В.В.РАДАЕВ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

КУРС ЛЕКЦИЙ

АСПЕКТ ПРЕСС
Москва
1997

ББК 60.5
Р 12

Радаев В.В.

Экономическая социология. Курс лекций: Учеб. по-
Р 12 собие.— М.: Аспект Пресс, 1997.— 368 с.— (Программа «Высшее образование»).— ISBN 5—7567—0195—8

Курс лекций посвящен новому, активно формирующемуся сегодня научному направлению — экономической социологии. Книга очерчивает концептуальные рамки экономической социологии как особой исследовательской дисциплины и представляет систематизированный курс «Экономическая социология». Курс является оригинальной и первой в России попыткой широкого обобщения не только классических, но и современных научных подходов к решению экономико-социальных проблем.

Книга предназначена для студентов старших курсов социологических и экономических факультетов вузов, для аспирантов, преподавателей и научных специалистов в области социологии и экономической теории.

Р $\frac{\textbf{0302010000—013}}{\textbf{06И(03) — 97}}$ **Без объявл.** **ББК 60.5**

ISBN 5—7567—0195—8

© «Аспект Пресс», 1997

ВВЕДЕНИЕ

Мы переживаем период активного переоформления междисциплинарных границ и институционализации новых исследовательских направлений. Одним из таких направлений, можно считать, «обреченных на успех», является экономическая социология. Сегодня она уже, пожалуй, не нуждается в рекламе. Создаются кафедры экономической социологии в ведущих вузах, работают специализированные Советы и крупные исследовательские подразделения. Открываются постоянные рубрики «Экономическая социология» в академических журналах. Наблюдается возрастающий интерес к экономико-социологическим методам в среде не только социологов, но и профессиональных экономистов. Тем не менее мы пока не имеем устоявшихся (конвенциональных) определений предмета, плохо очерчена проблемная область, не проработаны в должной мере методологические подходы, наконец, не обобщен богатейший концептуальный материал, накопленный зарубежной и отечественной научной мыслью. Все это говорит о том, что значительная часть содержательной работы еще впереди.

Подобная ситуация во многом характерна и для западной научной мысли. Вплоть до 90-х годов в исследовательских и учебных программах экономическая социология чаще появлялась под другими названиями, обозначающими более узкие предметные области («индустриальная социология», «социология трудовых отношений» и т.п.). Сегодня происходит ее постепенная институционализация как особой дисциплины. Так что речь идет не о «чисто российской» проблеме.

Первая задача данного курса лекций — очертить концептуальные рамки экономической социологии как особого исследовательского направления; *вторая* — представить систематизированный материал для учебного курса «Экономическая социология», который вводится сегодня в качестве одного из основных элементов гуманитарного цикла во все большем числе вузов.

Знание многочисленных экономико-социологических подходов, овладение разнообразным методологическим инструментарием необходимо нам в конечном счете для успешного анализа современного российского общества. Именно эти аналитические возможности в первую очередь определяют для нас актуальность экономической социологии. Тем не менее мы не ставим своей непосредственной целью представление развернутых описаний социально-экономической системы России (или какого-либо иного общества), хотя современным российским проблемам и посвящается специальный раздел. Основная цель состоит в обосновании нового исследовательского направления путем систематизации разнообразных подходов, выработанных экономической и социологической мыслью. Книга в целом написана для России, но не о России. Она предлагает набор исследовательских инструментов, которые целесообразно использовать в экономико-социологическом анализе.

Большинство предлагаемых инструментов нацеливает нас на эмпирические изыскания. Однако рассмотрение наработанных в экономической социологии конкретных методик эмпирических исследований выходит за пределы данного издания.

