочем месте без специального оформления процесса в документальной форме.

К особенностям внутреннего рынка труда относится:



- заключение длительных трудовых соглашений между работодателем и сотрудником;
- заполнение текущих вакансий за счет обучения и повышения «своего» персонала, который находился на более низких должностях. Таким способом на предприятии формируется принцип повышения по карьерной лестнице;
- наличие реальной зависимости между продолжительностью труда (стажем сотрудника) и его премированием. То есть, чем дольше человек работает в предприятии и чем лучше себя проявляет, тем большую зарплату имеет;
- ставка заработной платы сотрудников минимально зависит (а иногда не зависит вовсе) от соотношения спроса и предложения на также же специалистов на внешнем рынке;

- ключевую роль в формировании внутреннего рынка труда играют традиции внутри компании, а также правила поведения.

Преимущества	Недостатки
Для работников	
Гарантии стабильной занятости	Заработная плата определяется в большей степени характеристиками рабочего места, чем работника
Ограничение конкуренции по заработной плате и карьерному росту по сравнению с внешним рынком	Конкуренция в малой группе может быть очень острой
«Социальный пакет» – незарплатные блага, получаемые работником от фирмы	Снижение мотивации к труду, стимулов для повышения квалификации и самосовершенствования
Фирма охотнее инвестирует в обучение и повышение квалификации работника	Искусственное ограничение и постепенное снижение мобильности работника
Спланированная и последовательная структура карьеры	Возможна дискриминация
Для работодателей	
Знание работником особенностей данного предприятия (технологии и людей)	При недостаточно гибком анализе внешнего рынка – потери на разнице в оплате труда
Минимизация специфических рисков найма персонала	При определенных условиях высокие затраты на повышение квалификации
Экономия средств на найме и обучении новичков	Консервативность, недостаточная гибкость и мотивация персонала
Осуществление затрат на повышение квалификации в соответствии с реальными потребностями фирмы	Потери времени ценных работников в процессе наставничества
Возможность более быстрого заполнения вакансий	Слишком тесные взаимоотношения среди коллег
Привязанность работников к своему предприятию	Возможное снижение активности работников
Низкая текучесть кадров	«Короткая скамейка» – ограничение возможности для выбора
Возможность добиваться более высокой производительности труда	Возможный конфликт интересов обучающих и обучаемых

На рынок труда неизменно влияет спрос и предложение, что позволяет *выполнять такие функции:*

- обеспечивать конкуренцию между сотрудниками за имеющиеся рабочие места, а также повышать их заинтересованность к росту;
- обеспечивать конкуренцию между работодателями, которые стремятся сформировать коллектив только из лучших работников на рынке;
- соединить рабочую силу с капиталом компании, то есть обеспечить регулирование спроса и предложения;
- установить стабильные рыночные цены на труд;
- содействовать эффективной занятости.

Что повлияло на развитие внешнего рынка труда и почему среди работодателей пользуется такой популярностью, каковы были причины формирования такого рынка?

1. Использование прогрессивной техники, новейших разработок и технологий. Это означает, что кандидаты быстро узнают о новых и интересных вакансиях в конкурентной среде его профессии и сразу же пробуют себя на эти позиции. Помимо этого, широко распространены социальные сети, которые также занимаются извещением о вакансиях и подбором кандидатов. На сегодня, достаточно быстро информация распространяется в связи с удобством изложения: информирования по электронной почте при регистрации на специализирующих сайтах по поиску работы, мобильные приложения для отслеживания вновь поступивших вакансиях и т.д.

2. Быстрая акклиматизация в новом рабочем коллективе. Иногда, рассматривая кандидатов, можно задаться вопросом, почему с таким большим опытом в престижной компании сотрудника работодатель не принимает на работу, а с меньшим опытом в небольшой компании принимает. На этот парадокс можно ответить личными качествами кандидата. Ведь важен не только опыт сотрудника, а как легко будет с ним работать, нужно ли будет его постоянно заставлять работать или он сам будет предвосхищать ожидания в рабочем процессе.

3. Обучение за пределами организации. Кандидаты любят в своих резюме указывать законченные курсы и тренинги, которые они проходили. И действительно, в данного кандидата уже вкладывалось немало сил для совершенствования его опыта и методов работы. Внешнему работодателю это на руку, т.к. эти силы можно потратить на внутреннего кандидата или потратить трудовой ресурсов тренеров на другую область развития тех или иных навыков.

4. Отработанные методы отбора будущих сотрудников. Сегодня в каждой фирме, крупной организации, есть свой отдел кадров и своя система подбора кандидатов на соответствующие позиции. В каких-то фирмах, проводится групповое отсеивание кандидатов в виде тестирования, затем назначаются собеседования с отделом кадров, после с непосредственным руководителем и в итоге встреча с высшими руководителями организации, а в каких-то фирмах прием на работу осуществляется после одного собеседования с руководителем. Но в любом случае, эта система отчеканена и работает в организации для минимизации затраченного времени и с наибольшей эффективностью.

5. Небольшие потери при изменении места работы для сотрудника. Обычно сотрудник, который покидает прежнее место работы и устраивается на новое, испытывает от таких перемен как минимум положительные эмоции. Как максимум несет небольшие потери в виде невозможности предугадать, как его судьба сложится в новом коллективе и отношениях с руководителем, это ощущение знакомо очень многим. Однако, потери могут быть и другими – стало менее удобно добираться до работы, снова зарабатывать свой авторитет, отрабатывать минимальный срок для получения социальных льгот в организации и т.д. Но не стоит забывать, что человек меняет свое место, взвесив все «за» и «против», значит эти минимальные потери для сотрудника незначительны, по сравнению с теми благами, которые он получит взамен.

Отличительные возможности от внутреннего рынка труда.

Склонность в карьерном росте среди организаций, а не по вертикальной лестнице в одной компании. Это и плюс, и минус. Для принимающего – это опыт кандидата. А в дальнейшей работе этот действующий сотрудник будет искать себе новое место работы для карьерного роста, что, конечно же, является минусом для работодателя.

Заработная «вилка» зависит от спроса и личной характеристики кандидата. Чем более ценный опыт у сотрудника, тем больше можно запрашивать зарплаты в качестве оплаты своего труда. А если хороший опыт и отличные личные качества сотрудника, и он об этом хорошо осведомлен, то может запрашивать высокую цену на свой труд.

Отношения между работником и работодателем без длительной перспективы. Это, безусловно, является минусом для компании, т.к. из этого фактора будет следовать другой – быстрая текучесть персонала и менее заинтересованные в высоком качестве исполнения работы действующих сотрудников.

Своя система обучения в фирме, повышение квалификации носят независимый характер. Это значит, что внешнего кандидата можно обучить как необходимо в соответствии со стратегией развития организации. При этом, внутренних сотрудников переучить гораздо сложнее, т.к. они уже видели и знают, как происходит работа на практике и понимают, что в другом способе нет необходимости, с их точки зрения. В таких случаях гораздо проще не «ломать» позицию человека, который настаивает на своей точке зрения, а принять внешнего кандидата и вложить в него необходимые знания.

В заключении хотелось бы отметить, что взаимодействие внутреннего и внешнего рынка труда обязывает постоянно совершенствоваться, изменяться, подстраиваться под новые события и принимать новые условия в быстро меняющемся современном мире. Все эти изменения, конечно же, влияют и на условия труда, которые предлагают своим кандидатам работодатели, и зачастую, условия труда более интересные и конкурентные.

8.5. Модель сегментированного рынка труда Дж. Аткинсона, факторы сегментации. Газарян А.Ю., Рязанцева Ю.Е.

Сегментирование рынка — процесс разбивки потребителей или потенциальных потребителей на рынке на различные группы (или сегменты), в рамках которых потребители имеют схожие или аналогичные запросы, удовлетворяемые определенным комплексом маркетинга. Критически важный аспект маркетинга, предназначенный для превращения различий между товарами в стоимостные различия, которые могут быть сохранены на протяжении всего жизненного цикла продукта.

Сегмент рынка — группа реальных или потенциальных потребителей, которые, как ожидается, могут одинаково реагировать на выдвинутое предложение.

Сегментация может быть произведена как на потребительском, так и на промышленном рынке (рынке организаций).

Достаточно сложную схему представил Дж. Аткинсон, автор одной из базовых моделей «гибкой фирмы». Его схема включает три концентрических круга:

1) Ядро.

2) Первая и вторая периферийные группы.

3) Внешняя периферия.

В ядре концентрируются постоянные работники, занятые полный рабочий день и полную неделю. Внутри него происходит только функциональная адаптация: увольнения и дискриминация этих групп фактически не касаются. Здесь, по мнению Дж, Аткинеона, сосредоточены группы первичного рынка труда.

Второй (средний) круг разделен на два сегмента, в одном из которых находится первая периферийная группа, где тоже располагаются постоянные работники, трудящиеся в режиме полной занятости, но уже, в отличие от попавших в ядро, подверженные численной адаптации. Их при неблагоприятных конъюнктурных колебаниях могут уволить, а затем снова привлечь на работу. Они представляют скорее вторичный рынок труда. В другом же сегменте второго круга мы видим вторую периферийную группу, включающую в себя веер относительно менее обустроенных групп, а именно:

- работающих на краткосрочных контрактах;
- занятых неполное рабочее время;
- обучающихся за счет общественных субсидий, учеников, стажеров;
- делящих с кем-то свое рабочее место;

В третьем круге мы обнаруживаем своего рода внешнюю периферию (термин наш. — Ее образуют группы работников, большинство которых вовсе не числятся в списках занятых данной фирмы и используются как внешняя дополнительная рабочая сила. К таковой относятся:

- работающие по субподряду (субконтракту);
- нанятые через трудовые агентства временные работники;
- самостоятельные работники;
- привлеченные со стороны.

Многие из этих лиц привлекаются на сдельно-подрядную работу (на определенное количество дней или даже часов) и не могут претендовать на более продолжительную занятость. Таким образом, первая и вторая периферийные группы образуют два сегмента вокруг внутреннего ядра. Внешняя периферия еще более удалена от привилегированных и примыкает к ним с боков в виде разорванных сегментов. С помощью периферийных групп наниматели и балансируют общее количество занятых. Переливы же рабочей силы между сегментами ограничены.

Масштабы периферийного (вторичного) рынка труда иыне довольно велики. По данным Международной организации труда (МОТ), в режиме неполного рабочего дня в развитых западных странах в начале 90-х годов работал в среднем каждый четвертый. Примечательно и то, что размеры вторичного рынка труда в последние десятилетия не только ие сокращаются, но даже возрастают. Это относится в первую очередь к частично занятым, а также к другим периферийным группам — временно занятым и самостоятельным работникам.

«Ядро» и «периферия» рынка труда различаются по характеру занятости (в первую очередь, ее полноте, продолжительности и стабильности).

* * *

Осуществление политики гибкой занятости вынуждает руководителей “гибкой фирмы” применять дифференцированные формы найма по отношению к разным группам занятых, результатом чего становится “сегментация рынка труда.

Сегментация рынка труда - это объективно обусловленный процесс его структурирования, при котором под воздействием политико-экономических и социальных факторов развития общества возникает естественное разделение труда, и формируются отдельные субрынки, или сегменты, отличающиеся различными характеристиками, исходя из особенности каждой категории работников.

Фиксация различий внутреннего и внешнего рынков труда была первым шагом на пути к анализу сегментов занятости. Делая второй шаг, П. Дерингер и М. Пиоре вводят концепцию двойственного рынка труда, выделяя его “первичный” и “вторичный” сегменты и описывая их следующим образом: «Рабочие места на первичном рынке обладают, по крайней мере, несколькими из перечисленных характеристик: высокая зарплата, хорошие условия труда, стабильная занятость, наличие шансов на продвижение, соблюдение справедливости и должный процесс в установлении трудовых правил. Рабочие места на вторичном рынке, как правило, приносят низкий уровень заработной платы и сопутствующих льгот, плохие условия труда, высокую текучесть кадров, слабые шансы на продвижение и, зачастую, своевольное и переменчивое отношение начальства. Наблюдаемые различия между занятыми в двух секторах во многом параллельны различиям между рабочими местами: для занятых во вторичном секторе по сравнению с работниками первичного сектора характерны повышенная текучесть, частые опоздания и прогулы, неподчинение администрации и мелкое воровство».

Вскоре теория сегментации рынка труда начинает активно заимствоваться социологами. Появляется также другое стратификационное членение рынка труда — на “ядро” и “периферию”, при котором главным критерием выступают уже не условия труда и оплаты, а стабильность занятости. К “ядру” относятся постоянные (штатные) работники, занятые на условиях длительного или даже пожизненного найма, имеющие полный рабочий день и полную рабочую неделю. “Периферию” же составляют занятые по краткосрочным договорам и без договоров, работающие неполное время, без гарантий сохранения места в периоды экономического спада.

Модель сегментированного рынка труда Дж. Аткинсона, автора одной из базовых моделей “гибкой фирмы”, описана В. В. Радаевым в его книге «Экономическая социология». Его схема включает три концентрических круга:

1. Ядро.
2. Первая и вторая периферийные группы.
3. Внешняя периферия.

В ядре концентрируются постоянные работники, занятые полный рабочий день и полную неделю. Внутри него происходит только функциональная адаптация: увольнения и дискриминация этих групп фактически не касаются. Здесь, по мнению Дж. Аткинсона, сосредоточены группы первичного рынка труда.

Второй (средний) круг разделен на два сегмента, в одном из которых находится первая периферийная группа, где тоже располагаются постоянные работники, трудящиеся в режиме полной занятости, но уже, в отличие от попавших в ядро, подверженные численной адаптации. Их при неблагоприятных конъюнктурных колебаниях могут уволить, а затем снова привлечь на работу. Они представляют скорее вторичный рынок труда. В другом же сегменте второго круга мы видим вторую периферийную группу, включающую в себя веер относительно менее обустроенных групп, а именно:

• работающих на краткосрочных контрактах;
• занятых неполное рабочее время;
• обучающихся за счет общественных субсидий, учеников, стажеров;
• делящих с кем-то свое рабочее место (jobsharing);

В третьем круге мы обнаруживаем своего рода внешнюю периферию. Ее образуют группы работников, большинство которых вовсе не числятся в списках занятых данной фирмы и используются как внешняя дополнительная рабочая сила. К таковой относятся:

• работающие по субподряду (субконтракту);

• нанятые через трудовые агентства временные работники;
• самостоятельные работники;
• привлеченные со стороны (outsourcing).

Многие из этих лиц привлекаются на сдельно-подрядную работу (на определенное количество дней или даже часов) и не могут претендовать на более продолжительную занятость. Таким образом, первая и вторая периферийные группы образуют два сегмента вокруг внутреннего ядра. Внешняя периферия еще более удалена от привилегированных групп и примыкает к ним с боков в виде разорванных сегментов. С помощью периферийных групп наниматели и балансируют общее количество занятых. Переливы же рабочей силы между сегментами ограничены.

Масштабы периферийного (вторичного) рынка труда ныне довольно велики. По данным Международной организации труда (МОТ), в режиме неполного рабочего дня в развитых западных странах в начале 90-х годов работал в среднем каждый четвертый. Примечательно и то, что размеры вторичного рынка труда в последние десятилетия не только не сокращаются, но даже возрастают. Это относится в первую очередь к частично занятым, а также к другим периферийным группам — временно занятым и самостоятельным работникам.

8.6. Модель сегментированного рынка труда Ч. Лидбитера, факторы сегментации. Рязанцева Ю.Е.

Осуществление политики гибкой занятости вынуждает руководителей “гибкой фирмы” применять дифференцированные формы найма по отношению к разным группам занятых, результатом чего становится “сегментация рынка труда.

Сегментация рынка труда - это объективно обусловленный процесс его структурирования, при котором под воздействием политико-экономических и социальных факторов развития общества возникает естественное разделение труда, и формируются отдельные субрынки, или сегменты, отличающиеся различными характеристиками, исходя из особенности каждой категории работников.

Фиксация различий внутреннего и внешнего рынков труда была первым шагом на пути к анализу сегментов занятости. Делая второй шаг, П. Дерингер и М. Пиоре вводят концепцию двойственного рынка труда, выделяя его “первичный” и “вторичный” сегменты и описывая их следующим образом: «Рабочие места на первичном рынке обладают, по крайней мере, несколькими из перечисленных характеристик: высокая зарплата, хорошие условия труда, стабильная занятость, наличие шансов на продвижение, соблюдение справедливости и должный процесс в установлении трудовых правил. Рабочие места на вторичном рынке, как правило, приносят низкий уровень заработной платы и сопутствующих льгот, плохие условия труда, высокую текучесть кадров, слабые шансы на продвижение и, зачастую, своевольное и переменчивое отношение начальства. Наблюдаемые различия между занятыми в двух секторах во многом параллельны различиям между рабочими местами: для занятых во вторичном секторе по сравнению с работниками первичного сектора характерны повышенная текучесть, частые опоздания и прогулы, неподчинение администрации и мелкое воровство».

Вскоре теория сегментации рынка труда начинает активно заимствоваться социологами. Появляется также другое стратификационное членение рынка труда — на “ядро” и “периферию”, при котором главным критерием выступают уже не условия труда и оплаты, а стабильность занятости. К “ядру” относятся постоянные (штатные) работники, занятые на условиях длительного или даже пожизненного найма, имеющие полный рабочий день и полную рабочую неделю. “Периферию” же составляют занятые по краткосрочным договорам и без договоров, работающие неполное время, без гарантий сохранения места в периоды экономического спада.

Модель сегментированного рынка труда Ч. Лидбитера описана в «Экономической социологии» В. В. Радаева. Ее схема включает четыре концентрических круга:

1. Ядро — занятые полное рабочее время.

2. Периферия — занятые неполное рабочее время, самостоятельные работники и занятые в домашнем хозяйстве.

3. Краткосрочные безработные (в пределах одного года).

4. Долгосрочные безработные (более одного года). В Великобритании середины 80-х годов XX в. картина выглядела так: из почти 24 млн. занятых две трети, по мнению Ч. Лидбитера, относились к “ядру” (из них, в свою очередь, две трети — мужчины); а к периферии — оставшаяся треть (в ней более 60% — женщины); безработные составляли 11,6% трудоспособных, в том числе почти половина - долгосрочные безработные, т.е. находящиеся в таком положении свыше года

Упомянутая схема, стоит заметить, страдает неполнотой с точки зрения рассматриваемой теории: безработных тоже следовало бы сегментировать в соответствии со структурой спроса на труд и выстроить в несколько “очередей” в зависимости от того, к какому сегменту рынка труда они тяготеют.

8.7. Социальные механизмы трудового найма на рынке труда. Ариянц К.В.

Социальные механизмы трудового найма. Сегментация, происходящая в сфере спроса на труд, в рамках разных теоретических направлений трактуется неодинаково. Для приверженцев функционалистских аргументов, к которым тяготеет, по сути, традиционная экономическая теория, такая сегментация выражает способ распределения трудовых ресурсов, способствующий их более эффективному использованию. С точки зрения марксистской политической экономии она означает установление искусственных барьеров на пути объединения рабочего класса и других трудящихся групп. И при том, и при другом подходе спрос на труд определяется структурой существующих рабочих мест и стремлением заполнить эти рабочие места наиболее производительными работниками. Существует, например, концепция "трудовой очереди" (labor queue), основывающаяся на предположении о том, что работодатели ранжируют нанимаемых в соответствии с уровнем их профессиональной подготовки. Сравнительные же шансы тех, кто стоит рядом в этой очереди, определяются еще и вмешательством случайных обстоятельств (т.е. действует своего рода лотерея).

Для экономсоциолога указанный подход оказывается слишком узким. И дело даже не в том, что многие рабочие места вообще не заполняются, а создаются под привлекаемых работников. Под сомнение ставится само объяснение выбора нанимателя критерием наивысшей производительности. Прежде всего, наниматель просто не знает производительных потенций вновь нанимаемых работников (многие фирмы тестируют кандидатов, но это помогает лишь отчасти). Да и производительность тех, кто уже давно работает, оценить не так просто. Особенно это относится к работникам нефизического труда, вклад которых в принципе трудно поддается измерению. Вследствие этого при найме на работу работодатели вынуждены полагаться на образовательные и квалификационные сигналы, в качестве которых выступаютуниверситетские дипломы, профессиональные лицензии, опыт работы в других организациях, что само по себе, как известно, еще не гарантирует более высокой производительности работника в данной фирме.

Зачастую нелегко вычленить и индивидуальный вклад работника физического труда, поскольку производство — процесс коллективный, и индивидуальная производительность труда является продуктом совместных усилий, в том числе взаимного обучения, желания или нежелания передавать опыт новичкам, готовности сотрудничать с представителями другой этнической группы или конфессии, неформальных договоренностей по поводу "нормальной" выработки и "справедливой" оплаты, социально-психологического климата в коллективе. Производительность существенно зависит от характера сетевых связей между работниками внутри и вне предприятия, возможностей распространения информации о хозяйственных процессах, а также от эффективности сложившихся правил поведения и правил трудового контроля.

На подбор кандидатов на рабочие места влияют и другие социальные факторы. Наниматели часто учитывают такие параметры, как пол и возраст кандидата, этническую принадлежность и "бэкграунд" (место получения образования и прошлый опыт). Земляка, единоверца или выпускника своего университета возьмут с намного большей вероятностью. На одни позиции более охотно берут мужчин, на другие — женщин И вряд ли стоит сводить дело к индивидуальным "вкусам" нанимателей, каждый из которых находится под скрытым воздействием или даже явным давлением регулирующих норм данного сообщества. Их эволюция и определяет во многом вкусы отдельного нанимателя. Ведь отношение к расовой и тендерной дискриминации менялось не в результате трансформации личных симпатий, а вследствие изменения социальных норм, подкрепляемых к тому же силой закона.

Принципиальную роль в формировании спроса на труд выполняют и сетевые связи. Всем известно, насколько важен при найме новых работников механизм личных рекомендаций. Некоторые места без такой рекомендации вообще занять невозможно. Причем использование рекомендаций не следует рассматривать как проявление "блата" в отношении работника. Это важный сигнал для нанимателя. Ведь рекомендующий не только характеризует кандидата, сообщая важную (в том числе неформальную) информацию. Он также берет на себя определенную ответственность за кандидата. В этом смысле личные рекомендации — один из ключевых инструментов накопления и конвертации социального капитала.

В сфере найма и должностного продвижения, помимо расчетов на прирост выработки, наниматель принимает во внимание также совсем не экономические, но не менее важные вещи: дружеские симпатии, степень личной лояльности кандидатов, расчет на их поддержку своей позиции внутри фирмы. Так что отбор "своих" — это процесс тоже в большей степени социальный, нежели индивидуально-психологический, опирающийся на сетевые структуры и институциональные образования, статусные и властные соображения.

Механизмы "избирательного сродства" касаются не только найма работников, но и их продвижения по службе. Решения и здесь находятся под "током" социальных воздействий. Так, например, если наниматель вознамерился повысить заработную плату работникам на одной ступени организационной иерархии, ему придется решать вопросы изменения условий оплаты на "соседних" ступенях. Далее, при относительной закрытости внутреннего рынка корпоративной организации изменение уровня оплаты связывается уже не с производительностью работников, а с наличием вакансий. И конкуренция разворачивается теперь не за повышение оплаты как таковой, а за получение более привлекательного рабочего места (vacancy competition). Появление по тем или иным причинам одной вакансии вызывает ряд увязанных перемещений, создавая (в терминах Х. Уайта) "цепи вакансий" (vacancy chains). При этом спрос на наиболее квалифицированную рабочую силу может и не предъявляться на внешнем рынке в случае, если вакантные места заполняются путем должностного продвижения по внутренним "карьерным лестницам" (job ladders).

Идея выделения нескольких сегментов рынка труда, привязанных к группам отраслей или профессий, стала важным шагом к лучшему пониманию отношений занятости. Однако она сталкивается с трудностями эмпирического подтверждения, и весомая часть дифференциации в оплате внутри этих сегментов остается необъясненной. Экономико-социологический подход, вводя дополнительные социальные переменные, помогает прояснить способы фактического заполнения сегментов рынка труда (matching process), установление соответствия работников и рабочих мест.

С точки зрения традиционного экономиста, активное использование для заполнения вакансий внутренних рынков труда и отказ от политики численной гибкости в сфере занятости обусловлен возрастанием величины трансакционных издержек, связанных с поиском, тестированием, приемом, обучением и переподготовкой рабочей силы. Соглашаясь с этим, экономический социолог обращает внимание на систему формальных и неформальных связей в организации, препятствующих свободному увольнению и найму работников, даже если того требует рыночная конъюнктура. Трудно отказать "своему" в приеме на работу. И нелегко увольнять людей, вызывая к тому же активное или пассивное противодействие их коллег. Это означает, что вопрос индивидуальных трудовых контрактов перемещается в плоскость социальных взаимодействий.

8.8. Человеческий капитал: понятие, концептуальные предпосылки создания. Тришина В.М.

Понятие человеческого капитала (ЧК) появилось в российской литературе в качестве положительной экономической категории и интенсивного фактора развития только с переходом к рыночной экономике. До этого публиковались только критические статьи и монографии, объявлявшие теорию человеческого капитала вредной буржуазной теорией,

как когда-то генетику и в меньшей степени информатику. И поскольку долгие годы экономические кафедры вузов и университетов возглавляли (и возглавляют некоторые до сих пор) профессора с советскими ментальностью и образованием в части гуманитарных наук и экономики, то реальное восприятие и внедрение в российскую практику теории ЧК затянулось на многие годы. В развитых странах теория и практика ЧК - базовые для разработок концепций, стратегий и программ развития на государственном и региональном уровнях, а также на уровне организации.

Существует много определений человеческого капитала (ЧК), в том числе и основателей теории человеческого капитала Гэри Беккера и Теодора Шульца. Они напрямую связывали понятие ЧК только с человеком, как носителем знаний. И придавали особое значение образованию, как основному фактору развития общества и экономики. В настоящее время такое определение ЧК уже представляется зауженным. Человеческий капитал включает не только специалистов с образованием, знания, воспитание, науку, но и инструменты интеллектуального труда и среду функционирования ЧК в части выполнения им своих производительных функций. Действительно, специалист без программного обеспечения его труда, без необходимых источников информации, базы данных, методик и технологий не может в современных условиях выполнять свою работу, свои функции, как и без высокого качества жизни специалист не будет работать в данной стране, а уедет в страну, где ему обеспечат комфортные условия для трудовой интеллектуальной деятельности.

Концепция «человеческого капитала» в ее современном виде не возникла сама собой, а явилась закономерным результатом генезиса мировой экономической и философской мысли. С тех пор, как человечество стало осознавать свою творческую производительную роль, свое значение по преобразованию окружающего мира, а производство жизненных условий и материальных благ выделилось в самостоятельную сферу под названием «экономика», наиболее пытливые умы пытались познать тайну творческой силы человека, выявить ее наиболее характерные качества и свойства, оценить, измерить и дать количественную интерпретацию.

Исторические корни данной теории могут быть найдены в работах Адама Смита и Уильяма Петти, Карла Маркса и Джона Стюарта Милля, Генри Сиджвика и Альфреда Маршалла, Генриха Рошера и Уильяма Фарра, Эрнста Эйнгеля и Теодора Витстейна и многих других крупных экономистов прошлого.

А. Смит писал: «Увеличение производительности полезного труда зависит, прежде всего, от повышения ловкости и умения рабочего, а затем от улучшения машин и инструментов, с помощью которых он работал». Он считал, что основной капитал состоит из машин и иных орудий труда, из построек, из земли и «из приобретенных и полезных способностей всех жителей и членов общества». Он отмечал, что «приобретение таких способностей, считая также содержание их обладателя в течение его воспитания, обучения или ученичества, всегда требует действительных издержек, которые представляют собой основной капитал, как бы реализующийся в его личности. Эти способности, являясь частью состояния того лица, вместе с тем становятся частью богатства общества, к которому это лицо принадлежит. Большую ловкость или умение рабочего можно рассматривать с той же точки зрения, как и машины и орудия производства, которые сокращают или облегчают труд и которые хотя и требуют известных расходов, но возвращают эти расходы вместе с прибылью».

Возвращение экономистов-теоретиков в конце 50-х гг. к идее человеческого капитала и интенсивное развитие этого направления в западной экономической теории вызвано объективными причинами. Оно является попыткой учесть реальные народнохозяйственные сдвиги, порожденные научно-технической революцией и выразившиеся в том, что в современных условиях накопление невещественных элементов богатства (научных достижений, роста уровня образования населения и т. д.) приобрело первостепенное значение для всего хода общественного воспроизводства.

В основном формирование современной теории человеческого капитала и ее выделение в качестве самостоятельного течения мировой экономической мысли проходило в конце 50-х - начале 60-х гг. прошлого века. Возникновение и формирование концепции человеческого капитала в ее современном виде стало возможным благодаря публикациям американского экономиста, представителя «чикагской школы», Т. Шульца, которому в специальной литературе отводится роль «первооткрывателя» данной концепции. Основные положения этой теории были изложены в статье «Формирование капитала образования», опубликованной в 1960 г., и обобщены в другой его статье «Инвестиции в человеческий капитал», опубликованной в 1961 г.

Один из ключевых тезисов теории человеческого капитала состоит в том, что в условиях информационного общества человеческий капитал является важнейшим фактором воспроизводства национального богатства и его необходимым элементом. Т. Шульц на примере экономики США доказал, что доход от инвестиций в человеческий капитал больше, чем от инвестиций в физический капитал. Отсюда следует вывод, что странам с низким уровнем реализации человеческих возможностей и низкими доходами особенно важно осуществлять инвестиции в здравоохранение, образование и науку. Количественный анализ значительных массивов статистической информации с использованием экспертных компьютерных систем обеспечил практическую значимость исследований представителей теории человеческого капитала.