Общий подход к экономической социологии нередко сводится к следующему: берутся базовые экономические категории («производство», «распределение», «рынок», «прибыль» и т.п.) и наполняются неким неэкономическим содержанием, показывающим ограниченность «чистого экономизма». Совершенно отказываться от подобной социологической реинтерпретации основных экономических понятий едва ли возможно и вряд ли целесообразно. Однако нужно понимать, что абсолютизация данного подхода способна превратить социологию в «факультативное приложение» к экономической теории, а эконом-социолога — в расплывчатую тень экономиста, пытающуюся «поправить» и превзойти не вполне удачный оригинал. Мы же в большинстве случаев стремимся встать на другой путь: следовать собственно социологической логике, представляя *экономическую социологию* как *процесс развертывания системы социологических понятий в плоскость хозяйственных отношений.*

Методологической основой наших построений выступает сложное переплетение ряда научных направлений и отраслей знания, и в первую очередь:

- американская новая экономическая социология и «социоэкономика» (М. Грановеттер, А. Этциони и др.);
- британская индустриальная социология и стратификационные исследования (Дж. Голдторп, Д. Локвуд и др.);

- немецкая классическая социология (К. Маркс, М. Вебер, В. Зомбарт);
- российская экономическая социология и социология труда (Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина и др.);
- история экономической социологии (Р. Сведберг, Н. Смелсер, Р. Холтон).

Таким образом, мы стараемся черпать из очень разных источников, чтобы набраться сил для прокладывания собственного пути.

Методической основой предлагаемого курса лекций послужило обобщение опыта работы ряда британских университетов (Кент, Манчестер, Оксфорд, Уорвик, Эссекс и др.).

В книге относительно мало используются материалы *советских и российских* теоретических и эмпирических исследований. Это ни в коем случае не свидетельствует о пренебрежении автора к отечественной мысли. Напротив, мы считаем, что она заслуживает специальных исследований и особого рассмотрения, которое, к сожалению, выходит за рамки данной работы[1]. Дело в том, что российские интеллектуальные традиции (досоветские, советские и постсоветские), при всей своей специфике, очень часто выступают в виде причудливого преломления западных концептуальных схем, перевернутой ипостаси западной традиции (советский марксизм в данном случае не является исключением). Российская мысль сохраняет свой дух и вычерчивает свои планы, но предпочитает строить «подручными» инструментами из «импортного» материала. Вследствие этого логика заставляет начинать с западных течений мысли, чтобы впоследствии успешнее определить собственные координаты.

То, что термин «экономическая социология» в России лишь недавно вошел в активный научный оборот, конечно, не означает, что таковой в советской социологии не существовало вовсе и ее нужно обустраивать на голом месте. При том, что в Советском Союзе социология вообще долго не признавалась официально, экономическая социология, маскируясь другими именами, тем не менее имела какой-то оперативный простор по сравнению со многими другими социологическими дисциплинами. Официальная марксистская концепция, признавая «относительную самостоятель-

---

[1] Специальный обзор современного состояния отечественных экономико-социологических исследований представлен нами в работе: *Радаев В.В.* Экономическая социология: основные проблемы и перспективы развития//Под ред. В.А.Ядова. 2-е изд. М., 1997 (в печати). Обзор дореволюционной и советской экономической социологии см.: *Кравченко А.И.* Социология труда и производства / Социология в России / Под ред. В.А. Ядова. М.: На Воробьевых, 1996. С. 291–322.

ность» социальных явлений и их «активную обратную связь» с основополагающими производственными отношениями, оставляла определенную нишу для применения социологических подходов.

Разумеется, все направления экономической социологии в тот период не могли развиваться в равной степени. Традиционно были сильны ее отдельные отрасли, в первую очередь, социология труда, а также социально-профессиональные и экономические аспекты социальной структуры общества[2]. Такие же, например, «отрасли», как социология рынка труда, теория конфликтов и социология предпринимательства в лучшем случае оставались на периферии исследовательского пространства или проходили по разделу «критики буржуазных теорий». Сегодня существующие учебники по социологии труда требуют серьезной переработки. Главное же состоит в том, что до сих пор отсутствует интегральное представление о предмете экономической социологии. Требуются, таким образом, серьезные усилия по концептуальному обобщению и «достраиванию» фундамента экономико-социологического здания.

Первая серьезная попытка категоризации экономической социологии как таковой была предпринята в работах новосибирской школы. Она суммирована в книге Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной «Социология экономической жизни», вышедшей в 1991 г. (т.е. спустя почти 30 лет после выхода одноименной книги Н. Смелсера). Упор сделан по существу на две темы: «Социальная стратификация» и «Экономическая культура». В рамках новосибирской школы с 1986 г. было начато преподавание курса «Экономическая социология», еще находившегося под сильным влиянием традиционной политической экономии, но по тем временам, безусловно, новаторского. Не относясь непосредственно к числу учеников новосибирской школы, на начальной стадии разработки проблем автор был многим обязан ее трудам. Сегодня же предлагаемые в данной книге подход, выбор основных проблем и способы их раскрытия отличаются достаточно сильно.