Человеческий капитал - это имеющийся у каждого запас знаний, навыков, мотиваций. Инвестициями в него являются образование, накопление производственного опыта, охрана здоровья, географическая мобильность, поиск информации. По Беккеру, при принятии решений о вложении средств в образование учащиеся и их родители сопоставляют ожидаемую предельную норму отдачи от таких вложений с доходностью альтернативных инвестиций (процентами по банковским вкладам, дивидендами по ценным бумагам и т. д.).

В современной теории в человеческом факторе выделяются три основных элемента: человеческий капитал, которому соответствует доход на этот капитал; природные способности, которым соответствует рента на эти способности; чистый труд.

Все элементы вместе характеризуют труд в общепринятом смысле, а первые два - человеческий капитал.

Широко распространенными также стали представления, что человеческий капитал, воплощенный в людях, является продуктивным не только в рыночном смысле, т. е. в получении доходов от его применения, но и в производстве и развитии созидательных способностей самих людей, его носителей, при его использовании в свободное (личное) время

человека, в том числе при производстве услуг в домохозяйствах для внутрисемейного потребления, в воспитании детей и т. п.

В целом, на протяжении всей истории развития экономической мысли разные ученые использовали концепцию человеческого капитала для демонстрации экономической значимости запаса человеческих ресурсов и предвосхитили практику рассмотрения человеческого капитала с тех же научных позиций, что и обычного физического капитала.

8.9. Человеческий капитал: функциональные зависимости, сегментация работодателей. Бушмина А.Э.

Человеческий капитал — совокупность знаний, умений, навыков, использующихся для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом.

Впервые, в 1961 году, словосочетание использовал американец Теодор Шульц, а его последователь — Гэри Беккер развил эту идею с 1965 года, обосновав эффективность вложений в человеческий капитал и сформулировав экономический подход к человеческому поведению. За его теорию он получит в 1992 году Нобелевскую премию по экономике.

Первоначально под человеческим капиталом понималась лишь совокупность инвестиций в человека, повышающая его способность к труду — образование и профессиональные навыки. В дальнейшем понятие человеческого капитала существенно расширилось. Последние расчёты, сделанные экспертами Всемирного банка, включают в него потребительские расходы — затраты семей на питание, одежду, жилища, образование, здравоохранение, культуру, а также расходы государства на эти цели.

Человеческий капитал в широком смысле — это интенсивный производительный фактор экономического развития, развития общества и семьи, включающий образованную часть трудовых ресурсов, знания, инструментарий интеллектуального и управленческого труда, среду обитания и трудовой деятельности, обеспечивающие эффективное и рациональное функционирование ЧК как производительного фактора развития.

Вложение средств в человеческий капитал обычно происходит в трех формах. Во-первых, это могут быть прямые расходы "из кармана", идущие на оплату обучения и покупку учебников, а также стоимость переездов, необходимых для поиска работы, и т. д. Во-вторых, это "возможные издержки" от упущенного заработка. Даже если, например, человек работает полный рабочий день и посещает вечерние курсы, он несет "возможные издержки", в том смысле, что он мог бы потратить свое время и энергию с тем, чтобы что-нибудь произвести. В-третьих, затраты, составляющие инвестирование в человеческий капитал, часто можно отнести к психологическим. Так, например, занятия на курсах зачастую предполагают трудности, стресс, тревогу, скуку и усталость; а миграция означает прощание с друзьями и родственниками, отказ от привычного окружения. Все это относят к психологическим затратам, вложенным в человеческий капитал.

Уровень окупаемости вложений может дать четкую и достаточно полную картину экономических последствий инвестирования в человеческий капитал. Одной из трудностей точного подсчета реального уровня окупаемости является то, что продуктивность определенного количества и типа инвестиций в человеческий капитал может быть весьма различной, что существенно отличает его от капитала физического.

Основной проблемой является определение экономического эффекта от инвестирования в человеческий капитал. Многочисленные эмпирические исследования показали, что уровни возврата инвестиций в него и в физический капитал сопоставимы, хотя различные формы вложений в человеческий капитал могут определять и различные уровни возврата.

Одно из важных положений теории человеческого капитала заключается в том, что его увеличение находится среди главных причин экономического развития, поскольку человеческий капитал составляет большую часть благосостояния общества. Исследователи указывают, что большие социальные и экономические достижения являются результатом вложений капитала в образование, обучение, здравоохранение и питание, а также другие виды деятельности, обеспечивающие создание человеческого капитала. Поэтому инвестирование в человеческий капитал является абсолютно необходимым для любой национальной экономики, особенно в развивающихся странах.

Подобно любому рынку капиталовложений, рынок человеческого капитала не свободен от недостатков. Среди них можно указать следующие:

1) относительная свобода передвижения рабочей силы снижает готовность работодателей вкладывать средства в ее развитие;

2) недостаток информации о ценности образования, особенно среди молодежи, приводит к недостаточному или неправильному вложению в человеческий капитал;

3) значительной части населения не хватает средств для серьезных капиталовложений.

Из-за этих и некоторых других изъянов рынка инвестиций в человеческий капитал, вероятно, не стоит рассчитывать на то, что рыночные механизмы сами по себе обеспечат оптимальный для экономики уровень подобных вложений. Поэтому жизненно необходимым становится участие правительства в инвестировании в человеческий капитал. Правительствам необходимо изучить его различные формы и все издержки и прибыли, с ним связанные, а затем оптимально распределить ресурсы.

Сегментация рынка труда – это разделение работников и рабочих мест на устойчивые замкнутые сектора, зоны, которые ограничивают мобильность рабочей силы своими границами. Сегментами рынка труда являются первичный и вторичный рынки труда.

Первичный рынок труда – это рынок, для которого характерны стабильный уровень занятости и высокий уровень заработной платы, возможность профессионального продвижения, прогрессивная технология, система управления и т. п..

Вторичный рынок труда характеризуется большой текучестью кадров и нестабильной занятостью, низким уровнем заработной платы, отсутствием профессионального продвижения, наличием отсталой техники и технологий и

отсутствием профсоюзов. Причинами разделения рынка труда на сегменты являются различия в уровне экономической эффективности производства, социальной эффективности труда, социальной эффективности производства.

Особенности рынка труда	*Первичный рынок*	*Вторичный рынок*
Уровень оплаты труда	Высокий	Низкий
Важнейшие зарплатообразующие факторы	Должность, стаж, квалификация, мера ответственности	Дисциплинированность, выработка
Специфика форм заработной платы	Высокая доля единовременных выплат, индивидуальный характер оплаты труда	Ведущая роль основной заработной платы, коллективная оплата труда
Содержание труда	Творческий, высококвалифицированный	Исполнительный, рутинный
Условия труда	Хорошие	Плохие
Степень ответственности за конечные результаты	Высокая	Низкая
Поддержка со стороны профсоюзов	Большая	Малая
Характер занятости	Стабильный	Прерывный
Особенности рабочего времени	Нормированная или ненормированная продолжительность рабочего времени	Неполный рабочий день, неделя, сезонная работа
Продолжительность трудовых контрактов	Долгосрочная	Краткосрочная
Развитость нормирования труда	Низкая	Высокая
Доступ и работа извне	Сложные	Простые
Доля женщин, молодежи, пенсионеров и лиц, нуждающихся в социальной защите	Низкая	Высокая
Степень социальной защищенности	Высокая	Низкая
Объем вложений в образование и профессиональную подготовку	Большой	Малый
Возможность продвижения по службе	Большая	Малая
Степень участия в управлении производством	Большая	Малая

Внутренний, или внутрифирменный, рынок труда — это система трудовых отношений, ограниченных рамками одной организации, при которых заработная плата и размещение работников определяются административными правилами и процедурами. Внутренние рынки труда особенно развиты там, где преобладает подготовка работников на рабочем месте, связанная с неформальными аспектами обучения. Подобная подготовка носит индивидуальный характер, в большей мере учитывает характеристики рабочего места на предприятии, обходится фирме дешевле. Иногда иначе обучить работника просто невозможно. Работники в процессе как самой работы, так и обучения воспринимают, впитывают традиции, обычаи, правила поведения, особенности межличностных отношений и т.п. Это способствует росту эффективности их труда, снижению уровня конфликтности в трудовом коллективе. Работодатель экономит средства на наем и обучение новичков благодаря низкой текучести кадров.

Внешний рынок. Привлечение работников вне рамок предприятия предоставляет руководителю более широкие возможности выбора и непосредственно покрывает потребность организации в персонале, а также создает новые импульсы для развития, подстегивает ветеранов, не позволяя им расслабиться. В то же время фирма может потерять возможность использования мотивационного потенциала внутреннего рынка труда. Новичкам необходимо время на адаптацию в трудовом коллективе, у них отсутствуют знания о производстве; нередко им приходится платить больше, чем прежним работникам.К тому же затраты на привлечение персонала могут оказаться очень велики.

8.10. Человеческий капитал: формальные и неформальные подходы к заполнению рабочих мест
8.11. Человеческий капитал: трудовая культура. Рязанцева Ю.Е.

Понятие человеческого капитала (human capital, HC) и его теории возникло во второй половине XX века, как ответ экономической науки на вызовы времени, на ускоренное формирование инновационной экономики, постиндустриального и информационного обществ. Само создание теории HC шло от низшего уровня к высшему — от индивидуального HC к национальному. Понятие человеческого капитала развивалось вместе с развитием человека, общества, экономики и науки.

Теорию индивидуального HC создали Теодор Шульц (Нобелевская премия по экономике за 1979 год) и Гэри Беккер (1992г.).

Теодор Уильям Шульц (30 апреля 1902, Арлингтон, шт. Южная Дакота — 26 февраля 1998, Иванстон, шт. Иллинойс) — американский экономист. Лауреат Нобелевской премии 1979 года «за новаторские исследования экономического развития в приложении к проблемам развивающихся стран». Учился в университете Висконсина; доктор философии того же университета. Являлся профессором Чикагского университета. Президент Американской экономической ассоциации в 1960. Награждён медалью Фрэнсиса Уокера (1972).

Гэ́ри Стэ́нли Бе́ккер (2 декабря 1930, Поттсвилл, штат Пенсильвания — 3 мая 2014) — американский экономист. Лауреат Нобелевской премии 1992 г. «за распространение сферы микроэкономического анализа на целый ряд аспектов человеческого поведения и взаимодействия, включая нерыночное поведение». Получил степень бакалавра в Принстоне в 1951; степень доктора в Чикагском университете в 1955. Работал в Колумбийском университете с 1957 по 1968 годы, после чего вернулся в Чикагский университет. Президент Американской экономической ассоциации в 1987 г. Президент Общества экономики труда (1997). Награждён медалью Дж. Б. Кларка (1967). Лауреат премий Ф. Сейдмана (1985), Джона Коммонса(1987) и Адама Смита (1991). Входил в консультативный совет журнала Review of Economics of the Household.

Т. Щульц внес существенный вклад в становление теории человеческого капитала на начальном этапе ее развития, в ее принятие научной общественностью и популяризацию.

По Гэри Беккеру, человеческий капитал - это совокупность врожденных способностей и приобретенных знаний, навыков и мотиваций, эффективное использование которых способствует увеличению дохода и иных благ их обладателей.

Понятие человеческого капитала является естественным развитием и обобщением понятий человеческого фактора, трудовых ресурсов, интеллектуального капитала и социального капитала, однако HC является более широкой экономической категорией.

Экономическая категория «человеческий капитал» формировалась постепенно и на первом этапе была ограничена знаниями, навыками и способностью человека к труду.

Длительное время человеческий капитал считался только социальным фактором развития, затратным фактором, с точки зрения экономической теории.

Во второй половине XX столетия отношение к человеческому капиталу и образованию кардинально изменилось.

Т. Щульц одним из первых ввел понятие человеческого капитала как производительного фактора. И сделал многое для понимания роли человеческого капитала как главного драйвера индустриальной, постиндустриальной экономик и инновационно-информационного общества.

Основными результатами инвестиций в человека Шульц считал накопление способностей людей к эффективному труду, их эффективную созидательную деятельность в обществе, поддержание здоровья, креативности и т.д. Он доказал, что человеческий капитал обладает необходимыми признаками производительного характера. HC способен накапливаться и воспроизводиться. Для него применимо и модифицированное понятие амортизации.

HC фирмы включает в себя корпоративную трудовую культуру и этику персонала, традиции и этику предпринимательства самой фирмы, совокупные знания, которыми обладает организация в лице своих сотрудников, методологии, интеллектуальный капитал в форме патентов, программных продуктов, ноу-хау, архитектуры и взаимосвязей внутри фирмы, внешние связи фирмы, способствующие повышению величины и качества ее HC, социальный капитал менеджмента, инновационный потенциал и организационный потенциал фирмы.

В настоящее время в теории и практике человеческого капитала (HC) различают индивидуальный, корпоративный и национальный человеческий капитал.

Корпоративный человеческий капитал — накопленный фирмой специальный и особенный по сравнению с конкурентами индивидуальный человеческий капитал, ноу-хау, интеллектуальный капитал, особенные управленческие и интеллектуальные технологии, включая компьютерные и информационные технологии, повышающие конкурентоспособность фирмы.

В широком определении национальный человеческий капитал - это культура, знания, здоровье, профессионализм, законопослушность и инновационная креативность специалистов, их социальный капитал, а также высокое качество жизни и труда.

На всех уровнях человеческого капитала — индивидуальном, корпоративном и национальном его основу составляют особенные, специфические знания, навыки и технологии, определяющие конкурентные преимущества человеческого капитала соответствующего уровня.

На всех уровнях человеческого капитала в его состав, также, включаются дополнительные квалифицированные трудовые ресурсы, качество жизни, инструментарий и технологии, обеспечивающие реализацию конкурентных преимуществ национального ЧК, эффективное функционирование ЧК, как интенсивного фактора инновационной деятельности, интеллектуального труда и развития.

8.12. Человеческий капитал: создание этнических секторов хозяйства, утрата рабочего места. Ариянц К.В.

Проблематика так называемого «этнического предпринимательства» стала активно разрабатываться во второй половине XX века. Ряд экономических концепций исходит из того, что иммигранты, попадая в довольно специфическую ситуацию и оказываясь в проигрышном положении меньшинства, в то же время имеют в своем распоряжении дополнительные ресурсы, которые принято называть «этническими». К примеру, Айвен Лайт считает, что этническими являются те ресурсы, которые основаны на идентификации человека с определенным этническим сообществом.

Использование таких ресурсов позволяет мигрантам не только осесть на новом месте, но и эффективно включиться в экономическую жизнь принимающей страны. Представители этнического меньшинства имеют возможность объединиться на основе общей этничности и организовать совместный бизнес. Такое явление называют «этническим предпринимательством» или «этнической экономикой»: «Это похоже на круг - использовать бизнес, чтобы строить социальные сети, и использовать социальные сети, чтобы создавать бизнес».

Этническая экономика - это часть социальной структуры семейств, соседей, друзей и знакомых. Кроме таких прямых связей, члены сети включены и в другие сети, косвенно замыкающиеся на общую этническую принадлежность.

В современной России нет надежных статистических данных, которые бы свидетельствовали о наличии такого феномена, как «этническое предпринимательство», в том понимании этого явления, как оно описано выше. В то же время различные исследования фиксируют концентрацию мигрантов определенной национальности или страны исхода в конкретных сферах экономической деятельности, особенно в крупных городах. Так, по данным обследования мигрантов, проведенного в Москве в 1998 году, сразу после приезда в Москву в сфере торговли и обслуживания работало около 60% армян и до 90% азербайджанцев, а в целом в частном секторе московской экономики было занято 70% армян, около 80% грузин и около 90% азербайджанцев. В то же время азербайджанцы, армяне и грузины, прибывшие в Москву до перестройки, как и местные уроженцы той же этнической принадлежности, практически не отличаются от русских ни отраслевым составом, ни долей занятости в государственном и частном секторах московской экономики.

Иначе говоря, по мере оседания в Москве, или, как говорили в старой Москве, «намосквичивания», концентрация представителей тех или иных этнических групп в определенных отраслях экономики снижается, так что вряд ли сам факт такой концентрации позволяет говорить о наличии в России устойчивого феномена «этнического предпринимательства» в строгом смысле этого слова. Более того, концентрация мигрантов определенной этнической группы в данной отрасли экономики - это и не обязательно предпринимательство. По оценкам исследовательницы из Таджикистана Саодат Олимовой, подавляющее большинство таджиков, прибывающих в Россию, работают в строительстве, причем, как правило, заняты на работах, связанных с физическим неквалифицированным трудом.

Вряд ли можно говорить и о влиянии этнических сетей, которые, по мнению зарубежных исследователей, являются почвой для становления этнического предпринимательства. Например, по данным нашего исследования мигрантских сообществ 2005 года, выстраивание собственного бизнеса стоит на последнем месте в перечне услуг, предоставляемых этнической сетью ее членам. Сегодня можно говорить лишь о внешне сходной с феноменом этнического предпринимательства ситуативной концентрации представителей определенных этнических групп мигрантов в отдельных отраслях российской экономики.

По данным нашего исследования 2006 года, выделяются три типа стратегий планирования биографий, которые мигранты предполагают реализовывать посредством приезда в Россию. Это, во-первых, ориентация на модернизированный образ жизни: желание жить «по-европейски», устроить личную жизнь, открыть свое предприятие, магазин и тому подобное, приобрести жилье, сделать быструю карьеру.

Во-вторых, это ориентация на образование и профессиональный рост, что включает в себя намерение приобрести профессию, повысить квалификацию, продолжить образование, найти интересную работу.

В-третьих, это просто ориентация на заработок, чтобы обеспечить себя и родственников.

Что же касается реализации этих планов, то длительность пребывания в России (соответственно, накопленный опыт, социальный, культурный и материальный капитал) и этническая принадлежность мигрантов являются определяющими факторами стратегии планирования и реализации их жизненных целей.

Несмотря на большой адаптационный потенциал мигрантских меньшинств, имеются серьезные препятствия для его реализации: сложившиеся практики способствуют скорее социальной изоляции мигрантов, чем их аккультурации. Перекрытие каналов социальной мобильности для мигрантов определенных, а точнее, одиозных в глазах общественного мнения, этнических групп ограничивает возможности их доступа на рынки труда: «Самый главный и больной вопрос - трудоустройство… это самый трудный вопрос».

Важное значение приобретает фактор разницы «урбанизационных потенциалов» территорий выхода и вселения мигрантских этнических общин. Сложно адаптироваться к российским условиям не только таджикам, но и выходцам из сельской местности других государств Средней Азии, Азербайджана, республик Северного Кавказа. Важно и качество городской среды: традиции и нормы поведения, сложившиеся даже в больших городах Средней Азии, несут печать традиционного общества и кардинально отличаются от российских.

Не меньшее значение имеет и опыт этнокультурных контактов населения посылающего сообщества. В советское время таджики отличались наиболее низкой мобильностью: «У нас народ [таджики] был самый неуезжаемый» (фокус-группа, Астрахань, 2006). Азербайджанцы, напротив, и в советское время были весьма мобильны.

Отсутствие гражданства, регистрации, плохое знание русского языка, недостаточная квалификация и пробелы в образовании становятся серьезными препятствиями для социальной мобильности иноэтнических мигрантов, делая их неконкурентоспособными во всех сферах социально-экономической жизни принимающего общества.

Отношения местного населения и различных групп этнических мигрантов определяются взаимными представлениями об « этнической иерархии» или « этническом статусе», хотя, возможно, точнее говорить об «этносоциальном статусе». Причем этносоциальная стратификация включает не только этническую иерархию, но и способы воспроизве-

дения этого неравенства, передачи его от поколения к поколению, а также восприятие обществом, социальную оценку рассматриваемых этнических различий.

Этносоциальная стратификация, с одной стороны, фиксирует разные возможности социальной мобильности для представителей разных этнических групп, с другой - служит маркером предела профессионального роста.

Отсутствие законных оснований для проживания/пребывания и работы на территории региона у граждан других государств СНГ автоматически закрывает им доступ к занятости в бюджетной сфере, к рабочим местам в частном секторе, связанным с материальной и/или административной ответственностью.

Мигранты стремятся легализироваться всеми доступными способами. Относительно просто получить регистрацию пребывания, существенно сложнее - разрешение на занятие трудовой деятельностью. При этом легальный статус приобретается наличием обоих разрешений: отсутствие либо первого, либо второго автоматически превращает временного трудового мигранта в незаконного мигранта. (Еще один путь - получение российского гражданства - сегодня является практически недоступным для мигрантов.) Легализация статуса связана с определенными трансакционными издержками, относительно приемлемыми для получения регистрации пребывания/проживания и практически непреодолимыми, вплоть до последнего времени, для получения разрешения на занятие трудовой деятельностью.

Определенную роль играют такие объективные факторы, как недостаточный уровень образования, квалификации, знания русского языка. В то же время отмечается предубежденность со стороны органов государственной власти и местного самоуправления по отношению к представителям некоторых меньшинств. Лишь 27% респондентов полагает возможным для мигрантов сделать карьеру в России в правоохранительных органах или российской армии. С возможностью карьеры в России для мигрантов на государственной, муниципальной службе согласны менее четверти респондентов.

Несколько лучше ситуация на предприятиях и в учреждениях бюджетной сферы, где требования к претенденту не столь жестки (медицина, образование, ЖКХ, социальная работа), однако и там возникнут трудности. Только 27% опрошенных полагали возможным карьерный рост в этих сферах.

В частном секторе, по сложившемуся мнению, дискриминация менее распространена, чем в бюджетных организациях. Подавляющее большинство репондентов (более трех четвертей давших ответ) считают возможным карьеру в частном бизнесе.

Представители меньшинств в силу ужесточения порядка в государственных организациях выталкиваются в частный бизнес, теневую экономику.

Практически в частном и государственном секторах, в разных отраслях, регионах действуют относительно автономные, независимые системы социальной стратификации и мобильности. По важному замечанию Татьяны Заславской, наличие таких автономных систем разрушает традиционные институты восходящей мобильности.

Частный бизнес и теневая экономика становятся вынужденным уделом иноэтничных мигрантов, поскольку общественное мнение настроено категорически против их доступа к иным сферам занятости. (Да и доступ к деятельности в частном бизнесе не приветствуется россиянами: более половины респондентов, опрошенных в июле 2005 года «Левада-центром», выступали против.) Частный бизнес и теневая экономика выполняют для иноэтничных мигрантов роль альтернативных каналов социальной мобильности. Аналогичные функции в США в свое время выполняли политическая машина и рэкет.

Однако в общественном восприятии эта вынужденность представляется как осознанный выбор, диктуемый национальной традицией.

Устойчиво мнение, что в силу названных причин кавказцы целенаправленно ориентированы на торговлю, сферу обслуживания, где они достаточно успешны. Выходцы из Центральной Азии также заняты в торговле, обслуживании, однако в качестве не предпринимателей, а наемных рабочих, занятых тяжелой, низкооплачиваемой деятельностью, особенно вьетнамцы, таджики, узбеки.

Наряду с отсутствием легальных оснований пребывания и трудовой деятельности важную роль в концентрации в строительстве представителей этнических меньшинств играют отсутствие у них должной квалификации, трудности с языком: «Прибывают люди без знания языка, малоквалифицированные даже в строительной сфере». Однако и наличие квалификации не спасает.

Для большинства таджикских временных трудовых мигрантов характерна стратегия адаптации, которую Питирим Сорокин определял как псевдоидеациональную и для которой характерна минимизация духовных и телесных потребностей, навязанная внешними силами.

Имеется ли у этнического предпринимательства будущее? Как показал нобелевский лауреат Гэри Беккер, дискриминация по-разному воздействует на доходы от труда и капитала в группах большинства и дискриминируемого меньшинства. От дискриминации выигрывают местные работники и владельцы капитала, принадлежащие к меньшинствам, проигрывают - местные бизнесмены и работники, принадлежащие к меньшинствам. У предпринимателя-дискриминатора издержки выше, чем у остальных предпринимателей. Рыночная конкуренция должна, по идее, вести к исчезновению дискриминации. Однако выводы Гэри Беккера осторожны: эта логика неприменима к дискриминации, идущей от работников или потребителей.

Что же касается «этнической экономики», то, как показывает опыт не только других стран, но и России, она проявляет чудеса выживания, формируя специфически ориентированные рынки товаров и услуг - от музыки и продуктов питания до «исламских» банков и иных специфических институтов.

8.13. Особенности российского рынка труда. Абрамкина М.О., Стулова Е.И., Зайцева А.А.

Современному российскому рынку труда присущи особенности, свойственные большинству переходных экономик. Однако ряд его составляющих, например, безработица, имеют нетипичные характеристики для стран с анало-

гичными показателями. При этом отечественный рынок труда (РТ) динамично развивается и имеет вполне логичную структуру.

Рынок труда в РФ – это: ключевой макроэкономический показатель народного хозяйства; в микроэкономическом разрезе он представляет собой баланс между спросом и предложением на трудовые ресурсы вообще и отдельными составляющими; сфера, в которой производятся покупка-продажа рабочей силы на короткий срок или длительную перспективу. Российский РТ оценивается его субъектами по разным критериям: работодателем – по наличию, доступности и цене трудовых ресурсов, отвечающих производственным потребностям по уровню образования и профессиональным навыкам; работником или соискателем – по наличию вакансий по специальности, удовлетворяющих его запросам относительно з/п и перспектив карьерного роста; государство оценивает состояние рынка труда в России по уровню безработицы и занятости населения и пытается влиять на него посредством законотворчества, федеральных и региональных программ содействия трудоустройству.

Основные черты характеризующие российскую модель рынка труда:

1. Занятость в российской экономике оказалась устойчивой и слабо чувствительной к шокам переходного процесса и кризисным тенденциям в экономике.
2. Резкое сокращение продолжительности рабочего времени.
3. Наблюдается тенденция повышения реальной заработной платы занятого населения.
4. Высокая дифференциация доходов населения.
5. Доминирование добровольных увольнений: увольнения по инициативе работодателей так и не получили заметного распространения.
6. Разнообразные «нестандартные» способы адаптации — работа в режиме неполного рабочего времени и вынужденные административные отпуска, вторичная занятость в неформальном секторе, задержки заработной платы и теневая оплата труда. От общей суммы оплаты 40% находится в теневой экономике.
7. Забастовочная активность остается невысокой и по международным стандартам носит достаточно умеренный характер.
8. Несбалансированность рынка труда, усугубляющийся разрыв между спросом на рабочую силу и ее предложением, особенно видимая в региональном разрезе РФ.
9. Отраслевые диспропорции на рынке труда связаны с конъюктурным повышением заработной платы в таких отраслях, как нефтегазовая отрасль и финансовый сектор экономики.
10. При оценке критериев, применяемых к работникам, принимаемых на работу, увеличиваются требования, предъявляемые к качеству знаний, при этом наблюдается тенденция уменьшения значимости профессиональных навыков.

Эксперты и экономисты сходятся в суждении, что следующие черты характеры конкретно сейчас для российского рынка занятости:

1. Высокие показатели скрытой безработицы. Это дестабилизирует социальные отношения и ухудшает экономическую конъюнктуру.
2. Частный сектор является достаточно крупным потребителем рабочей силы.
3. Значительное количество беженцев.
4. Большое количество простаивающих предприятий, и, как следствие, неполная занятость.
5. Очень велика дифференциация по регионам внутри страны по количеству занятых и по самым востребованным отраслям.
6. Уровень пособий по безработице недостаточен.
7. Границы между занятостью официальной и теневой довольно условны.
8. Распространена модель занятости, когда рабочая сила и не используется, и не высвобождается в другие отрасли.
9. Для определенных сегментов рынка труда характерны монополии.

Современный рынок труда в России и его состояние в перспективе требуют от соискателей приспосабливаться к новым условиям: Сегодня выпускники вызов не могут трудоустроиться, поскольку знания, полученные ими в ВУЗах, не соответствуют ожиданиям работодателей. Единственный выход из ситуации – дополнительно получить навыки и опыт доступными способами (тренинги, бесплатные стажировки, волонтерство). Будет и дальше расти объем вторичной занятости – людей, который подрабатывают, будучи официально устроенными на полную или часть ставки по основному месту работы. Для многих людей, проживающих в депрессивных регионах, наилучшим выходом может стать самозанятость или самостоятельное хозяйствование на земле.

Очевидно, что состояние современного рынка труда в России в 2014 — 2015 годах крайне подвержено влиянию политических событий и экономических явлений. Имеют значение происходящие как внутри страны, так и за ее пределами события. Влияние экономики и политики Несомненное воздействие на общую ситуацию оказали: события в Украине; санкции Запада; присоединение Крыма; рост цен; сохраняющаяся инфляция; низкий уровень жизни большинства населения; стагнация экономики; остающиеся стабильно высокими уровни безработицы населения и коррупции и взяточничества властей. По сведениям, предоставленным проектом «Фонд Общественное мнение», осенью 2014 г. четверть россиян убеждена в том, что экономическая ситуация в стране в целом и на рынке труда в России в частности в 2014 году стала хуже. Меньше четверти верят, что изменения в лучшую сторону есть, а большая часть опрошенных не видит никаких перемен.

По состоянию на август 2014 г. Росстат приводит такие данные: Процент занятого населения составляет 66,1 % (сократившись по сравнению с тем же периодом прошлого года на доли процентов). Уровень безработицы составляет 4,8 (также незначительно изменился по сравнению с 2013 г.). Количество безработных уменьшилось на 7,5%. По данным того же источника, уровень доходов населения в стране увеличился на 9,1% и составил в среднем порядка 31500

руб. Статистика по состоянию рынка труда в России в 2014 — 2015 годах рисует в целом неплохую ситуацию, которую по большому счету портит только несвоевременность выплаты заработной платы – более чем на 10% ухудшилась ситуация по сравнению с прошлым годом. Цифры статистики отражают все же средние показатели: ситуация на рынке труда значительно различается по регионам и отраслям. В Москве и области изменения почти не ощущаются. Также показатели совершенно не отражают ситуацию по Дальнему Востоку, Сибири, Уралу и Северному Кавказу – очень многие там или заняты без оформления, или работают на себя.

* * *

Рынок труда является составной частью экономической системы страны. С начала 90-х гг. XX в. и до начала XXI века Россия находилась на первом этапе становления рынка труда, для которого были характерны: неэффективная занятость, невысокий уровень оплаты труда, низкая социальная, профессиональная и территориальная мобильность населения.

Сегодня ситуация меняется: положительные тенденции экономического развития страны помогают преодолеть диспропорции российского рынка труда. Основные черты, характеризующие российскую модель рынка труда:

1. Занятость в российской экономике оказалась устойчивой и слабо чувствительной к шокам переходного процесса и кризисным тенденциям в экономике. В условиях мирового финансового кризиса общий уровень безработицы составил 7% за 2008 г.;
2. Наблюдается тенденция повышения реальной заработной платы занятого населения;
3. Высокая дифференциация доходов населения: если в 1991 г. коэффициент Джини составлял 0,32, то в 2008 г. он достиг 0,423. Заработная плата в РФ в десятки раз ниже, чем в развитых рыночных странах и не гарантирует ни обеспечения потребностей самого работника, ни определенное качество рабочей силы;
4. Доминирование добровольных увольнений: увольнения по инициативе работодателей так и не получили заметного распространения;
5. Разнообразные «нестандартные» способы адаптации – работа в режиме неполного рабочего времени и вынужденные административные отпуска, вторичная занятость в неформальном секторе, задержки заработной платы и теневая оплата труда. От общей суммы оплаты 40% находится в теневой экономике;
6. Забастовочная активность остается невысокой и по международным стандартам носит достаточно умеренный характер;
7. Отраслевые диспропорции на рынке труда связаны с конъюктурным повышением заработной платы в таких отраслях, как нефтегазовая отрасль и финансовый сектор экономики;
8. При оценке критериев, применяемых к работникам, принимаемых на работу, увеличиваются требования, предъявляемые к качеству знаний, при этом наблюдается тенденция уменьшения значимости профессиональных навыков.

Что касается ситуации, которая происходит на сегодняшний день, по данным Минтруда, безработица в России растет примерно на 20 тысяч человек в неделю. В абсолютных цифрах выходит, что без работы находятся примерно 980 тысяч человек. Уровень безработицы по стране составляет 1,2%. Для сравнения, в Москве этот показатель втрое ниже - 0,44%.

В прогнозе Минэкономики, который многие эксперты уже назвали апокалиптическим, не предвещается жесткого кризиса на рынке труда. По оценкам ведомства, безработица будет ниже, чем в кризис 2009 года. И объяснение тут простое: количество работоспособного населения уменьшается с каждым годом. Сейчас на работу выходит самое маленькое поколение родившихся в 1990-е годы.

Нынешний кризис нельзя сравнивать с финансовыми проблемами 2008 года, считает директор по исследованиям кадрового агентства HeadHunter Глеб Лебедев. И не только потому, что в прошлый раз проблемы были в мировой экономике, а сейчас только у нас – из-за санкций, обрушения цен на нефть и девальвации.

По словам экспертов, количество вакансий пока остается тем же. Но уже заметен небольшой рост числа соискателей. Увольнения идут выборочно, например, по одному человеку в отделе. Конкуренция на некоторые должности, в том числе и офисные, возросла вдвое. Но многих специалистов по-прежнему не хватает.

Особенность нынешнего кризиса еще и в том, что часть рабочих мест неожиданно освободилась. Из-за девальвации число гастарбайтеров в стране сократилось. По данным ФМС, их стало меньше на 8%. При этом, по оценкам экспертов, количество неофициально работавших гастарбайтеров уменьшилось на 15 - 20%. В России были еще и высокооплачиваемые мигранты - иностранцы, занимавшие должности топ-менеджеров. Для них наш рынок стал также неинтересен, зарплаты в долларовом выражении упали вдвое. На освободившиеся места многие компании будут брать россиян.

Ведущий экономист Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования Игорь Поляков считает, что слабая динамика экономического роста и внешнеэкономические условия ведут к существенному охлаждению рынка труда. Вызовы со стороны эффективности труда, качества трудовых ресурсов и потребности в них оказывают давление на занятость, краткосрочный и среднесрочный спрос на труд. Усиление негативных процессов на рынке и структуризация в отдельных видах деятельности приведут к развороту тренда общей численности безработных от его снижения к повышению. В течение следующего года ожидается рост уровня безработицы, по базовому сценарию - до 5,6% к концу 2015 г., по пессимистическому - до 5,8%. Для сравнения: в пик кризиса 2009 г. уровень безработицы достиг 5,8 млн человек, или 7,7%.

Современный рынок труда в РФ – показатель национального благосостояния, стабильности и экономического развития страны. В эпоху постоянных перемен возникают новые требования к квалификации работников, уровню подготовки специалистов, возникает острая конкуренция между соискателями.

Востребованные и квалифицированные работники в России распределились по всех областях деятельности, хотя наиболее развита сфера компьютеризации. Работодатели постоянно ищут хороших системных администраторов, про-

граммистов. Наблюдается излишек менеджеров. Специалисты по изучению рынка труда прогнозируют, что специалисты, в которых сегодня наблюдается дефицит, будут востребованы и через 5 лет.

Таким образом, можно сделать вывод, что сегодняшняя ситуация на рынке труда характеризуется неустойчивостью и проблемностью. Сегодня многие люди могут остаться без работы и, как следствие, на страну нахлынет массовая безработица, что очень чревато для экономики страны. Основная задача государства всяческим образом препятствовать развитию такого социального явления, как безработица, способствовать улучшению экономической обстановки в стране, чтобы социальное самочувствие населения лишь улучшалось, а не наоборот.

* * *

Рынок труда является составной частью экономической системы страны. В 21 веке функционируют три базовые модели рынка труда. К ним относятся: национальный рынок труда, локальные рынки труда и внутренние рынки труда организаций.

Рассмотрим специфику функционирования *национального рынка труда* в России. Составляющими рынка труда в целом являются такие элементы, как спрос на труд, предложение труда и заработная плата. Спрос и предложение на рынке труда подчиняется законам спроса и предложения в рыночной экономике. Соответственно, чем выше реальная заработная плата, тем ниже спрос на труд заявленный работодателями и тем выше предложение труда работников. И наоборот, низкая заработная плата не способствует тому, чтобы работники предлагали свой труд, в то время как работодатели готовы повысить спрос на труд.

В российской экономической модели образование доходов специфично. В своих статьях экономисты часто пишут о том, что заработная плата в России чрезвычайно низка. Это мнение обосновывается низким показателем доли оплаты труда в ВВП. Однако для определения доли оплаты труда в ВВП необходимо учитывать результаты производственной деятельности в ненаблюдаемой экономике, которая включает в себя скрытую, неформальную и нелегальную экономическую деятельность. Для российского рынка труда характерна сверхгибкость заработной платы. Эта особенность включает в себя, во-первых, отсутствие обязательной индексации заработной платы. В статье 134 ТК РФ предусмотрена обязательная индексация заработной платы для работников бюджетных учреждений. Для других работодателей индексация производится в соответствии с коллективными договорами, соглашениями и локальными нормативными актами. Данную статью ТК РФ можно трактовать по-разному. И работодатели зачастую пользуются тем, что законодатель не обязывает их индексировать заработную плату работника, не устанавливает индекс. Таким образом, отсутствие индексации приводит к постепенному снижению реального дохода работника. Во-вторых, сверхгибкость заработной платы состоит в том, что большая часть выплат работникам содержит в себе премии и поощрения. Их величина может колебаться в зависимости от материального положения предприятия в данный период времени и от установок системы менеджмента. Таким образом, перекосы на российском рынке труда, как негативные, так и позитивные сглаживаются изменением оплаты труда.

Существует и еще одна специфическая черта российской модели рынка труда 21 века – гибкость рабочего времени. Гибкость рабочего времени способствует стабилизации занятости. Но на российском рынке труда сохраняется и увеличивается, к сожалению, такая форма занятости как неформальная занятость.

Что касается направления развития российского рынка труда, то на него влияет общий контекст государственной политики. На сегодняшний день одно из направлений в этой сфере – модернизация экономики. Это подразумевает, в частности, преодоление сырьевой направленности российской экономики и повышение конкурентоспособности народного хозяйства путем внедрения новейших технологий. Следовательно, требуется повышение качества рабочей силы и повышение эффективности функционирования национального рынка труда.

Остаются нерешенными проблемы, связанные с диспропорциями структурного характера, когда хроническая безработица существует одновременно с большим количеством вакантных рабочих мест. Существуют проблемы внешней и внутренней миграции. Это выражается в дефиците специалистов в высокотехнологичных сферах и слабой связи рынка труда с рынком образовательных услуг. Такова характеристика национального рынка труда в России.

Рассмотрим следующую модель рынка труда – это локальный или региональный рынок труда. Во многих странах развитие национального рынка труда тесно связано с динамикой его региональных подсистем. Это объясняется дифференциацией региональных рынков труда по уровню развития и направлению специализации.

В России региональные рынки труда значительно дифференцированы в экономическом развитии, что означает существенные различия в структуре спроса и предложения рабочей силы, главным образом, по профессионально-квалификационному признаку. Все это стало следствием отказа от централизации государственной власти, в том числе в сфере труда и передачи значительной доли полномочий в регионы.

В настоящее время основой реализации стратегий развития регионов в России являются инвестиционные проекты. Общее экономическое развитие экономики региона определяется реализацией частных инвестиционных проектов. Во всей России в целом, и в частности, в большинстве ее регионов имеет место недостаток инвестиций. Это вызывает конкуренцию между регионами за инвестиционное финансирование. Со своей стороны, инвесторы повышают требования к регионам особенно в сфере гарантий и разделения рисков. Рабочие места создаются путем создания средних и малых предприятий.

Можно выделить универсальные закономерности формирования региональных рынков труда. К ним относятся: интеллектуализация труда, компьютеризация деятельности, рост динамики перемены труда, усиление конкурентоспособности на рынке труда, развитие новых (нестандартных) форм занятости, рост численности незанятых, получающих доходы не от трудовой деятельности, автоматизация производства, повышение территориальной мобильности рабочей силы, рост занятости в сфере услуг.

Помимо национального и регионального в системе рынков труда в России в 21 веке выделяют внутренние рынки труда организаций. Они преимущественно ориентированы на профессиональную мобильность персонала внутри организации. К внутренним факторам относятся: кадровая политика и стратегия работы с персоналом, организационная

культура предприятия, сбалансированность рабочих мест и человеческих ресурсов, содержание и условия труда, организация и нормирование труда, социально-демографические характеристики работников, мотивационно-психологические установки работников, морально- нравственные качества личности работников, состояние здоровья работников. Внешними факторами, влияющим на формирование и функционирование рынка труда организации, являются: этап развития национальной и мировой экономики, тип экономической системы, приоритеты политики занятости, динамика миграции населения, тип воспроизводства населения и трудовых ресурсов, уровень развития социальной инфраструктуры, уровень жизни в сравнении с другими регионами, состояние регионального рынка труда. С точки зрения функционирования внутренний рынок труда организации также достаточно специфичен. Со стороны организации активное воздействие на изменение предложения труда осуществляется с помощью разработки и проведения кадровой политики. Следует заметить, что для российской модели рынка труда характерна низкая забастовочная активность по международным стандартам. Такова специфика функционирования внутреннего рынка труда организации.

В конечном счете специфику функционирования рынка труда в России в 21 веке определяет государственная политика занятости населения (ГПЗН). Концепция всеобщей обязательной полной занятости ушла в прошлое, а на ее смену пришло время переходной модели рынка труда. В настоящее время отсутствует единая стратегия регулирования рынка труда.

В 21 веке мы выделяем общероссийские и региональные особенности рынка труда. К общероссийским особенностям рынка труда относятся: низкий уровень оплаты труда в себестоимости продукции, высокий удельный вес занятых в «теневой» экономике, чрезмерно большая численность незанятых в сельской местности и небольших городских поселениях, усиление территориальных диспропорций по показателям развития занятости, безработицы, напряженности на рынке труда, заработной платы. Происходит рост рынков труда мегаполисов и агломераций, сокращение численности трудоспособного населения, рост структурной безработицы в связи с несоответствием профилей подготовки специалистов требованиям рынка труда, формирование группы неконкурентных работников, сдерживание межрегиональной и трудовой миграции в связи с неразвитостью рынка жилья и транспортной сети.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что развитие национального рынка труда в России в 21 веке достаточно специфично и индивидуально. Специфика его функционирования, заключается, во-первых, в существовании трех моделей: национального, регионального рынков труда и внутренних рынков труда организаций. Во-вторых, для российской модели рынка труда в 21 веке характерны такие черты, как устойчивость занятости, сверхгибкость заработной платы, гибкость рабочего времени, нестандартные способы адаптации, высокий оборот рабочей силы в сочетании с низкой интенсивностью оборота рабочих мест. В-третьих, высок удельный вес неформальной занятости. В-четвертых, происходит увеличение численности лиц, старше трудоспособного возраста, ведущих активный образ жизни. Каждый третий пенсионер работает. И, в пятых, эффективность ГПЗН имеет средний уровень. Таким образом, главное в 21 веке для развития рынка труда – это разрабатывать и принимать программы содействия занятости населения на разных уровнях, которые бы позволили сдерживать безработицу, увеличивать занятость населения и создавать условия для сохранения уже имеющихся квалифицированных кадров. Повысить уровень жизни в стране можно только путем создания эффективной занятости населения.

8.14. Понятие безработицы, естественный уровень безработицы. Великжанина А.В., Аношкина М.С., Абрамкина М.О.

Выделяют три основные причины безработицы: потеря работы, добровольный уход с работы, первое появление на рынке труда. Так же, различают три типа безработицы: фрикционную, структурную и циклическую.

Фрикционная безработица связана с поиском работы. Обычно поиск работы требует времени и усилий, поэтому человек, ожидающий или ищущий работу, некоторое время находится в безработном состоянии. Особенностью фрикционной безработицы является то, что работу ищут уже готовые специалисты с определенным уровнем профессиональной подготовки и квалификации. Поэтому основной причиной этого типа безработицы является несовершенство информации (сведений о наличии свободных рабочих мест). Человек, потерявший работу сегодня, обычно не может найти другую работу уже завтра.

Фрикционными безработными считаются: люди, уволенные с работы по приказу администрации; уволившиеся по собственному желанию; ожидающие восстановления на прежней работе; нашедшие работу, но еще не приступившие к ней; сезонные рабочие (не в сезон); люди, впервые появившиеся на рынке труда и имеющие требующийся в экономике уровень профессиональной подготовки и квалификации.

Структурная безработица обусловлена структурными изменениями в экономике, которые связаны, прежде всего, с изменением структуры спроса на продукцию разных отраслей и с изменением отраслевой структуры экономики, причиной которого является научно-технический прогресс. Структура спроса постоянно меняется. Спрос на продукцию одних отраслей увеличивается, что ведет к росту спроса на рабочую силу, в то время как спрос на продукцию других отраслей падает, что ведет к сокращению занятости, увольнениям рабочих и росту безработицы. Со временем меняется и отраслевая структура производства: одни отрасли устаревают и исчезают, такие как производство паровозов, карет, керосиновых ламп и черно-белых телевизоров, а появляются другие как, например, производство персональных компьютеров, видеомагнитофонов, пейджеров и мобильных телефонов. Меняется набор профессий, требующихся в экономике

Причина структурной безработицы – несоответствие структуры рабочей силы структуре рабочих мест, что означает, что люди, имеющие профессии и уровень квалификации, не соответствующие современным требованиям и современной отраслевой структуре, не могут найти себе работу. Кроме того, к структурным безработным относятся люди, впервые появившиеся на рынке труда, в том числе выпускники высших и средних специальных учебных заведений, чья профессия уже не требуется в экономике. К структурным безработным относятся также люди, потерявшие работу в связи с изменением структуры спроса на продукцию разных отраслей.

Естественный уровень безработицы– это такой уровень, при котором обеспечена полная занятость рабочей силы, т.е. наиболее эффективное и рациональное ее использование. Это означает, что все люди, которые хотят работать, работу находят. Естественный уровень безработицы поэтому называют уровнем безработицы при полной занятости, а объем выпуска, соответствующий естественному уровню безработицы, называют естественным объемом выпуска. Так как полная занятость рабочей силы означает, что в экономике существует только фрикционная и структурная безработица, то естественный уровень безработицы может быть рассчитан как сумма уровней фрикционной и структурной безработицы:

Причиной роста естественного уровня безработицы является увеличение продолжительности времени поиска работы, что может быть обусловлено:

1) увеличением размеров выплат пособий по безработице;

2) увеличением продолжительности времени выплаты пособий по безработице;

3) ростом доли женщин в составе рабочей силы;

4) увеличением доли молодежи на рынке труда

Первые два фактора обеспечивают возможность поиска работы в течение более продолжительного периода времени. Последние два фактора, означающие изменение половозрастной структуры рабочей силы, увеличивают количество людей, впервые появившихся на рынке труда и ищущих работу (т.е. к увеличению численности безработных), усиливают конкуренцию на рынке труда и удлиняют срок поиска работы.

В заключении следует отметить, что фрикционная безработица представляет собой явление не только неизбежное, но и желательное, так как способствует более рациональному размещению рабочей силы и более высокой производительности. Структурная безработица более продолжительна и дорогостояща, чем фрикционная безработица, поскольку найти работу в новых отраслях без специальной переподготовки и переквалификации практически невозможно. Поэтому, если в экономике существует только фрикционная и структурная безработица, то это соответствует состоянию полной занятости рабочей силы, а фактический объем выпуска в этом случае равен потенциальному.

* * *

Безработица – социально-экономическое явление, когда часть экономически активного населения не находит себе работу и становится излишним населением (**Фролова Т.А., Чукреев Т.А., Радаев В.В.**). По определению **Международной организации труда**, безработный – это человек, который хочет работать, может работать, но не имеет рабочего места.

По методологии МОТ безработными считаются лица трудоспособного возраста и старше, которые не имеют работы (доходного занятия), занимаются поиском работы и готовы приступить к ней. Из их общей численности выделяются безработные, официально зарегистрированные в органах государственной службы занятости и получившие этот статус в соответствии с законодательством о занятости.

В России статус безработного определен более жестко: согласно Закону «**О занятости населения в Российской Федерации**» безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имели работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней; кроме того, законом определено, что безработными не могут быть признаны граждане, не достигшие 16 лет, и пенсионеры по возрасту.

Чтобы определить количество безработных в каждой стране, надо подразделить все население на группы по степени его трудовой активности. Сначала все лица подразделяются на две группы:

1. Экономически неактивное население - жители страны, которые не входят в состав рабочей силы. Сюда включены:

а) учащиеся и студенты дневных учебных заведений;

б) пенсионеры (по старости и другим основаниям);

в) лица, ведущие домашнее хозяйство (в том числе осуществляющие уход за детьми, больными и т. п.);

г) отчаявшиеся найти работу;

д) лица, которым нет необходимости работать (независимо от источника их дохода).

2. Экономически активное население – часть трудоспособных граждан, которая предлагает рабочую силу для производства товаров и услуг. В свою очередь, экономически активное население делится на две группы:

1. **Занятые** – лица в возрасте 16 лет и старше (а также лица младших возрастов), которые:

а) работают по найму за вознаграждение (на условиях полного или неполного рабочего времени);

б) трудятся без оплаты на семейных предприятиях.

2. **Безработные –** лица 16 лет и старше, которые:

а) не имеют работу (доходного занятия);

б) занимаются поиском работы (обращались в службы занятости и т. п.);

в) готовы приступить к работе;

г) обучаются по направлению государственной службы занятости.

На основании данных о занятости и безработицы определяется у**ровень безработицы** – удельный вес численности безработных в численности экономически активного населения.

В современной экономике безработица рассматривается как естественная и неотъемлемая часть рыночного хозяйства. Она **способствует:**

1. Улучшению качественной структуры рабочей силы, ее конкурентоспособности как товара

2. Формированию нового мотивационного механизма и соответствующего отношения к труду

3. Повышению самоценности рабочего места и укреплению связи человека с трудом

4. Наличию трудового резерва на случай необходимости быстрого развертывания нового производства

Безработица существует как в благополучные, так и в неблагополучные периоды. Общее число безработных фрикционного и структурного типов называется естественным уровнем безработицы, этот уровень соответствует ситуации макроэкономического равновесия.

Естественный уровень безработицы – это такой уровень, при котором обеспечена полная занятость рабочей силы, т.е. наиболее эффективное и рациональное ее использование. Это означает, что все люди, которые хотят работать, работу находят.

Естественный уровень безработицы поэтому называют уровнем безработицы при полной занятости, а объем выпуска, соответствующий естественному уровню безработицы, называют естественным объемом выпуска. Так как полная занятость рабочей силы означает, что в экономике существует только **фрикционная и структурная** безработица, то естественный уровень безработицы может быть рассчитан как сумма уровней фрикционной и структурной безработицы:

Величина естественного уровня безработицы меняется с течением времени. Так, в начале 60-х годов она составляла 4% рабочей силы, а в настоящее время 6% - 7%. Причиной роста естественного уровня безработицы является увеличение продолжительности времени поиска работы (т.е. продолжительности времени, когда люди находятся в безработном состоянии), что может быть обусловлено **следующими причинами:**

1. Увеличением размеров выплат пособий по безработице;
2. Увеличением продолжительности времени выплаты пособий по безработице;
3. Ростом доли женщин в составе рабочей силы;
4. Увеличением доли молодежи на рынке труда.

Первые два фактора обеспечивают возможность поиска работы в течение более продолжительного периода времени. Последние два фактора, означающие изменение половозрастной структуры рабочей силы, увеличивают количество людей, впервые появившихся на рынке труда и ищущих работу (т.е. к увеличению численности безработных), усиливают конкуренцию на рынке труда и удлиняют срок поиска работы.

Для расчета естественного уровня безработицы может быть использована динамическая модель устойчивого уровня безработицы («модель динамики рабочей силы»), предложенная **М. Фридманом**, который исходил из того, что основной причиной безработицы является несовершенство информации. Часть занятых теряет работу, становясь безработными, а часть безработных трудоустраиваются и становятся занятыми.

Однако **фактическая безработица** может превышать свой естественный уровень. Это происходит при спаде (рецессии) в экономике. Безработица, причиной которой выступает рецессия, представляет собой **циклическую безработицу**. В современных условиях существование циклической безработицы связано как с недостаточностью совокупных расходов в экономике, т.е. сокращением совокупного спроса, так и с сокращением совокупного предложения.

Фактический уровень безработицы рассчитывается как процентное отношение общего количества безработных к общей численности рабочей силы или как сумма уровней безработицы всех типов (фрикционной, структурной и циклической).

Поскольку сумма уровней фрикционной, структурной и вынужденной безработицы равна **естественному уровню** безработицы, то фактический уровень безработицы равен сумме естественного уровня безработицы и уровня циклической безработицы.

* * *

Безработица представляет собой социально-экономическое явление, при котором часть населения не может найти работу.

Безработные – это лица трудоспособного возраста, которые хотят и могут работать, но по каким либо причинам не могут найти работу.

Согласно Федеральному Закону «О занятости населения в Российской Федерации», «безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированные в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней».

Такое различие в определениях вызвано тем, что только зарегистрированные в органах службы занятости безработные имеют право на получение пособия по безработице. Поэтому различают безработицу регистрируемую и рассчитанную в соответствии с методологией Международной организации труда.

В соответствии с Федеральным Законом «О занятости населения в Российской Федерации» безработными не могут быть признаны следующие категории граждан:

– не достигшие 16-летнего возраста;

– которым в соответствии с законодательством Российской Федерации назначена трудовая пенсия по старости (часть трудовой пенсии по старости);

– отказавшиеся в течение 10 дней со дня их регистрации в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы от двух вариантов подходящей работы;

– не явившиеся без уважительных причин в течение 10 дней со дня их регистрации в целях поиска подходящей работы в органы службы занятости для предложения им подходящей работы, а также не явившиеся в срок, установленный органами службы занятости для регистрации их в качестве безработных;

– осужденные по решению суда к исправительным работам без лишения свободы, а также к наказанию в виде лишения свободы;

– представившие документы, содержащие заведомо ложные сведения об отсутствии работы и заработка, а также представившие другие недостоверные данные для признания их безработными.

Основными типами безработицы являются фрикционная, структурная и циклическая безработица.

Фрикционная безработица – это безработица, связанная с тем, что установление соответствия между наемными работниками и рабочими местами требует времени. Ее размер не зависит от состояния экономики. К фрикционным безработным относятся:

1) уволенные с работы по приказу администрации;
2) уволившиеся по собственному желанию;
3) ожидающие восстановления на прежней работе;
4) нашедшие работу, но еще не приступившие к ней;
5) сезонные рабочие (не в сезон);
6) люди, впервые появившиеся на рынке труда и имеющие требующийся в экономике уровень профессиональной подготовки и квалификации.

Структурная безработица – это безработица, связанная со структурными сдвигами в экономике, такими как изменение отраслевой структуры производства и потребления, изменение технологии производства, изменение структуры производства по регионам. Данный вид безработицы характерен для некоторых регионов Российской Федерации, когда одна отрасль сменяет другую.

$$u_{структ} = \frac{U_{структ}}{L} \cdot 100\%$$

Циклическая безработица – безработица, связанная с экономическим кризисом. При экономическом кризисе предприятия становятся банкротами и закрываются, в результате чего высвобождается большое количество рабочей силы. Данный вид безработицы имеет самые тяжелые социальные последствия. Циклическая безработица обычно сопровождается инфляцией.

Безработица оказывает влияние практически на все стороны общественной жизни:

- экономику, которая сжимается в результате неэффективного использования ресурсного потенциала страны (безработные не участвуют в создании национального продукта и дохода);
- социальную сферу, которая деградирует под давлением преступности, пьянства, падения общественной морали, кризиса семейных отношений, роста психосоматических расстройств и других социальных издержек — традиционных спутников высокой безработицы;
- политику, которая может иод влиянием безработицы или даже ее угрозы претерпеть существенные изменения как в сторону усиления авторитаризма власти, так и в сторону безответственного популизма.

Социально-экономические последствия безработицы:

- замедление темпов роста экономики в результате недоиспользования производственных возможностей;
- лишение части населения заработков, а следовательно, средств к существованию;
- сокращение налогов, уплачиваемых юридическими и физическими лицами государству, вследствие уменьшения объема ВВП;
- устаревание знаний, потеря квалификации людьми, которые лишены возможности работать.

Безработица приводит к потере людьми уверенности и уважения к себе. Она означает бездеятельность и может повлечь за собой деградацию личности. Безработная молодежь является именно тем источником, откуда криминальные круги черпают свои «кадры». Стресс, вызванный безработицей, ведет к ухудшению здоровья, возникновению различных заболеваний, на лечение которых у безработных часто не хватает денег. Если безработица превысит социально-допустимый уровень (такой критической величиной считают долю безработных в 10-12%), возможно серьезное обострение социальных конфликтов или даже социальный взрыв.

Естественный уровень безработицы (natural rate of unemployment – u*) – это такой уровень, при котором обеспечена полная занятость (full-employment) рабочей силы, т.е. наиболее эффективное и рациональное ее использование. Это означает, что все люди, которые хотят работать, работу находят. Естественный уровень безработицы поэтому называют уровнем безработицы при полной занятости (full-employment rate of unemployment), а объем выпуска, соответствующий естественному уровню безработицы, называют естественным объемом выпуска (natural output). Так как полная занятость рабочей силы означает, что в экономике существует только фрикционная и структурная безработица, то естественный уровень безработицы может быть рассчитан как сумма уровней фрикционной и структурной безработицы:

$u^* = u_{фрикц} + u_{структ} = (U_{фрикц} + U_{структ})/L * 100\%$.

Первые два фактора обеспечивают возможность поиска работы в течение более продолжительного периода времени. Последние два фактора, означающие изменение половозрастной структуры рабочей силы, увеличивают количество людей, впервые появившихся на рынке труда и ищущих работу (т.е. к увеличению численности безработных), усиливают конкуренцию на рынке труда и удлиняют срок поиска работы.

Для расчета естественного уровня безработицы может быть использована динамическая модель устойчивого уровня безработицы («модель динамики рабочей силы»), предложенная М. Фридманом, который исходил из того, что основной причиной безработицы является несовершенство информации. Часть занятых теряет работу, становясь безработными, а часть безработных трудоустраиваются и становятся занятыми.

8.15. Учет занятого населения и безработных в России. Ковалев В.С.

Все население страны можно разделить на две группы: экономически активное и экономически неактивное население. Экономически активное население — это часть населения, которая предлагает свой труд для производства товаров и услуг. Экономически активное население (называемое также рабочей силой) включает две категории — занятых и безработных. К занятым относятся лица обоего пола в возрасте от 16 лет и старше, а также лица младших возрастов, которые в рассматриваемый период:

- выполняли работу по найму за вознаграждение, деньги или с ними расплачивались в натуральной форме, а также иную работу, приносящую доход;

- временно отсутствовали на работе по причине: болезни или травмы; выходных дней; ежегодного отпуска; различного рода отпусков как с сохранением содержания, так и без сохранения содержания, отгулов; отпусков по инициативе администрации; забастовки и других причин;
- выполняли работу без оплаты на семейном предприятии.

При отнесении или неотнесении того или иного лица к числу занятых используется критерий одного часа. В России при обследовании занятости к числу занятых относятся лица, работавшие один час и более в обследуемую неделю. Использование данного критерия связано с тем, что необходимо охватить все виды занятости, которые могут существовать в стране, — от постоянной до краткосрочной, случайной и других видов нерегулярной занятости.