Структура книги в значительной степени оригинальна по своему построению и в общем не проста. Она включает десять разделов, в каждом из которых освещаются определенная тема или направление экономико-социологических исследований. Каждой теме от-

---

[2] Среди тех, кто внес свой вклад в советскую экономическую социологию, следует назвать Е.Г. Антосенкова, Ю.В. Арутюняна, Т.И. Заславскую, А.Г. Здравомыслова, Л.А. Гордона, Э.В. Клопова, А.К. Назимову, И.М. Попову, Н.М. Римашевскую, Р.В. Рывкину, М.Х. Титму, О.И. Шкаратана, В.Н.Шубкина, В.А.Ядова и ряд других. Краткий перечень основных работ приведен в книге: *Заславская Т.И., Рывкина Р.В.* Социология экономической жизни. Новосибирск. М.: Наука, 1991. С. 30–31.

водятся по две-три лекции, в которых раскрываются исходные понятия, сопоставляются классические и современные подходы в соответствующей области.

Первый раздел посвящен определению предмета экономической социологии. Мы подходим к этому определению через спецификацию методологических границ, разделяющих экономическую теорию и экономическую социологию. Первая и вторая лекции раскрывают особенности двух подходов, опирающихся, соответственно, на модели «экономического» и «социологического» человека, в них рассматривается историческая эволюция этих моделей, анализируются попытки экономического и социологического «империализма». Третья лекция завершает исследование непростых взаимоотношений экономических и социологических подходов, а также анализирует методологические попытки их возможного синтеза. Наконец, раскрывается предмет экономической социологии.

Второй раздел также имеет вводный характер. В четвертой лекции мы погружаемся в один из наиболее важных и сложных методологических вопросов, посвященных структуре хозяйственной мотивации и типам рациональности. Здесь мы показываем несводимость этой мотивации к экономическому интересу и многозначность понятия «рациональное экономическое поведение». В пятой лекции в серии фрагментов, посвященных социологической интерпретации ключевых экономических понятий (собственность и власть, распределение и справедливость, обмен и самоутверждение, потребление и соучастие и др.) развивается положение о социальной укорененности экономического действия.

Первая роль, в которой выступает хозяйствующий субъект, — это роль предпринимателя, поэтому в *третьем разделе* раскрывается веер подходов к определению предпринимательства как экономической функции, рисуется психологический портрет классического предпринимателя, «раскапываются» исторические корни предпринимательского духа. Это неизбежно подводит нас к анализу социальных отношений, в рамках которых формируется предпринимательское действие; к исследованию той среды, из которой выходят предпринимательские группы; и наконец, к фиксации той идеологической нагрузки, которую непременно несет на себе идея предпринимательства.

Непосредственным результатом предпринимательской деятельности выступают организационные структуры. Соответственно, *четвертый раздел* посвящен социологии хозяйственных организаций. В восьмой лекции раскрывается специфика экономических и социологических подходов к теории фирмы, дается общее понятие «организация», подробно характеризуются ее основные признаки.

Понимание современной организации увязывается с веберовской концепцией бюрократической системы. В девятой лекции рассматриваются исторические типы хозяйственной организации и основные способы утверждения внутрифирменного авторитета (предприниматель, таким образом, превращается в менеджера).

Тема организационных моделей и поведения человека продолжается по существу и в *пятом разделе*. Здесь речь идет об установлении контроля над трудовым процессом внутри хозяйственной организации: как осуществляются постановка целей и распределение трудовых функций, регулирование ритма труда и оценка выполненных работ. Десятая лекция характеризует эволюцию стратегий управляющих (менеджеров) как доминирующей стороны трудовых отношений. В одиннадцатой лекции мы обращаемся к стратегиям исполнителей — индивидуальным и коллективным, стихийным и организованным.