К безработным относятся лица от 16 лет и старше, которые в течение рассматриваемого периода:

- не имели работы (либо занятия, приносящего доход);
- искали работу;
- готовы были приступить к работе.

К занятым в экономике относятся лица, которые в отчетном периоде выполняли работу по найму за вознаграждение, а также приносящую доход работу не по найму, работу на семейном предприятии без оплаты, занятые в домашнем хозяйстве производством товаров и услуг для реализации, для которых эта работа является основной. Сюда относятся также лица, которые временно отсутствовали на работе по разным причинам (ежегодный отпуск, учебный отпуск, болезнь, выходные и праздничные дни, отпуска без сохранения или с частичным сохранением заработной платы по инициативе администрации и др.).

Коэффициент занятости

Коэффициент занятости показывает соотношение числа занятых человек в экономике к числу экономически активного населения.

$$К_{занятости} = \frac{Занятые}{Эконом.активное\ население}$$

Занятые лица включают:

- наемных работников в трудоспособном возрасте
- лиц, работающих на себя
- работников семейных предприятий (включая работу без оплаты)
- работодателей
- членов кооперативов
- колхозников и лиц занятых в домашнем хозяйстве
- наемных работников пенсионного возраста
- работающих лиц младше трудоспособного возраста

К безработным относятся лица в возрасте экономически активного населения, которые в рассматриваемый период удовлетворяли одновременно трем критериям:

- не имели работы (другого доходного занятия);
- занимались поиском работы в любой форме;
- были готовы приступить к работе.

Пенсионеры, студенты, учащиеся и инвалиды относятся к безработным, если они занимались поиском работы и были готовы приступить к работе. Понятие безработного соответствует стандартам Международной организации труда (МОТ).

Статистика определяет численность безработных по полу, возрасту, семейному положению, в городской и сельской местности, по уровню образования, по наличию опыта трудовой деятельности (имеет опыт трудовой деятельности или не имеет), по причине потери работы (ликвидация предприятия, окончание срока временной или сезонной работы, по собственному желанию, другим причинам).

В общей численности безработных отдельно учитывается численность безработных, зарегистрированных в государственных органах службы занятости по данным Министерства труда и социального развития Российской Федерации. На конец ноября 2000 г. из общей численности безработных только 1037 тыс. чел. (что составляет 14,8%) было зарегистрировано в органах службы занятости. Органы государственной службы занятости ведут статистику обратившихся по вопросу трудоустройства и численности трудоустроенных. Статистика о численности и составе безработных необходима для разработки социальных программ по повышению занятости экономически активного населения, улучшению и стабилизации состояния на российском рынке труда.

Информационной базой для исчисления показателей занятости и безработицы являются текущая (месячная, квартальная, годовая) статистическая отчетность по труду организаций, данные отчетов малых предприятий, материалы выборочных обследований населения по проблемам занятости, отчетность служб занятости о численности и составе безработных и другая информация.

Коэффициент безработицы

Соотношение количества безработных к числу экономически активного населения.

$$К_{безработицы} = \frac{Безработные}{Эконом.активное\ население}$$

$$К_{занятости} + К_{безработицы} = 1$$

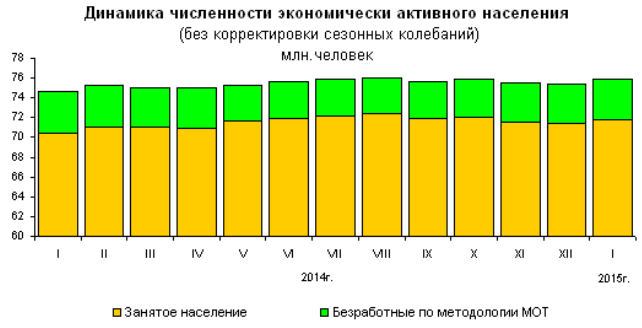
Сумма коэффициента занятости и коээффициента безработицы равна единице.

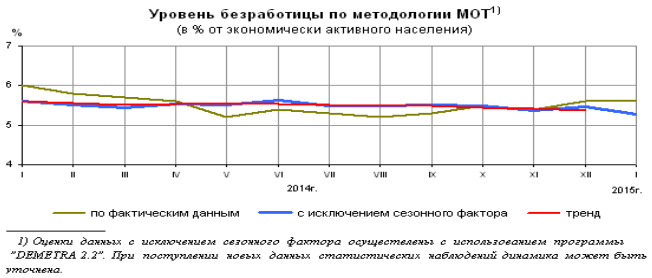
Росстат

Росстат подвел итоги выборочного обследования населения по проблемам занятости по состоянию на третью неделю января 2015 года.

Численность **экономически активного** населения в возрасте 15-72 лет (занятые + безработные) в январе 2015г. составила **75,9 млн.человек**, или 52% от общей численности населения страны.

В численности экономически активного населения **71,8 млн.человек** классифицировались как **занятые** экономической деятельностью и **4,2 млн.человек** - как **безработные** с применением критериев МОТ (т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю).





1) Оценки данных с исключением сезонного фактора осуществлены с использованием программы "DEMETRA 2.2". При поступлении новых данных статистических наблюдений динамика может быть уточнена.

Уровень безработицы (отношение численности безработных к численности экономически активного населения) в январе 2015г. составил 5,5% (без исключения сезонного фактора).

По сравнению с декабрем 2014г. численность занятого населения в январе 2015г. (без Республики Крым и г.Севастополя) уменьшилась на 655 тыс.человек или на 0,9%, численность безработных - увеличилась на 120 тыс.человек, или на 3%. По сравнению январем 2014г. численность занятого населения (без Республики Крым и г.Севастополя) увеличилась на 326 тыс.человек, или на 0,5%, численность безработных - уменьшилась на 86 тыс.человек, или на 2,1%.

Общая численность безработных, классифицируемых в соответствии с критериями МОТ, в 4,5 раза превысила численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения. В конце января 2015г. в государственных учреждениях службы занятости населения состояло на учете в качестве безработных 924 тыс.человек, что на 2,6% больше по сравнению с декабрем 2014г. и на 2,7% - меньше по сравнению с январем 2014г. (без Республики Крым и г.Севастополя).

8.16. Виды и издержки безработицы. Аношкина М.С.

Безработица – социально-экономическое явление, когда часть экономически активного населения не находит себе работу и становится излишним населением (Радаев В.В., Фролова Т.А., Чукреев Т.А.).

Выделяют множество видов безработицы, среди которых можно выделить **3 основных типа**:

1. Фрикционная безработица означает краткие периоды незанятости, необходимые для поиска места службы, соответствующего квалификации работника. Эти периоды являются добровольными.

Этот тип безработицы объединяет людей, которые либо являются незанятыми в связи с переходом с одного места работы на другое, либо уже нашли работу и собираются вскоре приступить к ней, а также работников отраслей с сезонным характером (сельское хозяйство, строительство).

Необходим определенный период времени для установления соответствия между структурой и рабочей силой и свободными рабочими местами. Модель равновесия рынка труда предполагает точное соответствие качеств работников и свободных рабочих мест, т.е. предполагает, что любой работник одинаково подходит для любого рабочего места. Если бы так было на самом деле, и рынок труда находился бы в состоянии равновесия, то потеря рабочего места не приводила бы к безработице.

Однако фактически рабочие имеют различные склонности и способности, а к каждому конкретному рабочему месту предъявляются определенные профессиональные требования. Кроме того, система распространения информации о претендентах на рабочие места и вакансиях является несовершенной, а географическое перемещение рабочих не может происходить моментально. Поиск подходящего рабочего места требует определенного времени и усилий.

Определенный уровень фрикционной безработицы неизбежен в условиях постоянно меняющийся рыночной экономики.

2. Структурная безработица. Этот термин служит для обозначения ситуации, при которой работник пребывает в состоянии незанятости в течение длительных периодов. Эти периоды объясняются структурными сдвигами в экономике, которые обесценивают уровень квалификации некоторых категорий рабочей силы.

Спрос на различные товары постоянно колеблется, что в свою очередь вызывает колебание спроса на труд работников, производящих эти товары (например, внедрение персональных компьютеров сократило спрос на пишущие машинки, что в свою очередь снизило спрос на труд на предприятиях по производству пишущих машинок). Далее, поскольку различные регионы производят разные товары, спрос на труд может одновременно возрастать в одной части страны и сокращаться в другой. Такие изменения в структуре спроса на труд по отраслям и регионам называют структурными сдвигами.

Безработица фрикционного и структурного типов существует как в благополучные, так и в неблагополучные периоды. Общее число безработных обоих типов называется естественным уровнем безработицы, этот уровень соответствует ситуации макроэкономического равновесия.

Полная занятость совместима с естественным уровнем безработицы. Объем производства, который можно произвести в условиях полной занятости, выражает **производственный потенциал экономики.**

3. Циклическая безработица – это безработица, вызванная циклическим сжатием производства. Разность между фактической величиной нормы безработицы и величиной естественной нормы называется циклической безработицей.

Развитие циклической формы безработицы приводит к превышению ее фактического уровня над естественным. Экономическая цена этого превышения выражается в отставании фактического объема ВНП от его потенциальной величины.

Также выделяют следующие виды безработицы (**по причинам**):

1. **Сезонная** (зависит от времени года);

2. **Добровольная** (безработица, вызванная тем, что часть рабочей силы не желает работать за ставку заработной платы, низкую по сравнению с пособиями по безработице и социальным льготам);

3. **Маргинальная** (безработица слабо защищенных слоев населения: молодежи, женщин, инвалидов);

4. **Экономическая** (безработица, вызываемая конъюнктурой рынка: свертывание убыточных производств под влиянием закона о банкротстве; нежелание правительства поддерживать убыточные отрасли и предприятия и т.д.);

5. **Институциональная** (безработица, порождаемая институтами рынка труда и факторами, влияющими на спрос и предложение рабочей силы (несовершенством налоговой системы, введением гарантированного минимума заработной платы, инерционностью рынка рабочей силы, несовершенством информации о свободных рабочих местах));

6. **Технологическая** (связана с внедрением малолюдной и безлюдной технологии, основанной на электронной технике).

7. **Региональная** (зависит от населенного пункта).

Так же может быть открытой (зарегистрированные безработные) и скрытой:

1. **Скрытая безработица** (в рыночной экономике) – наличие лиц, желающих работать, но не зарегистрированных в качестве безработных. Отчасти скрытая безработица представлена людьми, переставшими искать работу;

2. **Скрытая безработица** (в командной экономике) – наличие избыточных работников при одновременной низкой производительности труда;

По продолжительности безработицу также можно разделить на короткую, среднюю и длительную.

Издержки безработицы – это то во что она обходится, что является платой за нее, она может быть экономической, социальной. К издержкам безработицы относят:

Индивидуальные издержки:

1. снижается или даже становится нулевым уровень денежных доходов безработных;

2. безработица отрицательно сказывается на уровне благосостояния человека и его семьи;

3. безработица нередко приводит к потере квалификации, т.к. в ряде случаев ее поддержание возможно при условии систематической практики;

4. меняется психологическое состояние человека – появляется подавленность, чувство неполноценности, жизненная неудовлетворенность, нервозность. Могут возникать стрессы, расстройства здоровья

Издержки безработицы для общества:

1. недопроизводство в стране;

2. безработица вызывает определенные социальные напряжения в обществе, она чревата проявлением массовых протестов в обществе, политическими конфликтами, несет угрозу стабильности общества и отрицательно сказывается на семейных отношениях

3. безработица осложняет криминогенную ситуацию в стране, способствует росту преступности, снижает степень безопасности граждан.

Издержки безработицы для экономики:

1. сокращение доходной части федерального бюджета в результате уменьшения налоговых поступлений и снижения выручки от реализации благ;

2. рост затрат общества на защиту работников от потерь, вызванных безработицей: выплату пособий, реализацию программ по стимулированию роста занятости, профессиональную переподготовку и трудоустройство безработных и т.д.

8.17. Страхование рисков безработицы.

8.18. Домашнее хозяйство и труд: основные понятия, виды, структура.

8.19. Стратегии выживания и воспроизводства в домашнем хозяйстве.

8.20. Проблематика измерения и оценки домашнего труда.

8.21. Неформальная этика социально – экономических отношений в домашнем хозяйстве.

8.22. Семейная и гендерная экономика домашнего хозяйства, модели социального порядка в локальной семейной сфере.

Тема 9. Потребление: экономико-социологический подход

По материалам выполненных студентами индивидуальных заданий, выданных доцентом кафедры «Прикладная социология» Назаренко С.В., кандидатом социологических наук, доцентом

9. Потребление: экономико-социологический подход

9.1. Потребление как часть хозяйственного процесса, понятие, основные признаки потребления.

9.2. «Homo economicus» как «суверенный потребитель». Арсельгова М.

«Homo economicus» - это скелет, но это тот скелет, который позволяет экономической науке ходить. Шарль Жид. Для экономической теории как обобщенного отражения многообразных, явлений хозяйственной жизни необходима упрощенная, схематичная модель поведения человека. Знание модели человека, лежащей в основе экономических теорий, раскрывает область допустимых значений, в которой применимы выводы этих теорий. В любой теоретической системе модель человека тесно связана с общими представлениями ее автора о законах функционирования экономики и экономической политики, кроме этого она также отражает мировоззрение своего создателя и идеологический контекст своего времени.

Рассмотрим основные компоненты модели рационального максимизатора, известной как Homo Economicus (человек экономический), господствующей на сегодня в неоклассической экономической теории.

В современной научной литературе для обозначения экономического человека используется акроним REMM, что означает «изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек». Такая модель предполагает, что человек по поводу извлечения полезности из экономических благ ведет себя полностью рационально.

Это предусматривает следующие условия:

1. Он действует на конкурентном рынке, что предполагает его минимальную взаимосвязь с другими экономическими людьми. «Другие» – это конкуренты. Желание увеличить свое благосостояние реализуется только в форме экономического обмена, а не в форме захвата или кражи.

2. Экономический человек рационален с точки зрения механизмов принятия решений. Он способен к постановке цели, последовательному ее достижению, расчету издержек в выборе средств такого достижения. Не существует никаких внешних ограничений для обмена (при условии, что обмен ведёт к максимизации полезности).

3. Экономический человек обладает полнотой информации о той ситуации, в которой он действует.

4. Экономический человек эгоистичен, то есть он стремится к максимизации своей выгоды. Ему безразлично, как изменится благосостояние других людей в результате его действий.

Понятия рационального выбора и рационального поведения играют важнейшую роль в методологии экономической теории. Но здесь они трактуются немного иначе, чем в других общественных науках (социология, психология, антропология), где рациональное поведение является скорее синонимом функционального, то есть так можно назвать поведение индивида или группы, если оно объективно способствует их сохранению и выживанию, даже если эта цель сознательно не ставится. В свою очередь с экономической точки зрения рациональность – это «максимизацию данной (любой) целевой функции при данных ограничениях, т.е. выбор оптимальных средств без каких-либо требований к содержанию (рациональности) самой цели». Понятие «человек экономический» или homo economicus напрямую связано с понятием «полная рациональность». Формула «максимум выгоды при минимуме затрат» является своеобразным «девизом» этой модели поведения личности. Но это ещё больше указывает на абстрактность данного понятия и объясняет возникновение других моделей.

Но это не мешает экономистам-теоретикам выделить ряд черт, присущих современному «человеку экономическому» (не совсем чистого представителя homo economicus).

В числе основных характеристик экономического человека следует выделить шесть компонентов: выбор, существование предпочтений и ограничений, процесс оценивания, принятие решения на основе собственных предпочтений, ограниченность информации и, наконец, рациональность. *Рассмотрим каждый из перечисленных компонентов более подробно.* **Выбор.** Основаниями для возникновения ситуации выбора являются, с одной стороны, ограниченность ресурсов, а с другой – возможность их использования для удовлетворения различных потребностей. Таким образом, выбор – это совокупность действий, которые выполняет человек для достижения целей (удовлетворения потребностей) в условиях ограниченности ресурсов, допускающих альтернативные варианты использования. Данный компонент соответствует аналитическому варианту определения предмета экономической теории, предложенному Лайонелом Роббинсом. Кроме того, в этом компоненте заложены два важных свойства экономической системы – замещения (в данном случае – по целям) и конкуренции.

Предпочтения и ограничения. Предпочтения – это форма выражения потребностей, в которых различные комбинации благ упорядочены с точки зрения степени удовлетворения данных потребностей. Ограничения – объективные возможности удовлетворения потребностей. В числе ограничений (или их компонентов) фигурируют не только цены и доход, как в стандартных неоклассических моделях, но и предпочтения других людей, если речь идет о системе обмена с малым числом участников. Кроме того, в числе ограничений оказываются правила игры с соответствующими механизмами обеспечения их соблюдения.

Оценивание. Варианты выбора не упорядочиваются сами по себе. Их необходимо оценить. Вот почему предполагается, что экономический человек наделен также способностью к оцениванию как условию совершения выбора. Экономический человек не безразличен к окружающему миру, он непрерывно оценивает, соизмеряет все объекты и состояния мира по какому-либо критерию.

Условием оценивания различных альтернатив является сопоставимость альтернатив друг с другом. В модели экономического человека сопоставимость обеспечивается через однородные субъективные оценки человека, которые на модельном уровне иногда принимают численное выражение, а иногда не принимают (в зависимости от того, используется ординалистский или кардиналистский вариант количественного представления критериальных оценок лица, принимающего решение). **Принятие решений на основе собственных предпочтений (мотивация).** В соответствии с обобщенными представлениями об экономическом человеке, которые разделяются большинством исследователей, выбор осуществляется на основе собственного интереса, в соответствии с собственными предпочтениями, а не предпочтениями других людей (конкурентов, контрагентов или государства в лице регуляторов, законодателей или представителей исполнительной власти).

Ограниченность информации. Информация, необходимая человеку для принятия решения, изначально не является данной ему. Более того, для ее получения необходимо затратить определенное время, а также ресурсы. Иными словами, получение ценной информации сопряжено с издержками. В связи с этим важно проводить различие между данными и информацией.

Рациональность. Одно из основных допущений экономической теории состоит в том, что человек делает рациональный выбор. Рациональный выбор означает предположение, что решение человека является результатом упорядоченного процесса мышления. Слово «упорядоченный» определяется экономистами в строгой математической форме.

Главной чертой homo economicus является рациональность его поведения, то есть стремление индивидуума получить максимальный результат при минимальных затратах в условиях ограниченности используемых возможностей и ресурсов.

9.3. Новая теория потребления (Г. Беккер). Аношкина М.С., Ариянц К.В., Рязанцева Ю.Е., Бушмина А.Э.

Гэри Беккер считается одним из наиболее оригинальных умов в современной экономической науке. Его работы открыли новые горизонты экономического анализа, установив связь широко известных и, казалось, не связанных друг с другом явлений с действием какого-то одного общего принципа.

Основная идея, заложенная в большинстве его исследований, состоит в том, что человек в своем общественном поведении и в особенности при принятии жизненно важных решений руководствуется прежде всего экономическими соображениями, порой даже бессознательно.

Г. Беккер говорит о том, что рынок идей и побуждений подчиняется в целом тем же закономерностям, что и рынок товаров: спрос и предложение, конкуренция и прочее; это также касается и таких внерыночных форм деятельности, как образование, вступление в брак, планирование семьи, обзаведение детьми и выбор профессии.

Описывая поведение «человека экономического» на микроэкономическом уровне, Г. Беккер применил то, что он назвал «экономическим подходом» к анализу различных аспектов человеческого поведения, отношение людей к тому, что раньше считалось в значительной степени иррациональным, не поддающимся никакому научному анализу.

Столь же революционизирующим оказалось и воздействие "**новой теории потребления**", сформулированной Беккером в статье "Теория распределения времени". В ней отвергалась жестокая дихотомия между работой и досугом. Нерабочее время нельзя считать полностью свободным, поскольку значительная его часть посвящается особому виду деятельности — "домашнему хозяйствованию". Необходимо поэтому различать "товары", приобретаемые на рынке, и "потребительские блага", являющиеся конечным продуктом деятельности в домашнем секторе и фактическим источником полезности. Спрос предъявляется не на рыночные товары сами по себе, а на извлекаемые из них полезные эффекты, или атомарные объекты выбора, по терминологии Беккера. В конечном счете потребителей интересует не мясо, а бифштекс, не пылесос, а убранная комната, не обучение хорошим манерам, а вежливый ребенок.

Беккер отказался от традиционного для экономической теории представления о семье как потребительской единице, состоящей из одного человека. В его трактовке она предстает как **производственная единица, включающая несколько участников**, — как мини-фабрика, которая с помощью "производственных факторов" (рыночных товаров, времени членов семьи, других ресурсов) выпускает "конечную продукцию" (базовые потребительские блага).

Производство таких благ может строиться с применением различных технологий: питаться можно дома или в ресторане, убирать комнату самому или нанимать прислугу, и выбор между ними будет зависеть от дохода семьи и от цен на соответствующие "факторы производства". Ключевым для домашнего производства ресурсом оказываются **затраты человеческого времени**. Как и в случае образовательных инвестиций, показателем ценности времени в домашнем секторе могут служить потерянные заработки.

Поскольку базовые блага в отличие от рыночных товаров не покупаются и не продаются на рынке, а производятся самими потребителями, для них не существует явных (денежных) цен, а есть только **неявные (теневые) цены**, которые определяются полными издержками их производства. Так как полная цена базового блага зависит от цены и затрат времени потребителя, от цен и затрат необходимых для его изготовления рыночных товаров, а также от технологии его производства, то различия в любом из этих параметров будут вести к различиям в его полной цене.

Даже в условиях совершенной конкуренции на рынке "обычных" товаров разные потребители могут платить за одно и то же конечное потребительское благо сильно различающиеся цены. Для него будет наблюдаться не одна цена, а множество цен, разных для различных домохозяйств.

Объясняется это тем, что цена времени варьируется для разных людей и для разных календарных периодов. Для женщин она (обычно) ниже, чем для мужчин, для бедных — ниже, чем для богатых, для безработных — ниже, чем для занятых, для рантье — ниже, чем для работников, и т.д. Отсюда следует любопытный вывод, что фирмы могут сокращать цену конечных потребительских благ, не снижая при этом цен на производимые ими рыночные товары. Для этого им нужно предпринимать шаги (такие, например, как ускорение обслуживания клиентов или продажа товаров по выходным дням), которые сокращали бы время поиска или его стоимость для потребителей.

Такой подход приводит к переосмыслению самих понятий "**цена**" и "**доход**". Цена любого блага распадается как бы на две части — явную, рыночную (плата при покупке мяса) и неявную, временную (ценность времени, пошедшего на приготовление бифштекса). Соответственно "полный доход" семьи складывается из явного, денежного дохода и потерянных заработков, недополученных из-за отвлечения ее членов на работу по дому. Поведение семьи становится возможным описывать в терминах, хорошо знакомых каждому экономисту, — эффектов дохода и замещения.

Так, Беккер показал, что повышение заработной платы будет вызывать **эффект замещения** двух типов. Первый — это стандартный эффект замещения, связанный с перераспределением времени от нерыночных видов деятельности ("досуг" в традиционной теории потребления) к работе на рынке. Второй — это новый эффект замещения, связанный с изменениями в структуре полных цен на различные базовые потребительские блага. Повышение заработной платы будет вызывать относительное удорожание времяемких благ и относительное удешевление товароемких благ, подталкивая к замещению первых вторыми. Усиливая друг друга, эти эффекты будут вести к сокращению времени, посвящаемого потреблению, и увеличению времени, посвящаемого работе.

Беккеровская теория помогает понять множество самых разнообразных фактов из повседневной жизни: почему богатые люди предпочитают есть в ресторанах, а не готовить еду дома; почему обычно по магазинам ходят женщины, а не мужчины; почему с ростом заработков люди начинают покупать дорогостоящее домашнее оборудование, сберегающее их время, и нанимать домашнюю прислугу; почему в семьях, где жены много зарабатывают, мужчины предпочитают работу с более короткой продолжительностью и т.д.

Она позволяет объяснять различия в уровнях активности на рынке труда между мужчинами и женщинами, распределение времени членов семьи в зависимости от их производительности в домашнем секторе, последствия применения более совершенного бытового оборудования и др. Скажем, расширение возможностей занятости для женщин и повышение оплаты их труда на рынке равнозначно фактическому удорожанию благ, производимых ими в домашнем хозяйстве. А это должно вызывать замещение более времяемких видов домашней деятельности менее времяемкими и вести к общему перераспределению их времени в пользу рыночной деятельности.

Данный подход составил теоретическую основу "**экономики домашнего хозяйствования**", еще одного раздела экономической теории, сложившегося во многом благодаря новаторским разработкам Беккера.

* * *

В 1992 г. Нобелевской премии по экономике был удостоен 62-летний профессор экономики и социологии Чикагского университета Гэри С. Беккер за "распространение сферы микроэкономического анализа на целый ряд аспектов человеческого поведения и взаимодействия, включая нерыночное поведение".

Из экономистов мало кто сомневался, что одна из очередных Нобелевских премий будет присуждена именно ему. Гэри Беккер - самый цитируемый из ныне здравствующих экономистов. И один из самых виртуозных. Он автор нескольких фундаментальных исследований и многих десятков статей. Три главные его книги - "Экономика дискриминации", "Человеческий капитал" и "Трактат о семье" - переиздавались дважды. Трудно назвать другого экономиста его поколения, на долю которого выпало бы подобное признание.

Основная идея, заложенная в большинстве его исследований, состоит в том, что человек в своем общественном поведении и в особенности при принятии жизненно важных решений руководствуется прежде всего экономическими соображениями, порой даже бессознательно. Г. Беккер говорит о том, что рынок идей и побуждений подчиняется в целом тем же закономерностям, что и рынок товаров: спрос и предложение, конкуренция и прочее; это также касается и таких внерыночных форм деятельности, как образование, вступление в брак, планирование семьи, обзаведение детьми и выбор профессии. Экономической оценке и измерению, по его мнению, поддаются и многие психологические явления, как например, удовлетворенность или, наоборот, неудовлетворенность материальным благосостоянием, проявления зависти, альтруизма или эгоизма. Сам Г. Беккер определил суть своего научного поиска как «экономический подход к социальным вопросам». Коллеги, ученики и последователи Г. Беккера распространили этот подход на еще более, казалось бы, далекие от традиционной экономической науки явления: от идеологических процессов и религиозной деятельности до суицидов и сексуальной активности.

В своих выводах Г. Беккер руководствовался представлением о принципиальной рациональности человеческого поведения. Предпосылка рациональности подразумевает, что оно целесообразно, то есть, ориентировано на получение будущих результатов, и согласовано во времени. Отталкиваясь от нее, Г. Беккер широко раздвинул рамки неоклассической экономической теории, осознанной им как универсальный язык описания человеческого поведения, где бы и кем бы оно ни осуществлялось. Ее ключевые понятия, такие как редкость, цена, альтернативные издержки, стали более активно прилагаться к самым разнообразным аспектам человеческой жизни, включая и те, которые изначально, традиционно находились в ведении других социальных дисциплин.

Экономический подход Г. Беккера к исследованию «иррациональных» факторов человеческого поведения в рыночных и нерыночных отношениях, в общественной и частной жизни отличается как от социологического, психологического, так и от экономического подхода К. Маркса к исследованию общества, о чем Г. Беккер специально пишет в предисловии к сборнику своих ранее опубликованных статьей 60-х – начала 70-х годов под названием «Экономический подход к человеческому поведению», который является по сути введением в теорию «экономического бихевиоризма». Описывая поведение «человека экономического» на микроэкономическом уровне, Г. Беккер применил то, что он назвал «экономическим подходом» к анализу различных аспектов человеческого поведения, отношение людей к тому, что раньше считалось в значительной степени иррациональным, не поддающимся никакому научному анализу. Г. Беккер уверен, что экономический подход даёт целостную схему для понимания человеческого поведения, к выработке которой давно и безуспешно стремились многие поколения учёных. Согласно подсчётам Г. Беккера, инвестиции в человеческий капитал в США приносят более высокую норму процента, чем инвестиции в ценные бумаги.

Основная идея "новой теории потребления" Беккера, изложенной впервые в статье "Теория распределения времени" ("A Theory of the Allocation of Time") в сентябрьском номере "Экономического журнала" ("Economic Journal") за 1965 г., заключалась в подходе к семейной экономике как своего рода "малой фабрике", производящей основные товары - питание, образование и т. п. за счет использования рыночных товаров и времени ее членов и таким образом воспроизводящей кадры работников и обеспечивающей первичное разделение труда. Члены семейного хозяйства предлагают свое время на рынке труда за определенную заработную плату, а ее размер обеспечивает возможные затраты времени (cost of time) каждому потребителю. Идея Б. заключается в том, что любое потребление стоит времени. Такой подход, по его мнению, приближает традиционную теорию потребления, оперирующую только ценами и доходом в качестве анализируемых переменных, к реальности.

В теории отвергалась жестокая дихотомия между работой и досугом. Нерабочее время нельзя считать полностью свободным, поскольку значительная его часть посвящается особому виду деятельности - "домашнему хозяйствованию". Необходимо поэтому различать товары (goods), приобретаемые на рынке, и "потребительские блага" (commodities), являющиеся конечным продуктом деятельности в домашнем секторе и фактическим источником полезности. Спрос предъявляется не на рыночные товары сами по себе, а на извлекаемые из них полезные эффекты, или атомарные объекты выбора, по терминологии Беккера. В конечном счете потребителей интересует не мясо, а бифштекс, не пылесос, а убранная комната, не обучение хорошим манерам, а вежливый ребенок.

Каждая семья предстает в беккеровской трактовке как мини-фабрика, которая с помощью "производственных факторов" (рыночных товаров, времени членов семьи, других ресурсов) выпускает "конечную продукцию" (базовые потребительские блага). Эти блага могут производиться с применением различных технологий: питаться можно дома или в ресторане, убирать комнату самому или нанимать прислугу, и выбор между ними будет зависеть от дохода семьи и от цен на соответствующие "факторы производства". Ключевым для домашнего производства ресурсом оказываются затраты человеческого времени. Как и в случае образовательных инвестиций, показателем ценности времени в домашнем секторе могут служить потерянные заработки.

Такой подход приводит к переосмыслению самих понятий "цена" и "доход". Цена любого блага распадается как бы на две части - явную, рыночную (плата при покупке мяса) и неявную, временную (ценность времени, пошедшего на приготовление бифштекса). Соответственно, "полный доход" семьи складывается из явного, денежного дохода и потерянных заработков, недополученных из-за отвлечения ее членов на работу по дому. Поведение семьи становится возможным описывать в терминах, хорошо знакомых каждому экономисту, - эффектов дохода и замещения. Это позволило Беккеру объяснить различия в активности на рынке труда между мужчинами и женщинами, распределение времени членов семьи в зависимости от их производительности в домашнем секторе, последствия применения более совершенного бытового оборудования и др. Скажем, расширение возможностей занятости для женщин и повышение оплаты их труда на рынке равнозначно фактическому удорожанию благ, производимых ими в домашнем хозяйстве. А это должно вызывать замещение более времяемких видов домашней деятельности менее времяемкими и вести к общему перераспределению их времени в пользу рыночного сектора.

Данный подход составил теоретическую основу "экономики домашнего хозяйствования", еще одного раздела экономической теории, сложившегося во многом благодаря новаторским разработкам Беккера.

* * *

Американский экономист Гэри Стэнли Беккер родился 2 декабря 1930 года в г. Поттсвилл (штат Пенсильвания). По окончании местного колледжа учился в Принстонском университете, где получил степень магистра по социальным наукам, а затем в аспирантуре Чикагского университета. Защитив в 1953 г. докторскую диссертацию, посвященную исследованию явления дискриминации с точки зрения экономического анализа, Беккер работал некоторое время в Принстонском, а с 1957 г. в Колумбийском университетах, в должности сначала ассистента, затем доцента, а с 1960 г. профессора экономики. В 1969/70 академическом году читал по линии Фонда Форда лекции в Чикагском университете, после чего остался там на постоянную работу. С 1970 г. Беккер - профессор экономики и социологии Чикагского университета, в 1984-1985 гг. возглавлял кафедру экономики. Тесно сотрудничает также с Гуверовским институтом при Стэнфордском университете.

Г. Беккер написал такие работы:

- «Экономика дискриминации» («The economics of discrimination», 1957);
- «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ» («Human capital: A theoretical and empirical analysis», 1964);
- «Человеческий капитал и личное распределение дохода: аналитический подход» («Human capital and the personal distribution of income: An analytical approach», 1967);
- «Очерки по экономике преступности и наказания» («Essays in the economics of crime and punishment», 1974);
- «Распределение времени и товаров на протяжении жизненного цикла» («The allocation of time and goods over the life cycle», 1975, совместно с Г. Гезом);
- «Трактат о семье» («A Treatise on the family», 1981) и др.

Г. Беккер был награждён медалью Дж. Б. Кларка, 1967; также он лауреат премий Ф. Сейдмана (1985), Джона Коммонса (1987) и А. Смита (1991).

Исследования Беккера в области экономики семьи находятся на стыке экономики, демографии, социологии, права и даже морали. Он подверг экономическому анализу семью, в том числе брак, развод, выбор числа детей; решение вопросов, связанных с их здоровьем, воспитанием, обучением и образованием и т.п.. Исследования Беккера в этой области получили название "новой теории потребления". Беккер считается одним из создателей этой теории наряду с Дж. Матом и К. Ланкастером. В отличие от них, в своих работах Беккер делает упор на анализ альтернативного использования времени.

Основная идея "новой теории потребления"Беккера, изложенной впервые в статье "Теория распределения времени" в сентябрьском номере "Экономического журнала" за 1965 г., заключалась в подходе к семейной экономике как своего рода "малой фабрике", производящей основные товары - питание, образование и т. п. за счет использования рыночных товаров и времени ее членов и таким образом воспроизводящей кадры работников и обеспечивающей первичное разделение труда. Члены семейного хозяйства предлагают свое время на рынке труда за определенную заработную плату, а ее размер обеспечивает возможные затраты времени каждому потребителю. Идея Б. заключается в том, что любое потребление стоит времени. Такой подход, по его мнению, приближает традиционную теорию потребления, оперирующую только ценами и доходом в качестве анализируемых переменных, к реальности.

В статье отвергалась жестокая дихотомия между работой и досугом. Нерабочее время нельзя считать полностью свободным, поскольку значительная его часть посвящается особому виду деятельности - "домашнему хозяйствованию". Необходимо поэтому различать товары, приобретаемые на рынке, и "потребительские блага", являющиеся конечным продуктом деятельности в домашнем секторе и фактическим источником полезности. Спрос предъявляется не на рыночные товары сами по себе, а на извлекаемые из них полезные эффекты, или атомарные объекты выбора, по терминологии Беккера. В конечном счете потребителей интересует не мясо, а бифштекс, не пылесос, а убранная комната, не обучение хорошим манерам, а вежливый ребенок.

В работе анализировался родительский выбор относительно "качества"и количества детей в семье. Термин "качество"использовался для обозначения инвестиций родителей в поддержание здоровья, воспитание, обучение и образование детей. Беккер отталкивался от классического анализа проблем народонаселения, изложенного в знаменитом труде Т. Р. Мальтуса "Опыт о законе народонаселения". В отличие от Т. Р. Мальтуса, фиксировавшего, по мнению Беккера, внимание на ограничениях роста населения, связанных с ограниченностью ресурсов и технологическими факторами, он сделал акцент на выборе и рациональном поведении как факторах, имеющих не меньшее, если не большее значение с точки зрения воспроизводства населения. Не подтверждается, по мнению Беккера, и положение теории Мальтуса о прямой зависимости между динамикой народонаселения и заработной платой, имеющей тенденцию держаться на уровне прожиточного минимума. В действительности наблюдается обратная зависимость между рождаемостью и доходом.

В основу статьи была положена идея, что "качество"ребенка - обратная сторона количества детей, и в современной семье потребность в детях реализуется в форме замены большего количества детей ростом "качества" одного ребенка, т. е. возрастанием затрат на здоровье, воспитание и образование одного ребенка. В целом, показывал Беккер, в семьях и странах с более высоким уровнем доходов в детей инвестируется больше ресурсов вследствие большего инвестирования на одного ребенка, даже если общее число детей меньше. Замещение количества на качество было показано Б. в виде усиливающейся тенденции, вследствие которой большие затраты семьи на одного ребенка делают каждого ребенка более "дорогостоящим"и сокращают еще более спрос на количество детей. Воспроизводя в современном виде мальтузианскую теорию народонаселения, Беккер создал новую область в современной экономике. Разработанная им теория распределения времени, или теория семейного производства (allocation of time/household production theory) имеет широкое применение в современной микроэкономике.

Проблема определения цены времени в рамках семейной экономики имеет, в частности, принципиальное значение для многих разделов современной экономической теории, в том числе в области принятия решений в рамках семейной экономики, определения спроса на женский труд и др. Так, в качестве одной из причин падения рождаемости вместе с промышленным развитием было повышение цены женского труда на рынке труда. Проблема определения цены времени является одной из центральных для экономики городов или экономики транспорта. Исследования Беккер показывают необходимость учета при определении этой величины стоимости всего времени, затрачиваемого в домашнем хозяйстве. Эта проблема важна сама по себе с точки зрения влияния внерыночного производства на жизненный уровень. Элементы анализа распределения времени между рыночным и нерыночным секторами экономики начинают проявляться и в современных макроэкономических моделях делового (экономического) цикла.

Идеи Беккер в области "новой теории потребления"и экономики семьи получили дальнейшее развитие в работах "Распределение времени и товаров на протяжении жизненного цикла" ("The Allocation of Time and Goods Over the Life Cycle", 1975), "Экономический подход к поведению человека" ("The Economic Approach to Human Behavior", 1976), а также учебном "Трактате о семье" ("A Treatise of the Family"), изданном в 1981 г. (в 1991 г. книга вышла вторым изда-

нием, она переведена на испанский и китайский языки) и в ряде др. статей, опубликованных в конце 80-х - начале 90-х гг.. В них Б. разрабатывал различные аспекты теории экономики семьи, расширив ее рамки в целом ряде интересных направлений, в том числе рассматривая проблему различий между поколениями внутри одной семьи, влияние рождаемости на экономический рост и др.

Такой подход приводит к переосмыслению самих понятий "цена"и "доход". Цена любого блага распадается как бы на две части - явную, рыночную (плата при покупке мяса) и неявную, временную (ценность времени, пошедшего на приготовление бифштекса). Соответственно, "полный доход"семьи складывается из явного, денежного дохода и потерянных заработков, недополученных из-за отвлечения ее членов на работу по дому. Поведение семьи становится возможным описывать в терминах, хорошо знакомых каждому экономисту, - эффектов дохода и замещения. Это позволило Беккеру объяснить различия в активности на рынке труда между мужчинами и женщинами, распределение времени членов семьи в зависимости от их производительности в домашнем секторе, последствия применения более совершенного бытового оборудования и др. Скажем, расширение возможностей занятости для женщин и повышение оплаты их труда на рынке равнозначно фактическому удорожанию благ, производимых ими в домашнем хозяйстве. А это должно вызывать замещение более емких по времени видов домашней деятельности менее затратными по времени и вести к общему перераспределению их времени в пользу рыночного сектора.

Данный подход составил теоретическую основу "экономики домашнего хозяйствования", еще одного раздела экономической теории, сложившегося во многом благодаря новаторским разработкам Беккера.

* * *

Американский экономист Гэри Стэнли Беккер (Gary Stanley Becker) родился 2 декабря 1930 года в г. Поттсвилл (штат Пенсильвания). По окончании местного колледжа учился в Принстонском университете, где получил степень магистра по социальным наукам, а затем в аспирантуре Чикагского университета. Защитив в 1953 г. докторскую диссертацию, посвященную исследованию явления дискриминации с точки зрения экономического анализа, Беккер работал некоторое время в Принстонском, а с 1957 г. в Колумбийском университетах, в должности сначала ассистента, затем доцента, а с 1960 г. профессора экономики. В 1969/70 академическом году читал по линии Фонда Форда лекции в Чикагском университете, после чего остался там на постоянную работу. С 1970 г. Беккер - профессор экономики и социологии Чикагского университета, в 1984-1985 гг. возглавлял кафедру экономики. Тесно сотрудничает также с Гуверовским институтом при Стэнфордском университете.

Основная область научных интересов Беккер связана с разработкой теории "человеческого капитала". Он является одним из наиболее оригинальных и влиятельных экономистов, заслугой которого стало существенное расширение рамок экономического анализа путем включения в предмет исследования многих важных социальных и экономических проблем, традиционно рассматриваемых другими общественными дисциплинами - социологией, демографией и даже криминологией.

В 1992 году получил Нобелевскую премию. «за распространение сферы микроэкономического анализа на целый ряд аспектов человеческого поведения и взаимодействия, включая нерыночное поведение».

Основная идея, заложенная в большинстве его исследований, состоит в том, что человек в своем общественном поведении и в особенности при принятии жизненно важных решений руководствуется прежде всего экономическими соображениями, порой даже бессознательно. Г. Беккер говорит о том, что рынок идей и побуждений подчиняется в целом тем же закономерностям, что и рынок товаров: спрос и предложение, конкуренция и прочее; это также касается и таких внерыночных форм деятельности, как образование, вступление в брак, планирование семьи, обзаведение детьми и выбор профессии. Экономической оценке и измерению, по его мнению, поддаются и многие психологические явления, как например, удовлетворенность или, наоборот, неудовлетворенность материальным благосостоянием, проявления зависти, альтруизма или эгоизма. Сам Г. Беккер определил суть своего научного поиска как «экономический подход к социальным вопросам». Коллеги, ученики и последователи Г. Беккера распространили этот подход на еще более, казалось бы, далекие от традиционной экономической науки явления: от идеологических процессов и религиозной деятельности до суицидов и сексуальной активности.

Первоначальные интересы исследователя заключались в оценке экономической отдачи от образования. Беккер первым осуществил статистически корректный подсчет экономической эффективности образования. Для определения дохода, например, от высшего образования из пожизненных заработков тех, кто окончил колледж, вычитались пожизненные заработки тех, кто не пошёл дальше средней школы. Издержки обучения, наряду с прямыми затратами (плата за обучение, общежитие и т. д.), в качестве главного элемента содержат «упущенные заработки», то есть доход, не дополученный учащимися за годы учёбы. По существу потерянные заработки измеряют ценность времени учащихся, затраченного на обучение, и являются альтернативными издержками его использования. Определив отдачу от вложений в учёбу как отношение доходов к издержкам, Беккер получил цифру в 12 — 14 % годовой прибыли.

Новая теория потребления была сформулирована Беккером в статье "Теория распределения времени" [Becker G. Theory of the Allocation of Time. -- "Economic Journal", 1965, v. 75, No. 299.]. В ней отвергалась жестокая дихотомия между работой и досугом. Нерабочее время нельзя считать полностью свободным, поскольку значительная его часть посвящается особому виду деятельности -"домашнему хозяйствованию". Необходимо поэтому различать товары (goods), приобретаемые на рынке, и "потребительские блага" (commodities), являющиеся конечным продуктом деятельности в домашнем секторе и фактическим источником полезности. Спрос предъявляется не на рыночные товары сами по себе, а на извлекаемые из них полезные эффекты, или атомарные объекты выбора, по терминологии Беккера. В конечном счете потребителей интересует не мясо, а бифштекс, не пылесос, а убранная комната, не обучение хорошим манерам, а вежливый ребенок.

Каждая семья предстает в беккеровской трактовке как мини-фабрика, которая с помощью "производственных факторов" (рыночных товаров, времени членов семьи, других ресурсов) выпускает "конечную продукцию" (базовые потребительские блага). Эти блага могут производиться с применением различных технологий: питаться можно дома или

в ресторане, убирать комнату самому или нанимать прислугу, и выбор между ними будет зависеть от дохода семьи и от цен на соответствующие "факторы производства". Ключевым для домашнего производства ресурсом оказываются затраты человеческого времени. Как и в случае образовательных инвестиций, показателем ценности времени в домашнем секторе могут служить потерянные заработки.

Такой подход приводит к переосмыслению самих понятий "цена" и "доход". Цена любого блага распадается как бы на две части -- явную, рыночную (плата при покупке мяса) и неявную, временную (ценность времени, пошедшего на приготовление бифштекса). Соответственно, "полный доход" семьи складывается из явного, денежного дохода и потерянных заработков, недополученных из-за отвлечения ее членов на работу по дому. Поведение семьи становится возможным описывать в терминах, хорошо знакомых каждому экономисту, -- эффектов дохода и замещения. Это позволило Беккеру объяснить различия в активности на рынке труда между мужчинами и женщинами, распределение времени членов семьи в зависимости от их производительности в домашнем секторе, последствия применения более совершенного бытового оборудования и др. Скажем, расширение возможностей занятости для женщин и повышение оплаты их труда на рынке равнозначно фактическому удорожанию благ, производимых ими в домашнем хозяйстве. А это должно вызывать замещение более времяемких видов домашней деятельности менее времяемкими и вести к общему перераспределению их времени в пользу рыночного сектора.

Данный подход составил теоретическую основу "экономики домашнего хозяйствования", еще одного раздела экономической теории, сложившегося во многом благодаря новаторским разработкам Беккера.

9.4. Потребительский выбор, правила институционального оформления выбора потребления. Ковалев В.С., Ариянц К.В.

Потребительское поведение долгое время оставалось периферийным объектом в социологии, которая в большей степени интересовалась процессом труда и трудовыми отношениями, а также распределительными конфликтами и отношениями неравенства. В конце прошлого столетия потребительская проблематика начала развиваться очень активно. Однако основная часть социологических исследований развернулась в культурологической области, фокусируясь прежде всего на символической стороне потребления. Дополнительный импульс этим исследованиям придало широкое увлечение постмодернистскими дебатами. В результате социология потребления развивалась несколько особняком не только от экономической теории, но и от основных течений современной экономической социологии, и такие вопросы, как структура потребительских рынков, состав и мотивы их участников, организационное и институциональное оформление процесса потребления изучались явно недостаточно, оставлялись на долю маркетологов. Впрочем, к началу XXI века в социологии потребления наметилось сближение между культурологически и экономически ориентированными течениями, что позволяет надеяться на плодотворные результаты в будущем.

Под потреблением обычно понимается использование полезных свойств предметов или процессов, благодаря которым они приобретают характер блага. И это несомненно верно. Но к потреблению, определяемому с экономической точки зрения, следует относить использование не всяких, а только ограниченных благ, в которые, вдобавок, вложены человеческие усилия, что отделяет эти блага от чистых продуктов природы. В этом смысле правомерно говорить о потреблении очищенной питьевой воды и неправомерно - о "потреблении" атмосферного воздуха.

В новой теории потребления в 1970-е гг. Г. Беккером и его последователями была предпринята попытка рассмотреть вкусы в качестве независимой переменной экономического анализа. Согласно этой теории, анализ вкусов и предпочтений не считается "запретной зоной", которую следует отдать на откуп другим социальным наукам. Однако, с социологической точки зрения вкусы определяются здесь довольно своеобразно - как нечто неизменное во времени и неразличающееся по группам людей. В итоге расхождения в поведении людей по-прежнему объясняются различиями в ценах и доходах. И даже обращенная непосредственно к потребителю реклама, по мнению Беккера, воздействует не на изменение вкусов, а лишь на уровень цен, регулируя тем самым масштаб спроса на товары.

Экономическую социологию подобные трактовки вряд ли могут удовлетворить, ибо для нее потребление является столь же социальным, сколь и экономическим процессом. Поэтому аналитическая рамка здесь существенно расширяется. Прежде всего, это касается мотивов действия. Утверждается, что стремление человека к собственному благу отнюдь не сводится к увеличению потребления, он может стремиться также к власти и уважению, общению или соперничеству. Само же потребление не сводится к инструментальным функциям, связанным с использованием полезных характеристик продукта или услуги.

В каждой культурной среде существуют особые ценности, влияющие на потребительский выбор, и формируются правила его институционального оформления. Они помогают определить одни формы потребления как следование пагубным привычкам и нарушение благопристойности, а другие - как требующие всяческого одобрения и поощрения. Причем, оценки в сильной степени зависят от конкретных исторических и социальных условий (например, регулярное потребление вина оценивается в различных сообществах весьма по-разному).

В результате воздействия социальных факторов связь покупательского спроса с уровнем дохода часто оказывается нелинейной, а изменение цен объясняет динамику спроса лишь в краткосрочном периоде. Отметим, что даже Г. Беккер, настойчиво призывающий к поиску всех ответов в отношении цен и доходов, приводит свидетельства неоднозначности связи между спросом и уровнем цены. Он замечает, например, что поставщики услуг могут отказываться от повышения цен на них при существенном превышении спроса со стороны потребителей над предложением этих услуг. Последнее может быть объяснено в том числе тем, что функция спроса перестает быть непрерывной, когда сталкивается с представлением о "справедливой цене". В такой ситуации даже при небольшом повышении цены сверх определенного уровня может произойти обвал спроса вместо его плавного снижения.

* * *

Социологический подход преодолевает ограничения экономической модели и позволяет рассмотреть потребление менее схематично. Он базируется на следующем основании: потребитель соотносит свои действия с действиями

представителей определенных социальных групп и локальных сообществ. Более того, он становится объектом пристального внимания и социального контроля со стороны этих групп и сообществ, которые регулируют и масштаб, и формы потребления тех или иных благ. Помимо группового контроля, играют роль и факторы межличностных взаимодействий. В каждой культурной среде существуют особые ценности, влияющие на потребительский выбор, и формируются правила его институционального оформления.

Если экономическая теория рассматривает потребление только как конечную цель в процессе удовлетворения человеческих потребностей, то социологический подход позволяет выявить тот факт, что потребление является инструментом реализации сложных социальных стратегий классовой и статусной дифференциации. В социологии потребления любой товар выступает не только как носитель некоторых полезных свойств, но и как маркер социального статуса и является культурным символом.

Социологию потребления интересуют не только индивидуальные потребительские практики, но и исторические тенденции в развитии сферы потребления. Классическая политическая экономия XIX столетия рисовала картины хозяйства, в которых доминировал острый дефицит потребительских благ. Главной проблемой в эту эпоху недопроизводства была мобилизация весьма ограниченных ресурсов для наращивания производственных возможностей.

XX столетие в этом отношении было отмечено фундаментальной сменой хозяйственной ситуации – произошел переход и недопроизводства и дефицита к перепроизводству основных потребительских благ. В результате вместо вопросов о том, «как произвести» и «кому распределить», на первый план выдвинулись вопросы «как продать» и «что купить». Произошли качественные сдвиги в хозяйственных структурах и институтах, приведшие к возникновению общества потребления, в котором основные стимулы людей и основные маркеры социальной дифференциации притягиваются к процессу потребления, где сама идентичность человека все более связывается с потребительскими практиками.

В силу возрастания значимости феномена потребления, возрастает число исследований, посвященных данной проблематике. Поскольку цель исследований в данной области состоит в понимании, объяснении и предсказании поведения потребителей в разных ситуациях, одна теория не может объяснить весь спектр и динамику проявлений потребительского поведения. Это обусловливает формирование комплексного подхода к изучению потребителей, базирующегося на опыте различных наук.

Изучение потребителей - один из наиболее востребованных видов маркетинговых исследований. Основная их задача – выявить факторы, влияющие на потребительское поведение. Обладание этой информацией позволяет представителю услуг или производителю успешно конкурировать на рынке. Фармацевтический маркетинг активно использует методологические наработки, полученные в общей теории маркетинга и практике конкретных исследований рынка. Маркетинговые исследования потребления чаще всего базируются на предположении, что поведение потребителей детерминировано человеческими потребностями. Чаще всего маркетологи оперируют классической теорией человеческих потребностей А.Маслоу. Опираясь на данные о продажах лекарственных препаратов и издержках их производителей, диссертант заключает, что маркетинговые исследования играют возрастающую роль в деятельности ведущих фармацевтических компаний. Недостатком маркетингового подхода можно считать общую позитивистскую направленность проводимых исследований и недостаточный учет теоретических наработок в области изучения культуры потребления.

Поведение потребителей на рынке рассматривается как процесс, состоящий из следующих стадий: осознание потребности; поиск информации; оценка альтернатив; покупка; потребление; результаты потребления.

Столкнувшись с недостатком информации, человек может поступить двояко: во-первых, попытаться решить проблему самостоятельно, во-вторых, обратиться за помощью к профессионалу.

На оценку товара и принятие решения о его покупке влияют социально-психологические и социально-демографические признаки потребителя, а также информация о товаре, которой располагает потребитель. Поэтому все оценочные факторы были нами разделены на две группы:

1. Потребительские оценочные факторы (факторы, связанные с социально-демографическими и социально-психологическими характеристиками потребителей);

2. Товарные оценочные факторы (факторы, связанные с функциональными и приданными характеристиками товара).

Этноцентризм - это видение группы людей, к которой принадлежит сам человек, в качестве основного, центрального сообщества, определяющего стандарты поведения. То есть, высоко этноцентричный потребитель оценивает отечественные (знакомые) товары выше импортных и старается их покупать в первую очередь.

Определенную роль в решении потребителем о приобретении товара играет престижность (имидж) фирмы-производителя и страны-производителя. Примерно половина потребителей готовы платить больше за престижность фирмы или благоприятный имидж страны-производителя. Чем выше оценка страны в глазах потребителя, тем больше шансов у товаров из этой страны получить столь же высокую оценку, к какой бы области производства они не принадлежали. С другой стороны, высококачественные товары, несомненно, улучшают имидж страны-производителя.

Если этноцентричный потребитель оценивает отечественные товары выше, чем импортные, независимо от того, где была произведена эта импортная продукция, то для враждебно настроенного потребителя страна-производитель очень важна, так как он враждебно настроен только в отношении определенной страны, либо группы стран. Несмотря на то, что потребительская враждебность встречается не часто, она может значительно влиять на выбор товаров потребителями.

К товарным оценочным факторам при выборе товара относятся:

1. Факторы, связанные с функциональными характеристиками;

2. Факторы, связанные с приданными характеристиками.

Функциональные характеристики - это характеристики, связанные с полезностью. При сравнении двух товаров и полной информации о них потребитель будет оценивать их, прежде всего с точки зрения функциональных характеристик.

Приданные характеристики - это характеристики, не связанные с полезностью, но влияющие на выбор потребителя. К приданным характеристикам относятся: страна и фирма-производитель, фирма-поставщик, цена, упаковка и др.

Удовлетворенность потребителя складывается из двух составляющих:

- Удовлетворенность товаром;
- Удовлетворенность обслуживанием.

Потребители не всегда способны адекватно оценить причины отсутствия ожидаемых результатов.

В целом, большинство опрошенных потребителей видят причину неэффективности во внешних факторах. Лишь небольшая доля признает, что допускает ошибки при использовании товара.

При определении значимости для потребителей различных параметров качества обслуживания определено, что на современном этапе потребитель становится менее чувствителен к стоимости товаров ассортимента, а наибольшую значимость для него имеют качество обслуживания и широкий ассортимент. Главным компонентом качественного обслуживания потребитель, прежде всего, считает квалификацию персонала; в общей организации работы наибольшую ценность представляет удобный режим работы; среди дополнительных услуг наиболее значимыми являются использование различных указателей и дополнительных средств информации для облегчения поиска товаров и специальные скидки.

9.5. Потребление и социальная дифференциация. Аношкина М.С.

В настоящее время изменяются привычные классические критерии социальной дифференциации. В частности, в качестве такого критерия все чаще начинает рассматриваться стиль потребления. Если классическим является подход, когда социальный статус и аналогичные характеристики определяют групповую принадлежность человека, а групповая принадлежность детерминирует потребление (**Веблен Т**. «Теория праздного класса»), то сейчас все чаще можно выявить обратный порядок – потребление не только презентирует, но и определяет групповую принадлежность индивида.

В принципе, такой социальный факт можно рассматривать как изменение, адекватное обществу потребления, то есть такому социальному устройству, в котором именно потребление, а не производство выделяется как ведущая и системообразующая социальная практика.

Традиционные стратификационные модели объясняли потребительскую диспозицию на основе логической цепочки – «определенная социальная позиция – социальные установки – определенные социальные действия». Отражением таких взглядов были, например, работы **Дж. Дьюсенберри** (40-е годы XX в.), который рассматривал варианты потребительского поведения не как функцию абсолютного дохода (что утверждалось популярной в те годы экономической теорией **Дж. Кейнса**), а как результат «копирования соседей».

С точки зрения Дж. Дьюсенберри, доход играл лишь относительную роль в детерминации потребительского выбора. В большей степени этот выбор находится в зависимости от потребительских предпочтений социального окружения, на которое индивид ориентирован, то есть диспозиция формировалась на основе ситуации референтной группы. За такую группу Дж. Дьюсенберри принимал «членскую группу» – группу непосредственного социального взаимодействия. Для четко стратифицированного индустриального общества такая модель отражала социальную реальность.

Подтверждение через потребление своего социального статуса не ушло в прошлое. Но при сохранении его значимости, все более важной становится заявка через потребление не своего статуса, а своего имиджа. Имиджирование же – создание о себе представления, не связанного прямо с местом в традиционной вертикально иерархической социальной системе.

Современные немецкие исследователи **Б. Хельнер и Р. Дитрих** говорят о феномене индивидуализации потребления как о совмещении двух дифференциаций – вертикальное неравенство дает ориентацию потребления на тот или иной уровень социального престижа (претензии на социальное уважение), горизонтальная дифференциация задает ориентацию потребления на формирование того или иного имиджа. Совмещение социального престижа и имиджа и формирует индивидуальный «стиль жизни» человека или группы.

В основе современной социологии потребления лежит постмодернистский взгляд на качественные изменения реальности и снятие границ между отдельными жизненными проявлениями, прежде всего между сферой занятости, проведения свободного времени и культуры. Следствие данного процесса – фундаментальные изменения в природе социальных идентификаций. С конца 70-х годов XX в., в первую очередь в Британии (**П. Соундерс, Р. Кромптон, М. Дуглас, К. Кэмпбэлл**), активно разрабатывается социологическая теория «расхождений в потреблении» («расхождения социальных секторов по потреблению»).

Ее основная идея – традиционные классовые расхождения между слоями населения в современных условиях самым существенным образом модернизируются. Привычные «горизонтальные» страты пересекают «вертикальные» социальные дифференциации, основанные на различиях в принятых моделях потребительской активности. Эти «вертикальные» потребительские сектора в продвинутых индустриальных обществах объединяют представителей разных социальных классов в традиционном понимании понятия «класс». В свою очередь, социальные классы разделяются «секторами потребления» на отдельные социальные группы, не сходные по своему социальному поведению, причем не только потребительскому, но, например, электоральному.

Теория «расхождений по потреблению» выходит за рамки традиционных стратификационных моделей, в которых содержание потребления, его стиль вообще не считалось за дифференцирующий фактор, а рассматривались только как внутриклассовые и не служили основанием для переопределения социальных позиций. Теперь же такие различия рассматриваются как «взрывающие класс изнутри». Социальная динамика, таким образом, описывается через концепт «способ потребления», чего ранее не было.

Указанные социологи признали тот факт, что впечатляющий рост уровня жизни населения в индустриально развитых странах после Второй мировой войны, относительно понизили значимость для населения проблемы приобре-

тения товаров для «базисного» материального потребления. Стали расти стандарты жизни, более взыскательным стали требования к качеству, содержанию потребления.