Для того чтобы начался трудовой процесс, человек должен найти свое место в системе отношений занятости. Анализ проблем создания, распределения и смены рабочих мест находится на пересечении интересов многих дисциплин: экономики труда в ее неоклассическом и институционалистском вариантах, социологии труда и индустриальной социологии, трудовых отношений и социологии профессий. Как происходит поиск работы и рабочей силы, как устанавливается порядок найма и высвобождения работников, что определяет условия и содержание труда, уровень его оплаты и формы сопутствующих льгот — об этом идет речь в *шестом разделе*. В двенадцатой лекции проблемы рынка труда рассматриваются с позиции работодателя, а в тринадцатой — с позиции тех, кто предлагает свою рабочую силу. Наконец, четырнадцатая лекция посвящена особой сфере занятости — домашнему хозяйству.

Видимость универсальности экономического поведения человека исчезает, когда мы начинаем рассматривать его на фоне отношений дифференцированных социальных групп. В пятнадцатой лекции *седьмого раздела* раскрываются основные понятия социальной и экономической стратификации, предлагается оригинальная типология стратификационных систем, демонстрируется многоаспектность стратификационного анализа на примере выделения хозяйственной элиты и «средних классов». Шестнадцатая лекция посвящена трем классическим направлениям стратификационных теорий — марксизму, функционализму и веберианству.

Как бы ни рассматривал экономическое поведение исследователь — неважно, экономист или социолог, — он всегда исходит из неких концептуальных предположений о том, что представляет собой исследуемый мир хозяйства, какое место занимает он в исто-

рическом процессе. И *в восьмом разделе* курса рассматриваются социологические аспекты истории хозяйства. В семнадцатой лекции дается описание ряда моделей однолинейной эволюции экономики и общества, а в восемнадцатой лекции приводятся модели параллельного и циклического развития.

В *девятом разделе* поднимается сложная и малоизученная проблема формирования экономических идеологий. В девятнадцатой лекции раскрывается общее понятие идеологических систем и описываются их основные типы. Двадцатая лекция содержит социологический анализ трансформации экономических идеологий на материале России последнего десятилетия.

Наконец, возникает вопрос о применении экономико-социологических подходов к анализу нашего собственного общества. И последний *десятый раздел* посвящен описанию российской хозяйственной системы, рассматриваемой сквозь призму введенных ранее социологических категорий. Двадцать первая лекция повествует о советском периоде, двадцать вторая — о постсоветском десятилетии.

На протяжении всей книги центральный объект внимания — *действие человека*. Мы начинаем с моделей его поведения в экономике и побудительных хозяйственных мотивов, переходя далее к рассмотрению конкретных хозяйственных ролей (предпринимателя, менеджера, работника), а также к анализу структурных ограничений, в рамках которых разворачивается деятельность человека. Он выступает как носитель культурных норм, член хозяйственных организаций, представитель социальных групп. Постепенно мы движемся к социетальному уровню, на котором действие индивида становится частью более широких панорамных картин хозяйства и общества. При этом за фигурой хозяйствующего субъекта постоянно незримой тенью следует другая фигура — исследователя, осуществляющего выбор между различными концептуальными схемами. Все наши рассуждения о «реальном поведении» хозяйствующих субъектов ведутся в рамках специфических *представлений о человеке и социальных общностях*. Именно эти представления и образуют стержень нашей работы.

Поле экономической социологии слишком широко, чтобы его можно было охватить в рамках одной работы. И нетрудно предвидеть закономерные вопросы: почему одни проблемы отражены более, другие менее подробно, а третьих автор вообще не касается. Воистину, «нельзя объять необъятное». Автором отобраны темы, которые кажутся наиболее важными для раскрытия предмета экономической социологии. Конечно, этот выбор в известной степени субъективен, но он ни в коей степени не произволен. По суще-

ству каждая из выбранных тем представляет целое направление социологической или экономической теории и заслуживает (точнее, уже давно заслужила) отдельных монографических исследований. Практически по каждой теме могут читаться и, за некоторым исключением, действительно читаются специальные лекционные курсы, поэтому наше изложение во многих случаях имеет вводный, обзорный характер. В книге не ставится задача дать детальное изложение отдельных концепций. Мы стремимся скорее к выделению основных идей, систематизации разнородных направлений и расстановке ориентиров, по которым читатель при желании сможет самостоятельно разобраться в интересующем его материале, что, конечно, предполагает наличие известного уровня мотивации и профессиональной подготовки.