Но, несмотря на очевидность отмеченных процессов, среди социологов нет единства по поводу ограничений социального конструирования стиля потребления. Социальное конструирование, по сути своей, является попыткой создания некоей «ментальной реальности». Согласно широко известной социологической «**теореме Томаса**» («Если люди определяют ситуацию как реальную, то она становится реальной по своим последствиям»), ментальная конструкция может привести к реальным изменениям ситуации человека.

Сегодня скандинавский социолог **Р. Йенсен** пытается обосновать новую концепцию: социальные детерминанты или технологические детерминанты потребления уступают место чисто психологическим. «Информационное общество» преобразуется, по его мнению, в «общество мечты», когда ценится не «информация о продукте», а «история, связанная с продуктом».

К концепции Р. Йенсена близка еще новая концепция маркетинга – теория так называемых «lovemarks» («марок любви») **К. Робертса**, а также разработанная **Дж. Пайном и Дж. Гилмором** теория «экономики впечатлений». Они основываются на представлении о современном потребителе как, преимущественно, о постматериалисте. Ему нужно, чтобы товар апеллировал к эмоциям (например, любви), содержал историю, рассказывал о статусе, принадлежности, приключении и стиле жизни. Но, обратим внимание: если исключить «приключение», то получается, что эмоции детерминированы социальными параметрами и границы «мечты» – известные членам групп статусы, роли, стили, культурные определители и т.п.

Но в социологии подобный эффект уже проанализирован **Т. Парсонсом**. Разрабатывая свою концепцию «символических посредников» в контексте системы человеческих действий, Т. Парсонс показал, что эмоции, подобно деньгам, могут рассматриваться как символические посредники, регулирующие взаимодействия социальной системы с ее окружением, в том числе личностью.

Таким образом, мы приходим к несколько парадоксальному выводу: «новые дифференциации» – лишь превращенная форма классических социальных различий. В основе же остается «социальная классика» – дифференциация определяется позициями индивидов в социальном пространстве. Просто пространство это становится все сложнее, в нем следствия и причины переплетаются и становятся трудно различимыми.

9.6. Эффект «присоединения к большинству» Стулова Е.И., Рязанцева Ю.Е.

Спрос на потребительские товары может быть классифицирован в соответствии с мотивами, его вызывающими. Выделяют два вида спроса: *функциональный* и *нефункциональный*. Функциональный спрос означает, что часть спроса на товар обусловлена качествами, присущими самому товару. Нефункциональный спрос означает, что часть спроса на потребительский товар обусловлена какими-то другими факторами, а не присущими ему качествами. Вероятно, наиболее значительная часть нефункционального спроса обусловлена внешними воздействиями на полезность. То есть полезность, извлеченная из данного товара, увеличивается или уменьшается в зависимости от того, покупают ли другие этот товар, либо благодаря тому, что этот товар имеет более высокую цену по сравнению с другими товарами.

Нефункциональный вид спроса делиться на три категории:

- Эффект «присоединения к большинству»;
- Эффект «сноба»;
- Эффектом Веблена.

В данной работе будет рассмотрен эффект присоединения к большинству (англ. bandwagon effect). Данный термин был предложен американским экономистом Харви Лейбенстайном (Harvey Leibenstein) в его статье «Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса» 1950 г.

Харви Лейбенстайн (1922, Янушполь, Волынская губерния, Украина – 28 февраля 1994,Кембридж, шт. Массачусетс) – американский экономист, уроженец Украины. Родился в еврейской семье. В детском возрасте переехал в Канаду с родителями. Доктор философии Принстонского университета. Преподавал в Калифорнийском университете, Гарварде. Входит в список «ста великих экономистов после Кейнса» по версии М. Блауга. Основоположник концепции Х-эффективности деятельности фирмы.

Под данным эффектом подразумевается та величина, на которую *возрастет* спрос на товар из-за того, что другие тоже покупают этот же самый товар. Он выражает стремление людей приобрести товар, чтобы не отстать от жизни, чтобы соответствовать тому кругу людей, в котором они хотели бы вращаться, чтобы быть модными и элегантными или для того, чтобы не быть «белой вороной». Эффект присоединения к большинству побуждает потребителя покупать то, что покупают все. Он вызван желанием быть «на волне жизни», не отставая от других. Индивид стремится приобрести тот товар, который в данный момент приобретает большинство других покупателей, чтобы чувствовать себя равным им, выдерживать общий стиль.

Более точно эффект присоединения к большинству можно сформулировать как случай, когда отдельный покупатель предъявляет больший спрос на товар из-за того, что некоторые или все остальные покупатели на рынке также предъявляют больший спрос на этот товар. Отчасти эффект присоединения к большинству является одной из популярных теорий, объясняющих процесс распространения моды и модных тенденций в обществе. Также этот эффект проявляется, когда индивидуум не хочет быть «белой вороной» или стремится соответствовать тому кругу людей, в котором хотел бы вращаться. То есть под эффектом присоединения к большинству подразумевается «величина, на которую возрастет спрос на товар из-за того, что другие тоже покупают этот же самый товар»

Эффект присоединения к большинству – один из эффектов, который насквозь пронизывает человеческую жизнь: люди не только покупают товары ввиду того, что также поступают другие, но и «за компанию» принимают куда более важные решения: куда идти учиться, где работать, как проводить время; жениться и выходить замуж, потому что «пора».

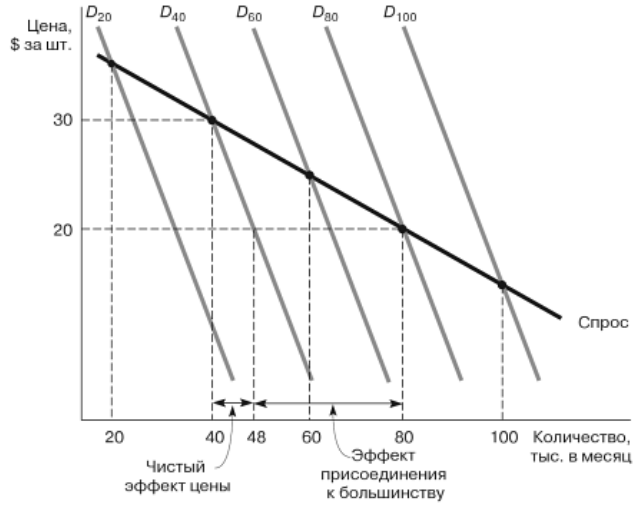
Можно проследить действие эффекта в других сферах жизни, где его, по крайней мере, можно измерить, например, в политике. Огромное количество работ посвящено изучению поведения избирателей. На наш взгляд, политические выборы ничем не отличаются от рынка товаров, разумеется, на выборах более ограниченный выбор (а в России его на протяжении почти 100 лет нет вовсе), но рынок кандидатов в губернаторы/сенаторы/президенты выступает неплохим полигоном для тестирования гипотез. В работе M. Baum, M. Just «Bandwagon and underdog effects in the 2008 president primary campaign; a survey experiment» 2009г. рассматривается эффект присоединения к большинству во время выборов в президенты в 2008 году в Америке. Авторы выявили, что избиратели реагируют на действия кандидатов (при этом, кандидаты тоже реагируют друг на друга) и под воздействие действий кандидатов и данных о преимуществе одного из них (мнение большинства) делают выбор (хотя модели не являются статистически «сильными», т.к. доля объясненной дисперсии составляет всего 16%, все же указывают на наличие эффекта).

Фактически эксплуатация этого эффекта является основным средством маркетинга и рекламы продуктов. Часто он играет также ключевую роль в продаже предметов одежды.

Эффект присоединения к большинству проиллюстрирован ниже. По горизонтальной оси откладывается объем продаж какого-то модного товара в тысячах штук в месяц. Предположим, потребители думают, что только 20 тыс. людей купили этот товар. Поскольку относительно всего населения это немного, то мотивация потребителей покупать этот товар, чтобы быть стильными, незначительна. Какие-то потребители, вероятно, все же купят его (в зависимости от цены), но только по его действительной стоимости. В этом случае спрос представлен криво D_{20} .

Теперь допустим, что потребители уверены, что этот товар купили уже 40 тыс. человек. Товар становится для них более привлекательным, и они хотят покупать его в больших количествах. Ситуацию отражает кривая спроса D_{40}, которая находится справа от кривой D_{20}. Более того, если потребители верят, что товар купили 60 тыс. человек, спрос на него будет изображен кривой спроса D_{60} и т.д. Чем больше людей, по мнению потребителей, приобретет данный товар, тем дальше вправо будет сдвигаться кривая спроса.

Эффект присоединения к большинству – это положительный сетевой внешний эффект, при котором количество товара, на которое возникает спрос со стороны отдельных людей растет в ответ на рост покупок других людей. Так, когда цена товара падает с 30$ до 20$ данный эффект заставляет спрос на товар сдвигаться вправо – из положения D_{40} в D_{80}.



Хотя эффект присоединения к большинству связывается с переходящими увлечениями и модными течениями, положительные сетевые внешние эффекты могут возникать и по другим причинам. Чем большее количество людей имеет определенный товар, тем больше действительная стоимость этого товара для каждого его владельца. Например, если человек владеет единственным плеером для компакт-дисков, для компаний будет нерентабельно производить компакт-диски; без дисков CD – плеер будет иметь малую ценность. Но чем больше людей тоже имеют плеер, тем больше будет производиться дисков, и тем больше будет для человека ценность этого плеера.

Таким образом, в данной работе я рассмотрела очень актуальный на сегодняшний день эффект – эффект присоединения большинству, т.к. все происходящее вокруг нас является объяснением данного явления. В качестве примера можно привести современные мобильные устройства iPhone, каждый хочет иметь именно такой телефон, чтобы ничем не отличаться от своих сверстников.

* * *

Эффект присоединения к большинству - один из эффектов, который насквозь пронизывает человеческую жизнь: люди не только покупают товары ввиду того, что также поступают другие, но и «за компанию» принимают куда более важные решения: куда идти учиться, где работать, как проводить время; жениться и выходить замуж, потому что «пора». Несмотря на то, что действие эффекта очевидно, мы не можем с абсолютной уверенностью утверждать о правильности «концептуального эксперимента» и «графического метода». И хотя, с теоретической точки зрения все рассуждения исследователя кажутся правильными (кто я такой, чтобы оценивать их правильность, но ввиду того, что я индивид стремящийся к истине, я должен все подвергать сомнению, поэтому можно себе это позволить), необходимы эмпирические доказательства теоретической модели. Модель выглядит очень стройной, но как писали Левитт и Дабнер (S. Levitt, S. Dabner, 2010), результаты эксперимента проведенного в лабораторных и в полевых условиях могут значительно отличаться (происходит это под воздействием вышеназванного эффекта и стремлении людей выглядеть лучше, чем они есть). Интересным примером относительно политических выборов, поведения избирателей и социальных табу является факт подмеченный профессором Чикагской бизнес школы Стивеном Левиттом: если в стране появляется национа-

листически настроенный кандидат, то по данным соцопросов он набирает в среднем на 20% голосов меньше, чем на самих выборах. Это иллюстрирует то, что люди стесняются или боятся выразить свою поддержку кандидата-националиста, когда их спрашивает на улице репортер (социальное табу), но, когда они находятся на избирательном участке, они принимают другое решение, т.к. его никто не узнает. Конечно, яркой иллюстрацией эффекта присоединения к большинству является быт современных людей, особенно молодежи: у всех есть IPhone и IPad; все ездят отдыхать в Турцию и Египет; люди, вряд ли задумываются о том, что делают, они просто делают это, жизнь идет так, как идет, как идет у всех.

Эффект присоединения к большинству (англ. bandwagon effect) – термин предложен американским экономистом Харви Лейбенстайном (Harvey Leibenstein) в его статье «Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса» (1950), русский перевод – 1999 г.

Харви Лейбенстайн (1922, Янушполь, Волынская губерния, Украина — 28 февраля 1994, Кембридж, шт. Массачусетс) — американский экономист, уроженец Украины.

Родился в еврейской семье. В детском возрасте переехал в Канаду с родителями. Бакалавр (1945) и магистр (1946) Северо-Западного университета; доктор философии (1951) Принстонского университета.

Преподавал в Калифорнийском университете (Беркли), Иллинойсском технологическом институте и Гарварде (1967-89). Преподавательскую деятельность прекратил в 1989 г. после автомобильной аварии. Входит в список «ста великих экономистов после Кейнса» по версии М. Блауга.

Эффект присоединения к большинству побуждает потребителя покупать то, что покупают все. Он вызван желанием быть «на волне жизни», не отставать от других. Индивид стремится приобрести тот товар, который в данный момент приобретает большинство других покупателей, чтобы чувствовать себя равным им, выдерживать общий стиль.

Интересно отметить, что термин «присоединение к большинству есть вольный перевод английского слова bandwagon. Именно этим словом пользуется Лейбенстайн для обозначения данного явления.

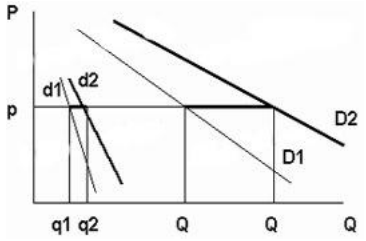
В американском же разговорном языке слово bandwagon имеет два значения: 1) сторона, одержавшая верх, например, на выборах; 2) видное или удобное положение. А выражение «to get into the bandwagon» означает «примкнуть к движению, имеющему шанс на успех». Первоначальное же значение слова bandwagon – ярко раскрашенный высокий вагончик (wagon) для перевозки группы музыкантов (band), который двигался во главе цирковой процессии, объявлявшей, что в городе начинаются гастроли цирка. И можно предположить, что по мере продвижения этой процессии к ней присоединялись все новые и новые участники, стремившиеся не отстать от других и почувствовать атмосферу праздника.

Более точно эффект присоединения к большинству можно сформулировать как случай, когда отдельный покупатель предъявляет больший спрос на товар из-за того, что некоторые или все остальные покупатели на рынке также предъявляют больший спрос на этот товар. Отчасти эффект присоединения к большинству является одной из популярных теорий, объясняющих процесс распространения моды и модных тенденций в обществе. Также этот эффект проявляется, когда индивидуум не хочет быть «белой вороной» или стремится соответствовать тому кругу людей, в котором хотел бы вращаться. То есть под эффектом присоединения к большинству подразумевается «величина, на которую возрастет спрос на товар из-за того, что другие тоже покупают этот же самый товар».

Эффект «присоединения к большинству» является противоположным эффекту «сноба» и отражает ситуацию, когда товар покупается не в силу необходимости, а в силу желания не отстать от других, быть как все. Таким образом, спрос на товар повышается, когда другие потребители начинают покупать товар. Иными словами, для потребителей-последователей наиболее значимым является факт наличия товара у представителей референтной группы, популярность товара, покупка товара другими потребителями.

Экономический аспект.

Под эффектом присоединения к большинству понимается та величина, на которую возрастает индивидуальный спрос на товар вследствие того, что расширяется рыночный спрос на него, или другими словами, из-за того, что другие люди также покупают этот самый товар. Эффект отражает стремление людей не отставать от жизни, от моды, соответствовать тому социальному кругу, в котором они хотели бы вращаться. Чем больше смещается кривая индивидульного спроса (d) под воздействием увеличения рыночного спроса (D), тем выше данный эффект.



9.7. Эффект «сноба». Газарян А.Ю., Рязанцева Ю.Е., Лебедева А.

«Эффект сноба» (англ. *snob effect*) – термин, предложенный американским экономистом Харви Лейбенстайном *(Harvey Leibenstein)*в его статье «Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса» (1950), русский перевод – 1999 г.

Эффект сноба представляет собой случай обратный по отношению к эффекту присоединения к большинству. Будучи подверженным эффекту сноба потребитель стремится отличиться от большинства, быть особенным, оригинальным, выделиться из толпы.

Покупатель-сноб никогда не купит то, что покупают все. Для эффекта сноба характерно, что выбор отдельного потребителя зависит от выбора остальных потребителей. Только зависимость эта обратная: чем больше масштабы по-

требления какого-либо товара, тем меньше на него спрос у потребителя-сноба. Иными словами, спрос отдельного потребителя отрицательно соотносится с общим объемом спроса.

Польза от эффекта сноба для экономики.

Нерациональный спрос дает определенную пользу для экономики, поскольку повышает уровень потребления, а следовательно – обеспечивает развитие производства. В некотором смысле, именно нерациональный спрос обусловил научно-технический прогресс. Тем не менее, общество потребления приводит к развитию психологических и психических проблем у отдельных его членов, но это – совершенно другая проблематика.

В экономике эффект сноба выражается в том, что психологические особенности отдельных лиц стимулируют развитие моды на новый товар, едва появившийся на рынке. Именно этот эффект запускает другую, подражательную, разновидность иррационального спроса, после чего потребление «снобами» нового товара снижается, но интерес в общей массе потребителей, напротив, увеличивается.

Эффект сноба: примеры.

1) На рынке туризма – «сноб» будет ездить в достаточно «дорогие» страны, но ровно до тех пор, пока это не станет модным среди его соотечественников;

2) на рынке авто – «сноб» будет выбирать марку автомобиля, недоступную большинству, но как только у него появится значительное количество подражателей – выберет другую, чтобы выделиться;

3) на рынке компьютерных технологий – «сноб» будет в числе первых, кто станет покупать, например, Google Glass, но по мере распространения этого товара в массах, перестанет им пользоваться.

Если рассматривать этот вопрос в категориях жизненного цикла нового товара, то именно эффект сноба выводит его в зону роста: без лиц, желающих выделиться за счет покупки дорогой новинки, которой больше ни у кого нет, развитие инновационных потребительских товаров на рынке шло бы намного медленнее.

Источник: Лейбенстайн Х. (1999). Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса / пер. с англ. И. Попович. В кн.: Вехи экономической мысли / сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. Т. 1: Теория потребительского поведения и спроса. СПб.: 304-325.

* * *

Эффект сноба (англ. snob effect) – термин предложен американским экономистом Харви Лейбенстайном (Harvey Leibenstein) в его статье «Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса» (1950), русский перевод – 1999 г.

Харви Лейбенстайн (1922, Янушполь, Волынская губерния, Украина — 28 февраля 1994, Кембридж, шт. Массачусетс) — американский экономист, уроженец Украины.

Родился в еврейской семье. В детском возрасте переехал в Канаду с родителями. Бакалавр (1945) и магистр (1946) Северо-Западного университета; доктор философии (1951) Принстонского университета.

Преподавал в Калифорнийском университете (Беркли), Иллинойсском технологическом институте и Гарварде (1967-89). Преподавательскую деятельность прекратил в 1989 г. после автомобильной аварии. Входит в список «ста великих экономистов после Кейнса» по версии М. Блауга.

Основоположник концепции Х-эффективности деятельности

Эффект сноба представляет собой случай обратный по отношению к эффекту присоединения к большинству. Будучи подверженным эффекту сноба потребитель стремится отличиться от большинства, быть особенным, оригинальным, выделиться из толпы.

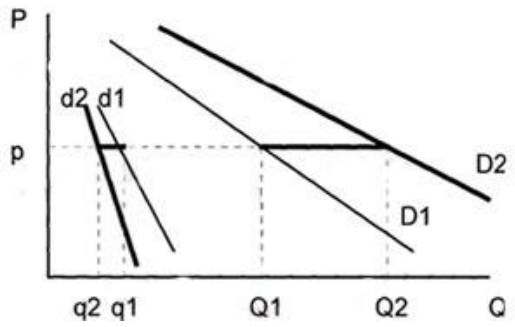
Покупатель-сноб никогда не купит то, что покупают все. Для эффекта сноба характерно, что выбор отдельного потребителя зависит от выбора остальных потребителей. Только зависимость эта обратная: чем больше масштабы потребления какого-либо товара, тем меньше на него спрос у потребителя-сноба. Иными словами, спрос отдельного потребителя отрицательно соотносится с общим объемом спроса.

Эффект «сноба» отражает поведение индивида при покупке в зависимости от поведения других покупателей на рынке. Этот эффект наблюдается при двух условиях: 1) когда новый престижный продукт появляется на рынке, «сноб» первым приобретет его, чтобы стать уникальным обладателем товара в данный момент; 2) «сноб» откажется от товара, когда большинство начнет покупать его. Согласно исследованиям, воспринимаемая ограниченность предложения на товар увеличивает потребительскую ценность и предпочтения для бренда. Товары, предложение которых ограничено, имеют большую ценность, нежели более доступные. Следовательно, избегание популярных товаров и покупка новых, редких, уникальных товаров будет являться индикатором эффекта «сноба».

Интересной является работа (Morioka, 2009), где изучается развитие разных брендов. При этом на начальном этапе «жизни» относительно ряда брендов действует эффект присоединения к большинству, а затем, когда бренд перестает быть эксклюзивным, действует эффект сноба (обратный эффект большинства). Ярким примером может быть ночной клуб «Инфинити»: он стремительно набирал популярность, но в течение двух лет стал пристанищем совсем молодых людей и старшая молодежь перестала его активно посещать.

Экономический аспект.

Эффект сноба характеризуется величиной, на которую сократится индивидуальный спрос вследствие того, что другие тоже потребляют данный товар, т.е. вследствие увеличения рыночного спроса. Этот эффект выражает стремление людей к исключительности, стремление отличаться друг от друга, выделяться из толпы. Падение спроса тем больше, чем большим спросом данный товар пользуется у других покупателей.

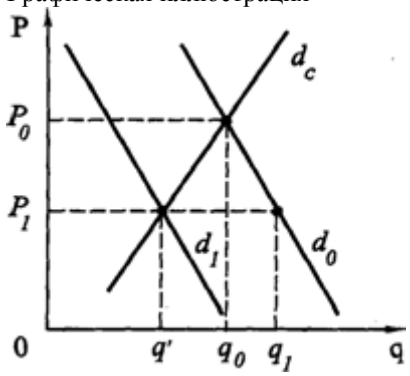


* * *

Эффект сноба. По своему смыслу данный эффект противоположен «эффекту подражания». Он связан с тем, что есть люди — снобы, которые не хотят пользоваться товарами массового потребления.

Согласно такому эффекту, вкусы таких потребителей пребывают в обратной зависимости от спроса других людей на данные массовые товары.

Графическая иллюстрация



Графическое представление эффекта сноба

Уменьшение цены с P0 (изначальной цены) до P1 сначала будет побуждать такого потребителя увеличить потребление товара с q0 (изначального потребления) до q1, однако, при значительном росте рыночного спроса на товар, потребитель-сноб может сократить потребление товара до уровня q'. На графике потребление (спрос) снобом такого товара иллюстрирует линия dc.

9.8. Эффект Веблена (Х. Лейбенстайн). Тришина В.М., Рязанцева Ю.Е.

Поведенческая экономика появилась как течение в сороковых годах прошлого века и связана с именем Герберта Александера Саймона, основными направлениями исследования которого являлись исследования организационного поведения и процессов принятия решений. Автором одних из наиболее интересных работ, описывающих иррациональное поведение, был Харви Лейбенстайн (1922 – 1994), американский социолог, родившийся на Украине. Хотя формально Лейбенстайн не принадлежал к вышеназванной школе, его теории имели много общего со взглядами Нобелевского Лауреата по Экономике 1978 года и его коллег.

Работа Х. Лейбенстайна «Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории потребительского спроса» – одна из немногих, переведенных на русский язык. Является одной из наиболее ярких и оригинальных работ на стыке экономики и социологии. Автор ослабляет предпосылки о независимости выбора потребителя и вводит в модель различные социальные влияния, которые называет эффектом сноба, эффектом Веблена и эффектом присоединения к большинству. Статья интересна прежде всего тем, что внедрение социологических концепций не разрушает экономические модели, а элегантно встраивается в анализ без потери любимой экономистами «точности».

Лейбенстайн, частично опираясь на неоклассическую теорию, но при этом, вводя новые предпосылки относительно поведения индивида (ограниченная рациональность, нормы поведения в социуме и др.), усложняет базовую модель потребительского выбора и предлагает методологию выведения кривых совокупного спроса из кривых индивидуального спроса в условиях неаддитивности.

По Лебенстайну спрос разделяется на функциональный и нефункциональный, что логично, при этом в рамках нефункционального спроса выделяется три эффекта:

- Присоединения к большинству (bandwagon effect)
- Сноба (snob effect)
- Веблена (Veblen effect)

Третий эффект назван эффектом Веблена по имени американского экономиста и социолога, внесшего большой вклад в исследование этой проблемы. Торстейн Веблен ввел в экономическую теорию понятие престижного, или демонстративного, потребления. Престижное потребление означает, что вещь используется не по своему прямому назначению, а с целью произвести впечатление на окружающих. Покупатель ориентируется на приобретение таких товаров, которые свидетельствовали бы о его высоком статусе.

Свою теорию Веблен изложил в книге «Теория праздного класса», которая вышла в конце XIX в. и принесла автору шумную популярность.

Вот как Веблен раскрывает механизм престижного потребления: «Покупатели при выборе товаров на розничном рынке больше руководствуются отделкой и законченностью их внешнего вида, чем какими-либо признаками реальной полезности. В дополнение к тем затратам труда, которые делают товары пригодными для их материального употребления, товары, чтобы продаваться, должны содержать в себе ощутимое количество труда, затраченное на придание им свойств, свидетельствующих о благопристойной дороговизне. Отождествляя в некоторой степени достоинство товара с ценой, мы начинаем остерегаться низких цен». Таким образом, для потребителя полезность единицы товара, используемого для престижного потребления, зависит не только и не столько от качественных характеристик, сколько от цены, уплачиваемой за него. На этой основе можно говорить о двух ценах товара: реальной и престижной. Реальная цена - это цена, которую потребитель действительно заплатил за товар, а престижная - та, которую заплатил за товар по мнению других людей и которая поэтому определяет его полезность с точки зрения престижного потребления.

Эффект Веблена описывает показательное, демонстративное потребление (с опорой на мнение других людей). Его сущность состоит в преобладании ценности выделения, связанной с товаром. Этот эффект в гласит: из двух абсолютно одинаковых товаров некоторые потребители выберут тот, который дороже. Они приведут множество аргументов в пользу того, что этот товар лучше, качественнее, надежнее, свежее и т.п. На поверку эти доводы окажутся лжемотиваторами, самообманом, но станут действовать как Плацебо. Наибольшую выраженность эффект приобретает при повышении цены на товар: при росте цены спрос «вебленистов», в отличие от остальных, не снижается, а возрастает.

С точки зрения психологии эффект Веблена – порождение человеческих комплексов и страстей. Человек счастлив не тогда, когда он счастлив сам по себе, а он счастлив «относительно соседа». Индивиду не просто нужна хорошая машина, а лучше, чем у других, и так со всем. Последние годы у нас в стране стремительно развивается потребительское кредитование, в частности растет количество «мелких» покупок в кредит (мобильные телефоны, бытовая техника и т.д.). Итак, люди всегда хотят выделиться, независимо от того, могут они себе это позволить или нет. Не хочется быть обвиненными в излишнем фрейдизме, но в данном конкретном случае людьми движет биологический мотив. Для чего нам зарабатывать деньги, стремиться к власти и положению? Какова стратегическая цель человека в жизни? Стратегическая цель – найти наилучшего из возможных партнеров (на взгляд индивида) и дать наилучшее потомство. Несмотря на то, что люди удовлетворяют свои амбиции и тешат свое эго, активно поддаваясь воздействию эффекта Веблена, они стремятся к достижению стратегической цели, и именно она играет ключевую роль в формировании показательного поведения.

Эффект Веблена похож на эффект сноба. Однако принципиальное различие заключается в том, что эффект сноба зависит от размеров потребления остальных, тогда как эффект Веблена зависит прежде всего от цены на аналогичные товары, когда потребитель выбирает самую высокую цену из возможных. Покупатель, испытывающий эффект Веблена, ориентируется на приобретение таких товаров, которые свидетельствовали бы о его высоком социальном статусе.

* * *

Эффект Веблена характеризует феномен «демонстративного потребления», который был впервые описан Т. Вебленом в книге «Теория праздного класса». Экономически он проявляется в том, что с повышением цены увеличивается спрос на товар и, наоборот, снижение цены уменьшает количество покупок. Демонстративное потребление характеризуется избыточностью потребления, потреблением «дорогих» товаров и предметов роскоши – соответствующих украшений, автомобилей и т.д. Исследователи данной проблемы выявили, что цена товаров часто положительно коррелирует с восприятием качества и является показателем престижа. Таким образом, для потребителя наиболее значимыми являются ценовые характеристики товара, его престижность, принадлежность к «высшему классу».

Термин предложен американским экономистом Харви Лейбенстайном в его статье «Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса» (1950), русский перевод – 1999 г.

Харви Лейбенстайн (1922, Янушполь, Волынская губерния, Украина — 28 февраля 1994, Кембридж, шт. Массачусетс) — американский экономист, уроженец Украины.

Родился в еврейской семье. В детском возрасте переехал в Канаду с родителями. Бакалавр (1945) и магистр (1946) Северо-Западного университета; доктор философии (1951) Принстонского университета.

Преподавал в Калифорнийском университете (Беркли), Иллинойсском технологическом институте и Гарварде (1967-89). Преподавательскую деятельность прекратил в 1989 г. после автомобильной аварии. Входит в список «ста великих экономистов после Кейнса» по версии М. Блауга.

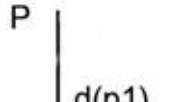
Основоположник концепции Х-эффективности деятельности

Этот эффект назван по имени Веблена, в честь автора концепции демонстративного потребления. Эффект Веблена, по мнению Лейбенстайна, возникает, когда товары приобретаются для того, чтобы произвести неизгладимое впечатление на других. Цена товара в этом случае складывается из двух составных частей: его реальной стоимости и престижной. Поэтому под эффектом Веблена понимается эффект увеличения потребительского спроса, связанный с тем, что товар имеет более высокую, по сравнению с товарами-заместителями, а не более низкую цену.