Содержащиеся в книге материалы, безусловно, могут использоваться в учебном процессе. В них содержатся многочисленные ссылки на базовую литературу (там где это возможно, с учетом относительной доступности изданий). Собственно и сама книга выросла из лекционного курса, читаемого автором для экономистов и социологов в московских вузах (Высшая школа экономики, Московская Высшая школа социальных и экономических наук и др.).

Книга предназначена для студентов старших курсов социологических и экономических факультетов и вузов, для аспирантов, преподавателей и исследователей в области социологии и экономической теории.

* * *

Представляемая вниманию читателя книга — плод длительной работы. И автор хотел бы выразить свою благодарность сотрудникам Сектора экономической социологии Института экономики РАН к.э.н. Я.М. Рощиной, Г.К. Булычкиной, А.В. Луценко и М.О. Шкаратан, совместно с которыми в 1992–1996 гг. выполнялись конкретные экономико-социологические проекты. Хотя в данной книге фактически не используются данные, полученные в ходе реализации этих проектов, тем не менее совместная эмпирическая работа дала пищу для размышлений над множеством проблем.

Успешным завершением многих начинаний автор обязан поддержке директора Института экономики РАН академика Л.И. Абалкина. Благодаря этой поддержке появилась возможность спокойно работать в не самое легкое для академических исследований время.

Автор чрезвычайно признателен руководству «Российского экономического журнала» (А.Ю. Мелентьев, Ю.А. Бжилянский) и всем сотрудникам редакции, способствовавшим подготовке и опубликованию в 1994–1996 гг. цикла из шестнадцати статей, ставших первоначальными материалами книги[3].

Автором было получено немало ценных замечаний от коллег при обсуждении рукописи и отдельных первоначальных материалов книги. Я особенно благодарен рецензентам Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной, а также В. Гимпельсону (лекции 12–13), С.Ю. Рощину (лекции 12–13), Т. Шанину (лекция 14) и Р. Швери (лекция 4).

Важное значение имела техническая помощь, которую на разных этапах подготовки издания оказали О.Н. Куликова, О.И. Мельницкая, Д.Р. Назаргалина, Е.Г. Петракова и Т.М. Седова.

Написание книги осуществлялось при финансовой поддержке *Российского гуманитарного научного фонда* (проект N 95–06–17157а).

Издание книги осуществлено при финансовой поддержке *Института «Открытое общество»* (программа «Высшее образование»).

---

[3] См.: Российский экономический журнал, 1994. №№ 8–11; 1995. №№ 1–4, 7–8, 10–11; 1996. №№ 1–2, 4–6.

I ДВА ПОДХОДА К ЧЕЛОВЕКУ В СОЦИАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

«Экономический подход является всеобъемлющим, он применим ко всякому человеческому поведению»

***Гэри Бекер*, «Экономический анализ и человеческое поведение»**

«Экономический порядок обычно бывает функцией от социального, причем второй обеспечивает первый»

***Карл Поланьи*, «Великая трансформация»**

Судьба социологии в нашей стране во многом схожа с судьбой «экономикс». Обе дисциплины в течение длительного времени считались «буржуазными», оставались на периферии исследовательского пространства или частично маскировались под «составные части марксизма». Роднит их и нынешний взлет популярности. Трудно предсказать, как пойдет дальше процесс самоутверждения экономической теории и социологии (всякая популярность не вечна), но сегодня обе дисциплины переместились в центр внимания, и возникла необходимость определения их методологических границ.

В первых двух лекциях мы собираемся проследить, как формировались и видоизменялись представления об экономическом и социальном действии; назвать имена экономистов и социологов, внесших существенный вклад в эволюцию этих представлений. Ввиду ограниченности объема данной книги мы не сможем изложить содержание теорий и ограничимся анализом методологических подходов к поведению человека в экономике. В нашем распоряжении уже имеются примеры удачного описания эволюции представлений о человеке в экономической теории[1]. Хотелось бы, однако, показать человека более полно, разносторонне, каким он видится с двух сторон — авторами экономических и социологических учений.

---

[1] См., напр.: *Автономов В.С.* Человек в зеркале экономической теории. М.: Наука, 1993.

В качестве гипотезы можно предположить, что каждая исследовательская дисциплина имеет внутренний цикл своего развития, который условно можно разбить на *шесть этапов*.