Эффект Веблена похож на эффект сноба. Однако принципиальное различие заключается в том, что эффект сноба зависит от размеров потребления остальных, тогда как эффект Веблена зависит прежде всего от цены на аналогичные товары, когда потребитель выбирает самую высокую цену из возможных. Покупатель, испытывающий эффект Веблена, ориентируется на приобретение таких товаров, которые свидетельствовали бы о его высоком социальном статусе.

Экономический аспект теории.

Обратная зависимость между ценой и величиной спроса сохраняется, но сама кривая спроса сдвигается под воздействием эффекта вправо, поскольку в глазах потребителя один и тот же товар с низкой ценой (P1 непрестижный) и с высокой ценой (P2 престижный) являются различными товарами с различными кривыми спроса соответственно d(P1) и d(P2).



9.9. Стратегии «демонстративной праздности» и «демонстративного потребления» (Т. Веблен). Новикова Ю.Б.

Стратегии «демонстративной праздности» и «демонстративного потребления» (Т. Веблен)

В результате существенного повышения уровня жизни в XX веке и появления среднего класса, термин демонстративное потребление стал применяться более широко — им характеризовали отдельных людей и семьи, у которых в основе модели потребления было приобретение товаров не для использования по прямому назначению, а большей частью для демонстрации собственного статуса. В 1920-х годах ряд экономистов, например, Поль Нистрём (Paul Nystrom), теоретически предсказали, что с приходом индустриальной эпохи изменения в стиле жизни будут приводить к распространению в массах «философии тщетности» (англ. philosophy of futility) и, как следствие, к повышению «модного» потребления. Таким образом, понятие «демонстративное потребление» стало ассоциироваться с зависимостями, нарциссизмом, консьюмеризмом, стремлением к мгновенному удовольствию и гедонизмом.

Основоположником изучения и автором термина «демонстративное потребление» (conspicuous consumption) более века назад стал экономист **Торнстейн Веблен.**

Торстейн Веблен (1857—1929) — американский экономист, социолог, публицист, футуролог.

Классическим, словарным стало его определение демонстративного потребления как потребления товаров и услуг с целью получения эффекта от демонстрации их использования. Чаще всего такими товарами становятся предметы роскоши и расточительства, которые призваны продемонстрировать богатство, статус.

В работе «Теория праздного класса» он использовал это понятие для помощи в определении характеристик досужего класса. Т. Веблен высказывает предположение, что некоторые виды потребления осуществляются не столько из-за полезности товаров или услуг, сколько *напоказ*, то есть ради демонстрации социального статуса, богатства, а также отличительности, оригинальности, самобытности.

Вебленом термин «Демонстративное потребление» использовался для описания в первую очередь поведения нуворишей — класса, выделившегося в XIX веке в результате аккумулирования капитала во время второй промышленной революции, которые использовали своё огромное богатство для декларации их социальной власти, реальной или мнимой. И поскольку диапазон мужской моды был невелик, то функция сигнализировать о щедрости и богатстве мужа ложилась на женский гардероб: по Веблену, функция женщин — «представлять доказательства платежеспособности их хозяина».

Веблен прослеживает, как с развитием общества *обладатели собственности оказываются привилегированной группой, которая становится во главе общественной иерархии. Он констатирует, что представители этой группы не участвуют в полезном труде, в создании материальных ценностей; они получают продукцию общественного производства лишь как собственники средств производства, благодаря «факту собственности»*. Поэтому Веблен и называет данную общественную группу выразительным термином **«праздный класс».**

Помимо праздности, Веблен отмечает еще одну важную **особенность, характерную для представителей господствующего класса:** *чрезмерные, не обусловленные человеческими потребностями размеры потребления.* Такое потребление было возможно потому, что представители праздного класса благодаря собственности присваивали себе большую часть созданного обществом продукта. Веблен указывает, что потребление праздного класса вступает в противоречие с интересами общества в целом; для характеристики такого потребления он вводит термин «расточительное потребление».

Веблен подробно анализирует и подвергает критике идеологию и психологию представителей праздного класса. Он считает, что, поскольку владение собственностью, праздность и расточительное потребление стали атрибутами именно господствующего класса и только его, (другие члены общества вынуждены были работать и ограничивать свое потребление), постольку они заняли главное место в системе ценностей «праздного класса», сделались почетными. Владение большей собственностью означало более высокий престиж, более высокое положение в обществе, поэтому представители класса собственников стремились демонстрировать свое богатство; праздный образ жизни и «демонстративное потребление», по мнению Веблена, есть важнейшие свойства «праздного класса».

Веблен анализирует историю развития праздности; он показывает, как постепенно вырабатываются правила, «навыки праздности»: ***«Благовоспитанное поведение и высокородный образ жизни — это следование нормам демонстративной праздности и демонстративного потребления»***. Он утверждает, что стремление к праздности порождает и кодекс приличий, и правила поведения. По мнению Веблена, весь образ жизни высших слоев подчинен постоянной демонстрации праздности, причем эта демонстрация становится даже обременительной. ***«В условиях подчи-***

нения требованию демонстративного потребления атрибуты человеческий жизни — такие, как жилище, обстановка, экзотические безделушки, гардероб, питание, — стали столь сложными и обременительными, что потребители не могут должным образом справиться с ними без посторонней помощи».

Веблен дает меткую характеристику системе ценностей буржуазного общества: «Основа, на которой в конечном счете покоится хорошая репутация… денежная сила. И средствами демонстрации денежной силы, а тем самым и средствами приобретения или сохранения доброго имени являются праздность и демонстративное материальное потребление». Он утверждает, что расходы на демонстративное потребление становятся более важными, чем расходы на необходимое. Веблен постоянно подчеркивает свою отрицательную оценку демонстративной праздности и демонстративного потребления как расточения материальных благ и сил людей. Он полагает, что демонстративное потребление поглощает растущую эффективность производства, ликвидирует ее результаты.

Веблен неоднократно возвращается к одной из главных идей «Теории праздного класса»: **возникновение и укрепление института собственности, растущая власть денег привели к образованию «денежной цивилизации», развитие человеческого общества пошло по ложному пути.** Несостоятельность «денежной цивилизации» двояка. Во-первых, она заключается в бесполезности для общества класса собственников денежного богатства, не участвующих в создании материальных ценностей. Во-вторых, она проявляется в бесполезном расточении материальных благ во имя не действительных, а ложных потребностей, обусловленных ложным пониманием престижа, в результате чего это потребление приняло характер демонстративного потребления, направленного на демонстрацию богатства людей, их «денежной силы».

Веблен прослеживает историю возникновения власти вещей над людьми, отмечает ее усиление по мере развития буржуазной цивилизации. Его ирония высвечивает **порожденные властью денег ложное понимание престижа в обществе, потребление напоказ, жизнь напоказ.** Он подчеркивает, что *в отличие от сословного общества, где принадлежность к высшим кругам является наследственной, в буржуазном обществе власть денег размывает границу между разными слоями общества, не исключает перехода из одного слоя в другой, так как различие уже только имущественное.* В силу этого в буржуазном обществе «благопристойное потребление» становится общим требованием для всех его членов***. «В современном цивилизованном обществе пограничная линия между его слоями становится размытой и подвижной, и в любом обществе, где имеет место такая картина, норма почтенности, устанавливаемая высшими классами, распространяет свое влияние сверху вниз на всю структуру общества, до самых низких слоев. В результате в качестве своего идеала благопристойности представители каждого слоя принимают образ жизни, вошедший в моду в следующем соседнем, вышестоящем слое, и устремляют свои усилия на то, чтобы не отстать от этого идеала».***

Веблен выступает с явным осуждением расточительства в потреблении; он — за рациональное потребление, которое удовлетворяло бы действительные потребности людей, а не потребности мнимые, искусственные, придуманные для демонстрации расточения и безделья. На примере одежды Веблен показывает, что по мере роста богатства и власти денег резко ускоряется стремление к смене стилей в одежде; одежда выступает как элемент демонстративного расточительства. Одно из его ярких порождений — явление моды, постоянной сменяемости стилей — тяжким бременем ложится на общественное производство, требуя его приспособления к этой непрерывной гонке. По мере роста богатства одежда быстрее «морально устаревает» и должна заменяться другой, более престижной, что приводит к расточению созданных материальных благ. **Анализируя психологический механизм моды, Веблен приходит к выводу о нелепости существующей ситуации;** его откровенная критика обращена непосредственно к современному ему капитализму: «…чем дальше стоит общество, особенно богатые классы общества, по росту богатства и подвижности, а также по диапазону социальных контактов, тем более властно будет утверждаться закон демонстративного расточения в вопросах одежды, тем сильнее будет тенденция канона денежной благопристойности подчинять себе чувство красоты или завладевать им, тем скорее будут смещаться и изменяться моды, и тем нелепее и нестерпимее будут меняющиеся стили, входящие в моду один вслед за другим».

Веблен как бы отстранение и с удивлением смотрит на чуждую ему систему буржуазных канонов, которая была создана праздными классами и получила свое полное выражение в эпоху империализма. И прежде всего это относится к идеологии потребительства, мещанства. Преклонение перед вещами, стремление выделиться из толпы за счет демонстрации вещей, погоня за нелепыми причудами моды предстают в освещении Веблена как атавизм, мишура, которая только мешает человеку, поскольку уничтожает лучшие его задатки.

Как известно, для капитализма характерен товарный и денежный фетишизм. По существу, Веблен дает иллюстрацию того, как в сознании людей возникает и формируется фетишизм вещей, который впоследствии принимает форму товарного фетишизма — явления, открытого и научно обоснованного К. Марксом.

9.10. Сообщества потребления (Дж. Бурстин). Тришина В.М.

Общество потребления – широко распространенная метафора для описания состояния современного общества, характеризующегося индустриализацией и урбанизацией, стандартизацией производства, бюрократизацией общественной жизни, распространением «массовой культуры», абсолютизацией материальных потребностей человека и приданием потребительству статуса высшей социальной, нравственной ценности.

Развитие цивилизации привело к значительному росту научно-технических достижений, что позволяло обеспечить высокий уровень потребления материальных благ. Одним из оснований идеологии индустриального общества стала просветительская идея прогресса. Именно индустриализм впервые породил способ производства, обладающий самоподдерживающейся способностью к росту и экспансии.

Идея прогресса преломилась в общественном сознании буржуазного общества в убеждение, что все новое заведомо лучше старого. Прогресс переориентировался на сокращение жизненного цикла производимой продукции, ускоренную смену ее поколений. Это породило особое явление: экономику предложения и общество потребления.

Известный американский историк и публицист Дэниел Дж. Бурстин (1914 - 2004) в своей работе «Сообщества потребления» утверждал, что в США к середине XX в. приверженность тем или иным потребительским стандартам оказалась главной силой, связывающей людей в сообщества: «Устаревшие политические и религиозные общины так и остались в одиночестве среди множества новых ассоциаций, которые раньше трудно было даже представить. Американцев с все возрастающей силой стали связывать друг с другом не несколько прочных уз, а бесчисленное множество невидимых связей, из которых, как из паутины, сплетались нити их повседневной жизни».

Появляются новые незримые сообщества людей, объединенных схожестью потребления. На смену содружествам хранителей секретов ремесел, древним гильдиям мастеров, которые делали мушкеты, ткани, подковы, фургоны, комоды, пришли более многочисленные и открытые содружества потребителей. Как никогда раньше, люди стали пользоваться похожими вещами одних и тех же марок.

Подобный феномен превращения предметов из объектов обладания и зависти в средство общности можно рассматривать как самую примечательную метаморфозу американского общества. В акте приобретения и пользования появился новый смысл. Почти все – от шляп, костюмов и ботинок до еды – стало символом и средством образования новых сообществ. Теперь людей объединял не столько характер убеждений, воззрений и идей, сколько тип потребления. В прежнем мире почти все, что имел человек, было единственным в своем роде. В обновленном мире неповторимые предметы, кроме драгоценностей и произведений искусства, встречались редко и вызывали подозрение. Наоборот, если одинаковыми вещами одной и той же марки пользовались многие, это казалось гарантией их достоинств.

Так возникло множество, так называемых, сообществ потребления. Незнакомых и не знавших друг о друге людей связывало пользование предметами настолько похожими, что даже владельцы не могли их различить. Эти сообщества потребления возникали быстро, не зависели от идеологии, были демократичными, общедоступными, аморфными и непостоянными. Существующие сообщества потребления порождали все новые и новые. Границы их были условны и размыты; легко появляясь, они так же легко и исчезали. Впервые столь многих людей объединяло так много вещей.

В период между Гражданской войной и началом нового века в главных национальных центрах и в молодых городах, претендующих на статус крупных метрополий, стали возникать величественные сооружения – Дворцы Потребления. А. Т. Стюарт, Лорд и Тейлор, Арнольд Констебль, Р. Х. Маки в Нью-Йорке; Джон Ванамейкер в Филадельфии; Джордан Марш в Бостоне; Филд, Лейтер и Ко (позже – Маршалл Филд и Ко) и Фэр в Чикаго. Даже в самых небольших городах имелись свои Дворцы Потребления, среди них – Лазарус в Колумбусе (Штат Огайо) и Хадсон в Детройте.

Это учреждение, которое скоро стали называть универмагом, представляло собой крупный розничный магазин, расположенный, как правило, в центре города, имеющий большой торговый оборот и предлагающий широкий ассортимент товаров, включая одежду для женщин и детей, всевозможные мелкие домашние принадлежности, галантерею и домашнюю мебель. Хотя продажи были рассредоточены по отделам, многие операции и общее управление носили централизованный характер. Несмотря на то что универмаги не являлись американским изобретением, они процветали здесь, как нигде. В обыденном употреблении понятие «универмаг» было американизмом вплоть до начала XX в.

Новые величественные Дворцы Потребителей были по сравнению со старыми небольшими магазинами тем же, чем новые величественные американские отели по сравнению с постоялыми дворами Старого Света. Подобно отелям, универмаги являлись символами веры в будущее развивающегося общества. Для жителей разрастающихся городов грандиозность новых универмагов придавала значительность, важность и публичность актам купли и продажи – новым общественным явлениям новой Америки.

Когда количество покупателей в центральных городских универмагах стало исчисляться тысячами, начали возникать предприятия нового типа на межгородском уровне, что привело к появлению общенациональных сообществ потребления. Сети магазинов – первые ласточки глобального сообщества – соединили потребителей по всей стране. Выражение «сеть магазинов» – американизм, прочно вошедший в язык к началу XX в.,– обозначало группу однотипных магазинов, принадлежащих одним и тем же владельцам. Идея была, конечно, не новой и родилась не в Америке. Но именно в США за столетие, прошедшее после Гражданской войны, сети магазинов превратились в качественно новый могущественный институт.

Девизом сетей магазинов стали слова «плати и бери» (cash-and-carry) – этот американизм тоже вошел в язык в начале XX в. Фраза, означавшая «не предоставляем ни кредита, ни доставки», но не со- державшая прямой формулировки отказа, стала рекламным лозунгом, сообщающим потенциальным покупателям, что это магазин без излишеств, где они могут сэкономить деньги. Дело в том, что, как ни странно, универмаги сумели предложить кое-какие личные удобства, традиционно связанные с магазинчиком, расположенным по соседству, и личным знакомством с продавцом. Развивая систему кредитов и оплаты по частям, а также предлагая многочисленные дополнительные услуги, они резко отличались от одержимых торговой экспансией сетей магазинов, которые обычно делали упор на цену и выдавали экономию на дополнительных услугах за общественную добродетель.

Реклама, которой суждено было стать вездесущей, самой типичной и наиболее выгодной формой американской литературы, добилась признания только во второй половине XIX в. Этой новой сублитературе было суждено встретить такой отклик в человеческой душе и обрести такое огромное общенациональное влияние, которому нет аналогов в истории духовной или светской литературы. В Америке середины XX в. сила рекламного слова и образа уже многократно превосходила воздействие всех остальных видов литературы.

И хотя реклама не была, конечно, абсолютно новым явлением, однако в Америке она вышла на новый уровень развития и распространения, заняв центральное место в сознании сообщества. На рекламу была потрачена беспрецедентная доля изобретательности, энергии и ресурсов нации.

Реклама – это не просто другая форма торговли. Она ставит новую цель – создание сообществ потребления. Когда реклама заменила собой конкретного продавца, то для того, чтобы акт покупки вызывал чувство удовлетворенности, стали использовать принципиально иные аргументы. Продавец лично и приватно обращался к каждому клиенту. Эта

шляпа идеальна для Вас (единственное число). Он сосредоточивался на личности и добивался успеха, когда соблазнял, льстил, уговаривал и пре- одолевал «эго» данного покупателя.

Такое мелкое событие, как перенос даты национального Дня благодарения в декларации президента Рузвельта, приобрело особое значение прежде всего потому, что проявило новое содержание американского Рождества: этот старинный праздник превратился в американский фестиваль потребления.

Одним из наиболее заметных персонажей американского Рождества стал Санта Клаус, быстро утративший всякое сходство со своим прототипом из Старого Света. К концу XIX в. «вера» в изображенного Настом Санта Клауса стала символом детской невинности и добросердечия взрослых.

Не успел Санта стать святым покровителем детских сатурналий, «принося сокровища маленьким негодникам», как он уже был объявлен покровителем общенациональных сатурналий потребления. Санта Клаус Americanus прочно обосновался в универмаге. И именно благодаря ему центр праздника переместился из церкви в универмаг.

Побочным продуктом американского Рождества стала еще одна процветающая отрасль – производство открыток. К началу XX в. рождественские, а затем и другие поздравительные открытки стали посылать очень многие. К середине столетия каждый сезон продавалось около полутора миллиардов рождественских поздравительных открыток.

По мере распространения этого обычая изображения на открытках становились все менее и менее религиозными; впрочем, даже первые роскошные открытки литографа Луиса Пранга были посвящены не только религиозным сюжетам. Доброжелательные светские тексты стали приемлемыми и для евреев, и для людей других вероисповеданий, не разделявших те богословские идеи, которые все еще сохранялись в американском Рождестве.

9.11. Постоянство потребительских практик по П. Бурдье (габитус, классы, культурный капитал, стили жизни).

9.12. Потребление символов (знаков) по Ж. Бодрийару. Новикова Ю.Б., Великжанина А.В., Стулова Е.И.

Жана Бодрийяра можно назвать одним из ключевых основоположников философии постмодернизма. Основными темами, которые были изучены социологом, - вопросы соотношения реальности и её символического отображения, а также механизмы потребления, как знаковой системы современного общества.

Жан Бодрийяр родился 29 июля 1929 года, в городе Реймс, на северо-востоке Франции. Получил высшее образование в Университете Сорбонны по специальности немецкий язык.

В 1972–1986 годах Бодрийяр занимал должность профессора социологии в Нантере, а в 1986 году занял пост научного директора Института социально-экономических исследований и информации при Университете Париж — IX Дофин. В 1970–1980-х годах много путешествовал по странам Западной Европы и Америки, в том числе США.

Человек, по мнению Бодрийяра, проявляет себя в виртуальной среде, взаимодействуя не с реальными вещами, а с их «симуляциями». При этом метафизике как основе изучения бытия человека, окружающей его реальности фактически не остается места.

Именно Бодрийяра ввел в научную практику понятие "симулякр".

Симулякр - это имитация несуществующего, т.е. за основу берут не понятие отражения действительности, стремящееся к достижению истины, а симуляцию, стремление к заблуждению.

Бодрийяр так же к симулякрам относит общество потребления, сущность которого состоит в том, что оно есть потребление знаков. Он определяет потребление как «процесс поглощения знаков и поглощение знаками». Такое потребление предполагает неизбежное включение в общую систему обмена и «производства кодированных стоимостей». В обществе потребления всякий товар производится как знак, а знаки – как товары.

Основные идеи были изложены в труде Бодрийяра под названием «Общество потребления», изданном в 1970 году.

Общество потребления — *это общество обучения потреблению, социальной дрессировки в потреблении, то есть новый и специфический способ социализации, появившийся в связи с возникновением новых производительных сил и монополистическим переустройством экономической системы с высокой производительностью.*

Система потребления, согласно теории Бодрийяра, это система манипуляции знаками. Можно отметить, что гиперреальность как совокупность знаков, кодов является неотъемлемой частью общества потребления. Бодрийяр проводит параллель между магической мыслью и системой манипуляции знаками, т.к. и та и другая живут знаками и под защитой знаков. Таким образом, все больше и больше фундаментальных форм деятельности наших современных обществ дают место логике знаков, предстают в рамках анализа кодов и символических систем — они от этого не становятся примитивными обществами и проблема исторического производства этих знаков и кодов сохраняется целиком, — но подобный анализ должен соединиться с анализом процесса материального и технического производства как его теоретическое продолжение.

Бодрийяр вводит понятие **«праксис потребления»** - *индифферентность потребителя к действительному миру, к политике, истории, культуре.* Отношение потребителя к внешнему миру основывается не на наличии интереса, участия или ответственности, а основано на любопытстве. При этом ключевой характеристикой потребления является не познание мира, а незнание. Это не приводит к тотальному невежеству, но способно надолго остановить процесс развития общества.

Потребление приводит к социальной дифференциации и социальному неравенству. Бодрийяр сравнивает потребление и школу и приходит к выводу, что оба являются классовыми институтами. Например, существует не только неравенство перед предметами в экономическом смысле (покупка, выбор, подобная практика регулируется покупательной способностью, как уровень образования зависит от классового восхождения и т. д.) — не все имеют одинаковые вещи, как и не все имеют одинаковые возможности учиться, но, если смотреть глубже, существует глубокое различие в том смысле, что только некоторые постигают автономную, рациональную логику элементов окружения (функциональ-

ное назначение, эстетическая организация, культура исполнения). Эта фетишистская логика и является идеологией потребления.

В современном обществе дороговизна определенной вещи автоматически отражает социальный статус ее обладателя. Вещь симулирует социальную сущность — статус, этот знак предназначения, который дан только некоторым от рождения и которого большинство, ввиду другого предназначения, никогда не могло бы достигнуть.

Потребности и стремления, усиленные социальной дифференциацией и статусным требованием, имеют в обществе роста тенденцию увеличиваться все время немного быстрее, чем имеющиеся в наличии блага или объективные шансы. На мой взгляд, очевидным примером в доказательство данного высказывания является ситуация с мировыми запасами природных ресурсов: население растёт в геометрической прогрессии, а освоение ресурсов (пищевых) — в арифметической, и ресурсы, к тому же, могут в будущем исчерпаться.

Потребление, с точки зрения Бодрийяра, не наслаждение, не право, а долг гражданина. Он должен постоянно заботиться о мобилизации всех своих возможностей, всех своих потребительских способностей. Если он об этом забывает, ему любезно и настоятельно напомнят, что он не имеет права не быть счастливым. Неправда, значит, что он пассивен: он развивает, он должен развивать постоянную активность. Иначе он рискует удовлетвориться тем, что имеет, и стать асоциальным.

Сложившийся в обществе стереотип о том, что в результате гуманной «Революции» мы перешли от жестокой Эры Производства к эйфорической Эпохе Потребления, с точки зрения Бодрийяра, ошибочен. По сути, создавая видимость освобождения потребностей, расцвета индивида, наслаждения, изобилия и т. д. темы Расхода, Наслаждения, Отсутствия Расчета («Покупайте теперь, заплатите позже») пришли на смену пуританским темам Бережливости, Труда, Достояния. Российское общество уже ощутило на себе последствия принципа «Покупайте теперь, заплатите позже»: более 5 миллионов должников не смогли вернуть банкам деньги, их долг составляет 1,3 триллиона рублей.

Характерной чертой общества потребления является его постоянное обновление, в первую очередь, обновление знаний, совершенствование «операционального багажа» на рынке труда. Постоянное обновление – залог того, что человек не будет отодвинут на второй план и дистанцирован от общества. В современном обществе возрастает роль коммуникации, однако в обществе потребления она исключает культуру и знание.

Логика потребления определяется как манипуляция знаками. В ней отсутствуют символические ценности созидания, символическое отношение внутреннего характера, она целиком ориентирована на внешнее.

Суть средств массовой информации, следовательно, такова: их функция состоит в нейтрализации живого, уникального, событийного характера мира, в замене многообразной вселенной средствами информации, гомогенными друг другу в качестве таковых, обозначающих друг друга и отсылающих один к другому. В крайнем случае они становятся взаимным содержанием друг друга — и в этом *тоталитарное «послание» общества потребления.* **Реклама** — один из стратегических пунктов описанного процесса. Это по преимуществу царство псевдособытия. Она делает из объекта событие. Фактически она его конструирует как таковое путем исключения его объективных характеристик. Так, в наборе потребления самым главным объектом становится Тело как символ физического и сексуального освобождения и культивируется в рекламе, моде и массовой культуре в целом.

Итак, симулякр, у Бодрийяра, повлияв на массовое сознание, создал «массы», которые и остановили исторический процесс. Массы – это «черная дыра», поглощающая все смыслы, информацию, коммуникацию и т.д., и превращающая их в бессмыслицу. Они стали инертными, неподвижными и апатичными, поглощающие всю энергию и информацию, растворяя при этом все социальное и все антисоциальное.

* * *

Понятие «общество потребления» связано с социально-экономическим и культурным феноменом, окончательно стабилизировавшимся в развитых странах во второй половине XX века. Популярность самого понятия связана, в частности, с работой Жана Бодрийяра «Общество потребления. Его мифы и структуры», появившейся в 1970 году. Оно отсылает прежде всего к социально-экономическому явлению, а не к определенной интеллектуальной традиции.

Общество потребления - политическая метафора, обозначающая совокупность общественных отношений, организованных на основе принципа индивидуального потребления. Оно характеризуется массовым потреблением материальных благ и формированием соответствующей системы ценностей и установок. Увеличение количества людей, разделяющих ценности общества потребления, является одной из черт современного человечества. Общество потребления возникает в результате развития капитализма, сопровождаемого бурным экономическим и техническим развитием и такими социальными изменениями, как рост доходов, существенно изменяющий структуру потребления; снижение продолжительности рабочего дня и рост свободного времени; размывание классовой структуры; индивидуализация потребления. Впервые термин `общество потребления` ввел немецкий социальный психолог, философ, психоаналитик Эрих Фромм.

Если говорить о чертах, которые присущи обществу потребления, то можно выделить следующие:

Во-первых, в потреблении в различной степени участвует подавляющее большинство населения. Во- вторых, в торговле и сфере обслуживания уменьшается роль мелких магазинов, а ключевую роль начинают играть крупные торговые центры и супермаркеты. В- третьих, происходит революция в сфере коммуникаций, которая приводит к образованию нового информационного пространства и расширению сферы общения. Необходимо так же отметить, что экономическая система тесно переплетается с культурой потребления.

Еще одной чертой общества потребления является конкуренция производителей, которая порождает конкуренцию потребителей. Человек в обществе потребления стремится потреблять так, чтобы, с одной стороны, быть `не хуже других`, а с другой - `не сливаться с толпой`.

Так же, в обществе потребления возникает развитая система кредитования, банковские карточки, дорожные чеки, карты постоянных покупателей и т. п. Всё это ускоряет процесс принятия решения при покупках. Система кредито-

вания превращается в основу социального контроля, когда благополучие основывается на вещах, приобретённых в кредит, и зависит от стабильного заработка.

Еще несколькими чертами общества потребления выступают: изменение структуры стоимости товаров и услуг. Зачастую в неё включается символическая цена за бренд, когда товары `известных` фирм могут стоить гораздо дороже ничем не отличающихся от них аналогов. Ускоряется темп изменений моды. Вещи обесцениваются и устаревают быстрее, чем физически изнашиваются.

Еще одной рыночной услугой становятся образование и спорт. Образование, прежде всего высшее, становится платной рыночной услугой, приобретаемой в массовых масштабах. Физкультура и спорт так же проходят процесс коммерциализации. Профессиональные спортивные клубы становятся производителями зрелищ и покупателями спортсменов.

В заключении необходимо отметить, что общество потребления формируется как следствие появления обширного среднего класса, формирующего богатую и сложную потребительскую культуру. В благополучных странах эта культура постоянно претерпевает трансформации, делающие ее все более сложной и многообразной. В конечном итоге потребительские установки в классическом смысле здесь обнаруживают тенденцию к исчезновению, как на это обращают внимание, например, теоретики общества переживаний. То есть в пределах самого общества потребления возникают установки, направленные против издержек иррациональной потребительской культуры. Однако в своем развитии общество потребления способно само справиться со своими проблемами, способными минимизировать издержки неограниченной потребительской культуры.

* * *

Жан Бодрийяр (27 июля 1929 – 6 марта 2007) – французский социолог, преподавал в Йельском университете, культуролог и философ-постмодернист. Родился в городе Реймсе в семье служащего. Получил филологическое образование и начал свою научную карьеру как германист. Бодрийяр неоднократно подчёркивал, что в своей семье он был первым, кто получил систематическое образование.

Творчество французского социолога и философа Жана Бодрийяра занимает важное место в развитии постмодернистического философского видения состояния современного общества. К основным работам философа относятся «Система вещей», «Общество потребления», «Критика политической экономии знака» и пр.

За основу мной будет взято произведение «Общество потребления», написанное в 1970 году. Основная идея, лежащая в основе работы Бодрийяра, – анализ состояния современного общества, однако особенностью его подхода является не анализ с точки зрения производства, а анализ потребления. В своей работе Ж. Бодрийяр подвергает анализу и критике существующие мифы об обществе изобилия и формулирует собственное видение происходящего. Современное общество, по мнению Бодрийяра, – это не общество изобилия, а *общество потребления*. Центральным феноменом данного общества является процесс потребления.