1. Доклассический этап, когда происходит основание дисциплины, определяются ее исходные понятия и вводятся ключевые термины.

2. Классический этап, когда складывается общий дисциплинарный подход, разрабатываются первые системы понятий.

3. Неоклассический этап, или этап профессионализации, в ходе которого четко формулируются системы предпосылок, складывающих «методологическое ядро», идет детальная разработка категориального аппарата, создаются рабочие модели и инструментарий. Одновременно наблюдается интеграция дисциплины и ее обособление от других областей знания.

4. Этап профессиональной зрелости, когда происходит относительно обособленное развитие дисциплины, ее достраивание и заполнение «белых пятен». В этот же период складываются ее основные исследовательские направления, выясняющие между собой методологические отношения.

5. Этап кризиса и экспансии, когда осуществляются корректировка предпосылок и переопределение собственных границ, делаются попытки вторжения в смежные области и активного использования междисциплинарных подходов.

6. Этап фрагментации и переоформления, когда возникает несколько относительно самостоятельных отраслей знания, которые сплошь и рядом перемешиваются со смежными дисциплинами[2].

Кратко ознакомившись с этими этапами в первых двух лекциях, следуя сначала за экономистами, а затем — за социологами, в третьей лекции мы перейдем к исходному определению предмета экономической социологии.

Лекция 1. ЭВОЛЮЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА»

Существует множество подходов к определению набора *предпосылок*, из которых исходит экономическая теория в моделирова-

[2] Переход от одного этапа в развитии научной дисциплины к другому нередко может сопровождаться временными кризисами, связанными с частичной трансформацией ее теоретического «ядра». Они затрагивают в первую очередь господствующую школу, но выглядят как кризис дисциплины в целом. В качестве примеров можно привести кризис рикардианства в середине XIX в. и маржинализма в первой трети XX в., структурного функционализма Т. Парсонса в социологии в 60-х годах и кейнсианства десятилетие спустя.

нии 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.

Классический этап[3]. 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

---

[3] В силу краткости изложения мы не рассматриваем доклассический этап в политической экономии (начало XVII — конец XVIII вв.), когда было введено ее наименование (А. Монкретьен, 1575–1621) и заложены первые камни будущего экономического здания (У. Петти, 1623–1687; П. Буагильбер, 1646–1714; и физиократы во главе с Ф. Кенэ, 1694–1774).

индивид, движимый двумя природными мотивами, — своекорыстным интересом и склонностью к обмену[4].

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[5].

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. Признавая в принципе (как само собой разумеющиеся) различия между классами и странами, политико-экономы пытаются снять эти различия в своде общеэкономических принципов, которым придается характер объективных законов. Именно выведение общих принципов, а не описание всего богатства хозяйственной жизни ставит своей задачей *Ж.Б. Сэй* (1767–1832), обеспечивший победу смитовского учения во Франции[6]. У английского пастора *Т. Мальтуса* (1766–1834) эти общие принципы приобретают статус естественного закона — печально известного закона о народонаселении, провозглашение которого повлияло на столь многие выдающиеся умы. А с появлением создателя техники экономического анализа *Д. Рикардо* (1772–1823) установление объективных экономических законов превращается в

---

[4] Приведем одно из самых известных высказываний А. Смита: «Человек постоянно нуждается в помощи своих ближних, и тщетно будет он ожидать ее лишь от их расположения. Он скорее достигнет своей цели, если обратится к их эгоизму и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них... Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, и никогда не говорим им о наших нуждах, а об их выгодах» (*Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Т. 1. М.: Соцэкгиз, 1935. С. 17).

[5] «Природа подчинила человека власти удовольствия и страдания. Им мы обязаны всеми нашими идеями, ими обусловлены все наши суждения, все наши решения в жизни... Принцип пользы подчиняет все этим двум двигателям». И далее: «Для сторонника принципа пользы добродетель является благом только в виду удовольствий, которые из нее проистекают; порок есть зло только вследствие страданий, которые сопровождают его. Нравственное благо есть благо только вследствие своей способности производить физические блага; нравственное зло только по своей способности производить зло физическое» (*Бентам И.* Принципы законодательства. М.: Солдатенков, 1896. С. 4–5).