В современном обществе люди оказываются окруженными не столько другими людьми, сколько объектами потребления. Современное общество, по мнению Бодрийяра, переживает время вещей: мы живем в их ритме и в соответствие с их непрерывной последовательностью. Черта современного общества – изобилие, даже нагромождение предметов, а потребление, в свою очередь, составляет сегодня важнейшую характеристику человека в современном обществе. Субъект такого общества – потребитель. Собственно говоря, человек общества потребления оказывается лишенным статуса субъекта. Он действует и потребляет не потому, что он этого хочет этого, делая сознательный выбор, а потому, что им управляет код сигнификации. Для современного человека характерно не просто потребление для удовлетворения нужд, базовых потребностей, а знаковое потребление, выступающее кодом, языком общения между людьми.

Общество потребления – это отказ от действительности на основе потребления знаков. Место потребления – это повседневная жизнь. Ж. Бодрийяр в книге «Общество потребления» осуществляет исследование феномена потребления в структурном отношении ко всем другим видам общественного поведения. Опираясь на обширный статистический материал, Ж. Бодрийяр убедительно иллюстрирует рост потребления.

Ж. Бодрийяр называет ряд негативных последствий, к которому ведет непрерывный быстрый рост производства и потребления:

- Деградация среды обитания;
- Культурный вред;
- Текучесть рабочей силы и нестабильность занятости;
- Чувство общей неуверенности;
- Неспособность всех людей удерживать ритм, задаваемый системой;
- Расходование произведенного системой производства излишка на поддержание этой системы;
- Разбалансированность внутреннего функционирования системы;
- Расточительство.

По мнению Ж. Бодрийяра, несмотря на наблюдаемый рост производства и обилие продаваемых благ, современное общество, все же, нельзя назвать обществом изобилия. Изобилие – это не количество произведенных вещей, оно не измеряется цифрами, а выражается в отношениях людей, в мироощущении человека и уверенности в том, что средств для удовлетворения потребностей достаточно. В нашем обществе есть лишь только знаки изобилия. Вместо изобилия мы имеем потребление. Современное общество – это общество роста, общество потребления. В таком обществе есть лишь формальное равенство перед объектом.

Потребление выступает сегодня как система значений, как язык. Предметы, которые человек потребляет, служат не просто наслаждением, удовлетворением потребностей – они служит как вещи, но действуют как знаки комфорта и престижа. Они соотносят человека с определенной социальной группой или статусом. Человек общества потребления никогда не потребляет предмет в его потребительной ценности, он всегда потребляет его как знак статусной иерархии. Потребление определенных объектов либо приближает человека к определенной группе, или отдаляет от нее. Обраще-

ние, покупка, продажа, присвоение различных благ и вещей составляет сегодня язык, кодекс, согласно которому целое общество общается и разговаривает. В обществе потребления дискурс вещей и их производства, дискурс объекта потребления как знаковой функции структурирует поведения человека.

Производство ориентируется на нужды капитала, так же как и потребление вынуждено подчиниться этим нуждам. Для общества потребления характерна индивидуалистическая идеология. Как член производства человек может быть связан с другими индивидами как потребитель.

Через потребление человек стремится найти персональность, стремится к отличию. Однако в обществе потребления это становится невозможным. Персонализирующие различия не противопоставляют индивидов друг другу, они иерархизированы в соответствии с бесконечной лестницей и сближаются при помощи моделей, в зависимости от которых они производятся и воспроизводятся. Дифференцироваться становится равнозначным тому, чтобы сблизиться с моделью, определять себя в зависимости от модели, от модного скомбинированного образа. Весь процесс потребления оказывается подчиненным искусственно умножающимся моделям. Общество потребления уничтожает реальные различия между людьми, делает однообразными личности и продукты. Персонализация (как стремление к статусу, высокому жизненному уровню) реально основывается не на вещах или благах самих по себе, а только лишь на различиях, которые эти вещи символизируют.

Определенные вещи символизируют определенный статус, общественное положение, то есть становятся знаками и критерием отнесения индивида к той или иной социальной группе. Потребляя данные вещи, их знаковое, символическое значение, человек соотносит себя с той или иной социальной группой. Через потребление конкретных знаков люди уподобляются тем, кто потребляет сходные знаки, и становятся отличными от тех людей, кто эти знаки не потребляет. Вещи становятся символами престижа, власти, благополучия. Знаки служат дифференциации, принадлежности к конкретной группе. Труд и занятость состоят в симуляции труда, чтобы каждый член общества был помечен кодом принадлежности к системе.

Таким образом, дифференциация людей с помощью объектов потребления как бы заменяет собой реальные противоречия общественной жизни. В обществе потребления реальные личности исчезают. Люди начинают следовать определенным моделям, которые, в свою очередь, производятся СМИ и становятся отличительными знаками. Вместо реальных интересов и страстей повсюду наблюдается лишь игровая деятельность с объектами, где люди манипулируют объектами-знаками, не испытывая при этом ничего, кроме любопытства. Люди погружаются в искусственный мир знаков, что, по Ж. Бодрийяру, означает конец социального.

9.13. Трансформация экономических и культурных символов.
9.14. Характеристики «общества потребления». Абрамкина М.О.

Общество потребления (англ. *consumer society*) — метафора, обозначающая совокупность общественных отношений, организованных на основе принципа индивидуального потребления. Общество потребления характеризуется массовым потреблением материальных благ и формированием соответствующей системы ценностей и установок. Впервые термин ввел немецкий социолог-фрейдомарксист Эрих Фромм. Общество потребления возникает в результате развития капитализма[1], сопровождаемого бурным экономическим и техническим развитием и такими социальными изменениями, как рост доходов, существенно изменяющий структуру потребления; снижение продолжительности рабочего дня и рост свободного времени; размывание классовой структуры; индивидуализация потребления.

«Общество потребления» (фр. *La société de consommation: ses mythes et ses structures*) — социально-философский труд Жана Бодрийяра, написанный в1970 году. Русский перевод Е. А. Самарской издан в 2006 году издательствами «Республика» и «Культурная Революция» в серии «Мыслители XX века».

Бодрийяр рассматривает потребление как цепную психологическую реакцию, которая направляется современной магией, природа которой бессознательна. Потребление предметов больше не связано с их сущностью — речь идёт скорее об отчужденных знаках предметов, которые существуют лишь в связи друг с другом. Избыток предметов потребления указывает на «мнимое» изобилие, которое Бодрийяр противопоставляет «подлинному» изобилию, существовавшему, по его мнению, при собирательном способе хозяйствования. Бодрийяр считает, что общество потребления — это общество самообмана

Наиболее важные черты модели общества потребления

− Массовое производство позволяет втянуть в активное потребление, выходящее за рамки борьбы за физическое выживание, уже не только самые богатые классы общества, но и абсолютное большинство населения, хотя в очень различной степени. Индивидуальное потребление основной части населения выходит за рамки, диктуемые природными потребностями, и превращается в ключевую часть воспроизводства человека социального. Потребление перестает быть способом борьбы за физическое выживание и превращается в инструмент конструирования социальной идентичности, социокультурной интеграции в общество.

− Производство становится не только массовым (конвейерным), но и гибким, что позволяет потребителям конструировать свою индивидуальность с помощью вещей. Иначе говоря, идет массовое производство символов различия, а удовлетворение потребности в них – лишь преходящий миг равновесия, вновь нарушаемый осознанием потребности не сливаться с толпой.

− Поскольку возможности производства существенно опережают возможности индивидуального потребления, движимого природными потребностями, происходит маркетинговая революция, результатом которой является маркетинговая ориентация фирм. Это значит, что прежде чем произвести новый товар, производитель думает о том, как и кому его можно сбыть в условиях, когда в принципе уже существуют средства удовлетворения данной потребности.

− В обществе потребления происходят революционные изменения в организации торговли, сферы обслуживания. Ключевые позиции занимают крупные торговые центры, супермаркеты, превращающиеся в места проведения досуга, музеи современной культуры потребления. Параллельно радикально меняется поведение покупателей: все боль-

шее место занимает т.н. shopping about – хождение по магазинам без наличия более или менее ясно осознанной цели. Шоппинг становится широко распространенной формой досуга.

− Формируется социальная стратификация, в основании которой лежат различия в возможности доступа к пространству общества потребления. Как пишет З. Бауман, «у каждого может возникнуть желание стать потребителем и наслаждаться возможностями, которые предоставляет подобный образ жизни. Но не каждый способен быть потребителем». Иначе говоря, все хотят, но не все могут, а те, которые могут, обладают этой возможностью в разной степени. В результате не все люди, живущие в развитых странах, живут в обществе потребления. Многие его только рассматривают через непробиваемое стекло.

− Расцветают сети кафе, пивных баров, ресторанов, ночных клубов и т. д. Они удовлетворяют потребность не столько в пище, сколько в общении без бытовых проблем и уюте. В результате все более явно меняется культура потребления и общения. Последнее превращается в объект потребления, покупаемый как право посидеть в уютном месте за чашкой кофе или обедом и пообщаться. В результате личные отношения все больше опосредуются рынком. Через кафе и рестораны формируется и удовлетворяется и потребность в путешествиях: все большую популярность приобретают этнические и тематические заведения, создающие возможность феномена, который можно назвать «кулинарным путешествием». Сегодня вы в Китае (китайский ресторан), а завтра – в Америке (американский бар).

− С наступлением эпохи общества потребления происходит настоящая культурная революция, в ходе которой осуществляется переход от повседневной культуры классического капитализма к современному консюмеризму (потребительству).

− Революция в средствах коммуникации резко уплотняет общение. Возникает новое информационное пространство, в котором не действуют традиционные представления о пространстве и времени. В нем формируются и через него поддерживаются самые разные социальные сети: родственные, дружеские, профессиональные и т. д. Общение все больше смещается в Интернет, обычные телефонные сети и систему сотовой связи. Все это позволяет существенно интенсифицировать общение, расширить круг людей, вовлеченных в него. Но в то же время общение превращается в платную услугу: без посредничества провайдера уже трудно представить современные межличностные отношения.

− Кардинально меняется роль потребителя в экономической системе.

− Общество потребления порождает массовую потребность в индивидуализации. Конкуренция производителей, в конечном счете, приводит к конкуренции потребителей. В эпоху массового производства ее лозунг можно сформулировать так: «Жить не хуже, чем соседи» (традиционный отечественный аргумент: «Чтобы все было, как у людей»).

− Главной формой свободы в обществе потребления является свобода потребительского выбора. Здесь царствует демократия потребителей.

− Появляется развитая система кредита, разнообразные формы электронных банковских карточек, что резко ускоряет процесс принятия решения о более или менее крупных покупках и сводит к минимуму время на раздумья

Постсоветская Россия находится в противоречивой ситуации. С одной стороны, это трансформирующееся кризисное общество, существенно уступающее по уровню социально-экономического развития развитым странам Запада. С другой стороны, здесь идет формирование капитализма, хотя его основные контуры, существенно отличают его от тех моделей, которые характерны для развитых рыночных обществ. В страну в массовом масштабе проникает западная культура потребления, происходит революция потребительских притязаний, формируется новая система средств потребления, копирующая иностранные образцы, возник заметный слой людей, который по своим материальным возможностям может позволить воспроизводство стилей жизни зажиточных групп развитых стран мира. Однако большинство населения в пространство общество потребления не допускается. Для него существует виртуальное (СМИ) и вторичное общества потребления (рынок подержанных и фальсифицированных товаров). Иначе говоря, это большинство живет в тени общества потребления: оно его ощущает, но может пользоваться его благами в очень ограниченных и суррогатных формах. Однако оазисы общества потребления являются источником желаний, надежд, иллюзий и мотивов для огромной части населения, особенно – молодежи.

9.15. Контроль над покупательским спросом. АриянцК.В., Лебедева А.

Целью экономического развития является удовлетворение потребностей. Потребность в широком смысле слова есть осознанная необходимость человека и всего общества в материалах и социальных благах, услугах и духовных ценностях. Потребность в товарах народного потребления проявляется в форме спроса.

Под спросом понимается определенная часть общественной потребности, обеспеченной денежными средствами. Спрос характеризуется платежеспособной потребностью населения и определяется максимальной возможностью покупателей заплатить за товар.

Величина (объем) спроса определяется наибольшим количеством товара, который покупатель готов купить по предложенной цене за некоторый период времени.

С повышением материального благосостояния народа происходит не только количественный рост потребителей, но и систематически изменяется их структура. Возрастает спрос на модные, высококачественные товары, а под влиянием технического прогресса — на технически сложные товары высокого качества. Повышаются требования населения к качеству товаров, его оформлению, видам отделки, фасонам, моделям, упаковке.

Спрос — это форма рыночного проявления потребности. Анализ данных изучения покупательского спроса позволяет обеспечить правильное соотношение между объемом производства и потребления, даст возможность активно воздействовать на промышленность в целях расширения и обновления ассортимента товаров и повышения их качества. Однако торговля не ограничивается пассивной регистрацией изменения покупательского спроса, а активно формирует его.

Торговля активно воздействует на потребление и привычки покупателей, делает их разумными и рациональными. Торговые предприятия способствуют внедрению в быт новых товаров с помощью системы мер, среди которых особую роль играет торговая реклама.

На формирование спроса оказывают влияние:

- уровень развития производства товаров;
- численность, состав, культурный уровень и покупательная способность населения;
- национальные, профессиональные, исторические, географические и климатические особенности;
- уровень цен на рассматриваемые товары, взаимозаменяемые товары, дополняющие данный товар в потреблении;
- величина свободного дохода населения;
- мода;
- сезонность (сезон года);
- ожидания потребителей;
- активность рекламирования и др.

В условиях рыночной экономики знание спроса и особенностей его формирования позволяет рационально распределять по стране торговые ресурсы, активно воздействовать на промышленность, улучшать качество и ассортимент выпускаемой продукции, формировать ассортимент розничной и оптовой торговли.

Оптовые закупки следует начинать с изучения спроса, потребностей на товары, покупательских намерений и других факторов, формирующих спрос.

Изучение спроса требует комплексного подхода, позволяющего получить полную информацию о необходимых потребителям товарах и ценах, которые они готовы за товары заплатить. Такая информация не только способствует изучению спроса, но и помогает выявить тенденции его изменения и развития. Изучение и прогнозирование спроса является необходимым условием эффективного использования маркетинга для успешной коммерческой работы но закупкам товаров. Собранная информация о спросе позволяет обосновывать коммерческие решения по оптовым закупкам товаров.

Изучение спроса населения можно проводить в двух направлениях:

- изучение общего объема спроса и группового ассортимента;
- изучение внутригруппового ассортимента, потребительских оценок качества и оформления товаров.

Материалы изучения покупательского спроса используются в коммерческой деятельности для решения двух взаимосвязанных задач:

- правильного формирования товарного ассортимента торговых предприятий;
- своевременного пополнения ассортимента товаров на торговом предприятии путем их регулярного завоза в соответствии со спросом населения.

Существуют различные способы и методы изучения покупательского спроса.

Функции и методы по изучению спроса в оптовой и розничной торговле разграничивают, чтобы данные одного звена дополнялись и уточнялись данными другого звена торговли, образуя единую систему учета и анализа спроса.

Оптовые торговые предприятия, обслуживая определенный территориально-экономический район и конкретных покупателей, изучают как объем покупательского спроса на те или иные виды (группы) товаров, так и ассортиментную структуру спроса.

В оптовой торговле существуют различные способы изучения и прогнозирования спроса. Оптовые торговые предприятия используют следующие методы изучения спроса:

- оперативный учет продажи товаров и движение товарных запасов за истекший период;
- изучение и обобщение заявок и заказов оптовых покупателей на приобретение и поставку товаров;
- изучение и обобщение заявок розничных торговых предприятий на централизованную доставку и завоз товара;
- учет и анализ неудовлетворенного спроса оптовых покупателей;
- проведение ассортиментных и конъюнктурных совещаний с покупателями.

Для изучения и прогнозирования спроса на крупных и средних оптовых предприятиях создаются маркетинговые службы (отделы), которые изучают общий объем спроса (емкость рынка) и внутригрупповую структуру спроса на закупаемые товары.

Розничные торговые предприятия применяют также определенные способы изучения спроса покупателей:

- анализ показателей товарооборота, товарных запасов и товарооборачиваемости;
- анализ реализованного и нереализованного спроса населения.

Наиболее распространенной формой проявления спроса является показатель розничного товарооборота.

Розничный товарооборот — это объем продажи товаров и оказания услуг населению для личного, семейного, домашнего использования. Анализ структуры розничного товарооборота помогает выявить предпочтения покупателей в отношении тех или иных товаров.

Но товарооборот как выражение спроса позволяет судить только о реализованных потребностях покупателей. Но существует еше и нереализованные потребности, т.е. неудовлетворенный спрос.

Если реализованный спрос можно оценить по размеру фактически проданных товаров, то неудовлетворенный спрос выявить и оценить количественно очень трудно. Поэтому чаше всего основной целью изучения неудовлетворенного спроса является выявление причин его возникновения.

Основными причинами неудовлетворенного спроса могут быть:

- отсутствие в продаже необходимых потребителям товаров;

- слишком высокие цены на товары, не соответствующие доходам населения.
- Для изучения неудовлетворенного спроса применяют:
- карточки учета неудовлетворенного спроса (ведут продавцы);
- контрольные листки (заполняют сами покупатели);
- прием заказов от покупателей на товары достаточного ассортимента, временно отсутствующего в продаже;
- проведение дня учета неудовлетворенного спроса.

Анализ реализованного спроса заключается в изучении ассортиментной структуры товаров и учете движения товарных запасов, что позволяет определить, сколько и каких товаров продано.

Методы изучения реализованного спроса можно условно разделить на две группы:

методы, основанные на балансовых расчетах - наиболее эффективные и распространенные. Они основаны на формуле товарного баланса:

$$О_н + П = Р + О_к \quad \rightarrow \quad Р = О_н + П - О_к,$$

$О_н$ — остаток товаров на начало периода;

П — поступление товаров за период изучения спроса;

Р — реализация за изучаемый период;

Ок — остаток товаров на конец периода;

Методы непосредственной регистрации продажи товаров:

- учет продажи по отрывным ярлыкам;
- учет продажи по ярлыкам-вкладышам;
- учет продажи товаров по товарным (мягким) чекам;
- регистрация проданных товаров поданным продажи или по товарным остаткам;
- учет продажи при расчетах с покупателями с применением контрольно-кассовых машин;
- учет продажи с помощью карточек количественного учета;
- изучение поданным длительности пребывания товаров в магазине.

* * *

Покупательский спрос и методика его прогнозирования. Покупательский спрос - это социально-экономическая категория, выражающая общественные потребности, представленные на рынке деньгами, т. е. и платежеспособная часть.

Прогнозирование - это оценка значения переменной (или ряда переменных) для какого-то момента времени в будущем. Обычно целью прогнозных расчетов на предприятии является обеспечение информацией процесса планирования. В прогнозировании исходят из того, что если мы можем хотя бы приблизительно спрогнозировать будущее, то сможем выбрать свое оптимальное поведение, чтобы при наступлении будущего находиться в лучшей позиции. Характерные черты прогнозов:

1) прогноз всегда ошибочен;

2) прогноз является более полным при оценке ошибки;

3) прогноз более точен для большей группы наименований;

4) прогноз более точен для более коротких промежутков времени;

5) прогноз не может заменить расчетный спрос. Качество прогноза непосредственно отражается на качестве

принимаемых решений по управлению запасами. Для эффективного управления запасами важно выбрать обоснованные методы и методику прогнозирования. Используемые методы прогнозирования зависят от вида бизнес-решений. Например, метод прогнозирования продаж на следующий месяц не подходит для прогнозирования продаж на пять лет вперед. Часто используют краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный прогноз. При прогнозировании потребительского спроса во многих случаях прогноз до 6 мес. является краткосрочным, свыше 2 лет - долгосрочным.

Методы прогнозирования подразделяются на следующие категории:

о качественные методы - нет формальной математической модели из-за того, что имеющиеся данные не являются представителями будущего состояния (долгосрочный прогноз);

о метод регрессии - продолжение линейной регрессии, где предполагается, что переменная линейно зависит от ряда других переменных;

о методы множества уравнений - имеется ряд переменных, которые взаимозависят посредством ряда уравнений (эконометрические модели);

о методы анализа рядов динамики - есть одна переменная, которая изменяется во времени, и ее будущие значения зависят от прошлых лет.

Спрос можно разделить на следующие элементы: средний спрос для периода, тренд, сезонные влияния, циклическая составляющая, автокоррекция (связь с предшествующими значениями) и случайная вариация (то, что остается). Если высокая автокоррекция, то спрос не будет сильно изменяться по периодам.

Регрессия используется для анализа основного движения спроса, например по группе товаров. Но чем длиннее период, тем больше линия приближается к прямой, что ограничивает ее возможности. Когда трудно предсказать циклическую составляющую и если она существенная, часто можно установить математическую зависимость между спросом - зависимой переменной и ведущим индикатором - независимой переменной.

Основное назначение систем прогнозирования спроса - оптимизация поставок товаров в магазины. Система прогнозирования отвечает на вопрос: сколько данного товара будет продано в этом магазине за время между поставками. Если известно, какой спрос будет на товар, то оптимальный размер заказа легко вычисляется исходя из остатков товара и заданного уровня минимального запаса. Несмотря на такую кажущуюся простоту, потребительский спрос под-

вержен постоянным колебаниям и зависит от десятков факторов, начиная от уровня цен и заканчивая погодой. Ошибки в прогнозах грозят затовариванием складов, снижением оборачиваемости, списаниями по истечении срока годности товаров или, наоборот, возникновением дефицита, но в любом случае - упущенной прибылью. Несмотря на всю полезность систем прогнозирования спроса, опыт их использования не всегда оказывается удачным. Классический пример тому - произошедший в 2001 г. случай с компанией Nike.

Менеджеры крупного производителя спортивной одежды и обуви решили внедрить ИТ-инструментарий по предсказанию спроса и цепочкам поставок от i2 Techologies и потратили на этот проект около 400 млн долл. Через 9 мес. огорченное руководство призналось, что прогноз одних товаров оказался завышен настолько, что их пришлось продавать со скидкой более 50%. А другая часть ассортимента, наоборот, была сразу раскуплена, и срочно заказанные дополнительные партии пришлось транспортировать самолетом, что повысило транспортные издержки в 12 раз. Огласка этого факта спровоцировала обвал акций Nike на бирже. В этой ситуации не выглядело утешительным и заявление представителей компании i2 о том, что причиной ложного прогноза стала вовсе не "плохая система", а неполная ее "кастомизация" и отступление от рекомендуемой методологии внедрения. Удалось выяснить и некоторые общие противопоказания к использованию автоматизированных систем прогнозирования спроса.

В розничной сети ИКЕА в России установлена автоматизированная система, разработанная специально для данной компании, которая помогает прогнозировать продажи. Из недостатков можно отметить лишь то, что обслуживающий ее центр находится в Швеции и в случае сбоя или какой-то неполадки в системе, проблема решается не так быстро, как бы хотелось. При всей универсальности системы прогнозирования она, к сожалению, не позволяет делать прогноз в новом регионе, где магазин только открывается и истории продаж пока что не существует.

В нестабильных секторах рынка (таких, как рынок сотового ритейла) автоматизированные системы прогнозирования применимы лишь для решения тактических вопросов о поставках товаров и не подходят для построения долгосрочных прогнозов, поскольку существует множество мало прогнозируемых внешних факторов воздействия на рынок мобильного ритейла, например действия органов охраны правопорядка, сбои в работе таможни, приводящие сначала к дефициту товара, а затем к его "выплескиванию" на рынок, и т. д. Масштаб такого рода воздействий в некоторых случаях может приводить к изменению емкости рынка и динамики его развития в целом.

Для успешного применения автоматизированных систем прогнозирования спроса необходимо выполнить представленные ниже четыре условия.

1. Правильная постановка задачи. Не все задачи по силам автоматизированным системам. Их применение оправданно для краткосрочного прогнозирования спроса и в тех случаях, когда имеется достаточно данных о продажах за прошлые периоды.

2. Правильная система. Разумеется, не все системы прогнозируют одинаково хорошо, а их ошибки, помноженные на оборот розничной сети, обходятся весьма дорого. Кроме точности прогнозов имеют значение такие параметры, как требования к оборудованию, продолжительность расчета прогнозов, наличие встроенных инструментов для анализа и контроля точности прогнозов, а также возможность системы самостоятельно определять случаи "ненадежных" прогнозов для того, чтобы их вовремя могли рассмотреть менеджеры. На российском рынке кроме системы Goods4Cast от Forecsys возможности для прогнозирования спроса заявлены в продуктах компаний i2 (в рамках систем управления цепочками поставок, SCM), Oracle (в рамках ERP-системы JD Edwards).

3. Правильное внедрение. Цель внедрения - "кастомизация" системы для решения поставленной перед ней задачи с учетом особенностей бизнес-процессов заказчика и интеграция с другими его IT-системами. Неудачное внедрение может свести на нет все потенциальные преимущества системы. При этом важен уровень специалистов, выполняющих внедрение, и вовлеченность в процесс внедрения руководителей отдела закупок и IT-службы заказчика.

4. Правильное использование. Автоматизированная система требует периодической проверки хотя бы того, что ей передаются правильные входные данные, а в идеале следует проверять и точность ее прогнозов. Наконец, всегда есть факторы, которые система прогнозирования просто не учитывает. Поэтому время от времени любая такая система конечно же требует участия менеджера по заказам. (Например, в день футбольного матча, вероятно, следует скорректировать для ближайшего магазина прогнозы на пиво и алкоголь в сторону повышения.)

9.16. Инновации в процессах потребления. Ковалев В.С.

Общества эпохи модерна обычно имеют индустриальную капиталистическую экономику, демократическую политическую организацию и социальную структуру, основанную на делении на социальные классы. Ценности «модерни- ти» включают в себя активность, универсализм и аффективную нейтральность. Существует представление о взаимосвязанных видах модернизации: политической, культурной, экономической (разделение труда, усовершенствование технологий, развитая система менеджмента), социальной (рост грамотности, урбанизация, упадок традиций, авторитета).

Согласно «Большому социологическому словарю «Коллинза», модернизация - это общественный процесс в целом, включая индустриализацию, в ходе которого прежде аграрные, исторические и современные общества становятся развитыми. Термин «модернизация» включает в себя более широкий диапазон социальных процессов, чем индустриализация. Еще одно определение: модернизация – это преодоление, замена традиционных ценностей, враждебных социальному изменению, экономическому росту. В теориях модернизации важное значение придается процессам социальной дифференциации и противопоставление современного общества традиционному. Предлагаются различные «рецепты» модернизации стран периферии (третьего мира), в том числе уходу от традиции, как препятствия капиталистического развития.

Одной из важнейших внутренних задач стран, вступивших на путь модернизаций, является поиск и нахождение преобразующих сил либо внутри общества (модернизаторской элиты), либо извне (внедрение капитала или модели образования). Население стран «третьего мира», подвергающихся процессам модернизации, с разной степенью активности

(пассивности) включается в освоение модернизационных ценностей. Его национально-культурные особенности: менталитет, религия, исторический опыт, традиции изменяются достаточно медленно и потому медленно изменяется массовое сознание, ценности и приоритеты в жизни. Но в каждой такой стране имеются социальные слои, состоящие из приверженцев «модернити», осваивающих новые ценности массовой культуры Запада, в том числе массовую культуру потребления. В ряде стран (например, страны «мусульманского мира») существуют мощные и враждебные силы, противоборствующие (вплоть до терроризма) продвигаемой в третьи страны западной массовой культуры с ее ценностями, моралью, образом жизни.

Реклама играет очень важную роль при продвижении товаров и услуг посредством влияния на массовое сознание, на формирование новых потребностей в моде, престиже, в различных товарах и услугах и т.п.). Она активно осваивает знания о самобытных национально-культурных особенностях населения различных стран, планируя и проводя свои рекламные компании с их учетом.

В качестве инновации в сфере услуг выступает результат деятельности (сервисный продукт, технология или ее отдельные элементы, новая организация сервисной деятельности и др.), который способен более эффективно удовлетворять потребности потребителей [6, 7].

Инновации в области процессов - необходимый элемент развития компании, работающей в сфере услуг. Изменения обычно касаются внутренних процессов или процессов, связанных с доставкой продуктов и услуг до конечного пользователя. Это может быть как полная перестройка бизнес-процессов (реинжиниринг), так и стратегия постоянных серьезных изменений в ключевых процессах (например, внедрение системы Total Quality Management или Six Sigma). Анализ структуры инновационных затрат отечественных компаний сферы услуг показывает, что подавляющая часть средств идет на процессные инновации, т.е. на разработку и внедрение новых или значительно усовершенствованных методов предоставления услуг. Примерно в два раза меньше средств выделяется на создание новых продуктов. Организационные и маркетинговые инновации довольно редки. Это закономерно, поскольку основной целью компаний, работающих в секторе услуг, в последние годы было расширение своей рыночной доли и клиентской базы.

Инновации в области управления подразумевают принятие новых принципов и политик по управлению человеческими ресурсами, технологиями, финансовыми потоками и информацией. В мире постоянно появляются новые управленческие модели, основанные на инновационных идеях, и большинство компаний не успевает даже сориентироваться во всем этом хаосе информации. Именно поэтому внедрение изменений в области управления зачастую носит несистемный характер и во многом «завязано» на личности руководителя.

Еще один из важнейших типов инноваций в сфере услуг - изменение бизнес-моделей. Бизнес-модель - важнейшая основа бизнеса любой компании, определяющая, как и что компания будет делать на рынке и каким образом она собирается извлекать прибыли, поэтому постоянный пересмотр и обновление бизнес-моделей просто необходим, ибо в них заложена формула экономического успеха компании в долгосрочной перспективе.