[6] См.: *Сэй Ж.Б.* Трактат политической экономии. М.: Солдатенков, 1896. С. 17, 58–63.

основной принцип исследования[7] (у А. Смита, заметим, таких законов еще не было). Правда, важные отступления допускаются уже на этом этапе. Так, более эклектичный «последний классик» *Дж. С. Милль* (1806–1873) разводит законы производства и законы распределения, уподобляя первые законам природы и представляя вторые как продукт общественного устройства[8]. Но человек все более превращается в свод абстрактных принципов, из которых затем непосредственно выводятся все общественно-экономические отношения[9].

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»[10] (к учению К. Маркса мы далее будем обращаться неоднократно).

Следует подчеркнуть, однако, что практически все основные работы классиков политической экономии насыщены элементами *моральной философии*. Реализация утилитаристского принципа связывается ими не с освобождением животных начал человека, напротив, она рассчитывает на довольно развитого в умственном и нравственном отношениях индивида, предполагает поддержание благородства характеров. Иными словами, «обыкновенный средний» обыватель еще должен был дорасти до настоящего «экономического человека»[11].

---

[7] «Ради упрощения аргументации Рикардо и его последователи часто рассматривали человека в качестве постоянной величины и никогда не давали себе труда изучить возможные вариации» (*Маршалл А.* Принципы экономической науки. Т. 3. М.: Прогресс-Универс, 1993. С. 197).

[8] См.: *Милль Дж. С.* Основы политической экономии. Т. 1. М.: Прогресс, 1980. С. 337–338.

[9] Вот как писал об этом восторженный поклонник экономического либерализма Ф. Бастиа (1801–1850): «Экономические законы действуют по одному и тому же принципу, идет ли дело о многочисленном сообществе людей, о двух отдельных лицах или даже об одном человеке, обреченном судьбою жить в одиночестве» (*Бастиа Ф.* Экономические гармонии (обращение к французскому юношеству). М.: Солдатенков, 1896. С. 173, 205).

[10] *Маркс К.* Капитал. Т. 1 / *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 10.

[11] См., напр.: *Милль Дж. С.* О свободе. СПб.: Котомин, 1882. С. 165.

Неоклассический этап. Если в работах классиков политической экономии наблюдается сложное переплетение экономических и неэкономических, научных и этических подходов, то «*маржиналистская революция*» 1870–1880 гг. наполнена пафосом методологического очищения экономической теории от «посторонних» примесей в виде политических и моральных принципов. Модель «экономического человека» в собственном смысле слова появилась именно здесь[12]. При этом маржиналисты смещают фокус в плоскость потребительского выбора, и человек у них предстает как максимизатор полезности. В основе его поведения лежит уже не столько эгоизм, сколько в возрастающей степени экономическая рациональность. Индивид не только исчисляет свою выгоду, но и оптимизирует свои действия, — кстати, дело совсем не простое. «Нормальный» человек уподобляется профессору экономики[13]. Зато его нравственные качества, похоже, 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.

В рамках маржинализма несколько особняком от *математического направления* [У. Джевонс (1835–1882); Л. Вальрас (1834–1910); В. Парето (1848–1923)], разрабатывающего концепцию общего экономического равновесия, стоит субъективистское направление во главе с лидером *австрийской школы* К. Менгером (1840–1921) и его последователями Е. Бем-Баверком (1851–1914) и Ф. Визером (1851–1926). Менгеровским человеком движет одна «руководящая идея» — стремление как можно полнее удовлетворить свои потребности. Оно заложено в человеке самой природой и не нуждается в поддержке закона или силе принуждения, свободно от всякого общественного интереса[14]. Новые экономические институты, по Менгеру, возникают вследствие понимания частью

---

[12] Бессмысленно искать в тексте «Богатства народов» А. Смита особую концепцию «компетентного эгоиста», а знаменитая «невидимая рука» упоминается автором пару раз без всякого акцентирования.

[13] См.: *Автономов В.С.* Модель человека в буржуазной политической экономии от Смита до Маршалла /Истоки: Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 1. М.: Экономика, 1989. С. 213–219.

[14] См.: *Менгер К.* Основания политической экономии / Австрийская школа в политической экономии: К.Менгер, Е.Бем-Баверк, Ф.Визер. М.: Экономика, 1992. С. 150–151, 195.

предпринимателей выгодности каких-то хозяйственных форм. Остальные имитируют их успешные действия, которые затем подкрепляются мощными силами привычки и закона[15]. Представители австрийской школы последовательно утверждают принцип методологического индивидуализма[16]. Кроме того, человек в их понимании не является «моментальным оптимизатором» и не свободен от ошибок.

Попытки синтеза маржиналистских и социологических подходов предпринимаются *А. Маршаллом* (1842–1924), который пытается ввести в экономическую теорию «человека из плоти и крови»[17], заставив его действовать в рамках оптимизационных моделей. Но стремление к точности заставляет отбирать формы поведения, которые более устойчивы и доступны измерению в денежной форме. В итоге эмпирические наблюдения над поведением человека и рабочие оптимизационные модели расходятся все дальше и дальше.

Последняя точка в этом расхождении ставится в «споре о методах» (Methodenstreit) К. Менгера с лидером молодой немецкой исторической школы *Г. Шмоллером* (1838–1917) в 1883–1884 гг.[18] Победа К. Менгера означала разрыв основной ветви экономической теории с историко-социологическими течениями. Наступает пора ее профессионализации и оттачивания рабочих инструментов. Фигуры наподобие Й. Шумпетера, не оставляющие попыток синтеза и говорящие о необходимости включения в экономический анализ экономической социологии, остаются в гордом одиночестве.

Этап профессиональной зрелости. Он наступает в 20–30-х годах XX в. и связывается в первую очередь с развитием основного *неоклассического направления* (mainstream) в сторону его дальнейшей формализации. В духе В. Парето происходит освобождение эко-

---

[15] Менгер называет это «социологическим способом» объяснения (см.: *Менгер К.* Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности. СПб.: Цезерлинг, 1894. С. 158, 164–166, 269).

[16] «То наблюдение, которое мы сперва сделали над изолированным индивидом, а затем над маленьким обществом, временно отделенным от остальных людей, равным образом относится и к более сложным отношениям народа и человеческого общества вообще» (*Менгер К.* Основания политической экономии. С. 115).

[17] См.: *Маршалл А.* Принципы экономической науки. Т. 1. С. 83.

[18] К. Менгер отвергает методологический коллективизм историков, критикует номиналистические позиции Г. Шмоллера и отстаивает правомерность дедуктивного выведения законов в противовес эмпирическому описательному подходу (изложение ключевых позиций Methodenstreit см.: *Bostaph S.* The Methodological Debate Between Carl Menger and the German Historicists // Atlantic Economic Journal. September 1978. Vol. VI. No. 3. P. 3–16).

номической теории от всякого рода «психологизмов» (П. Самуэльсон и др.): уже не важно, что и по каким причинам максимизируется, важны приписываемые человеку логика выбора и последовательность действий.

В результате *«кейнсианской революции»* достраиваются этажи макроэкономической теории. При этом *Дж. Кейнс* (1883–1946) хотя и не отказывается от методологического индивидуализма, но ослабляет эту предпосылку. Он указывает на то, что индивидуальные рациональные действия далеко не всегда приводят к соответствующему результату на социальном уровне и что существует иная, надындивидуальная рациональность.

Кейнс активно оперирует психологическими факторами (склонность к сбережению, предпочтение ликвидности и т.п.) в определении макроэкономических зависимостей и даже формулирует психологические законы. Однако этот психологизм формален и служит для обоснования единообразия человеческих действий. Кажется, что введенные предпочтения принадлежат обществу вне времени и человеку без национальности[19].

Альтернативное направление представлено *новой австрийской школой* (Л. Мизес, 1889–1972; Ф. Хайек, 1899–1992). Если в предположениях Кейнса человек еще в какой-то мере свободен от утилитаризма — способен ограничивать свой эгоизм, ставить моральные проблемы, то человек у Ф. Хайека просто следует традиции и «приспосабливается к неизвестному». Конкуренция производит отбор рациональных и иррациональных правил поведения, часть которых закрепляются в традициях. Ф. Хайек придерживается позиций *эволюционного либерализма.* Его общий порядок не является продуктом человеческого разума, он возникает спонтанно — в результате множества частных решений индивидов, использующих доступное им «рассеянное знание»[20].

Еще 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 пла-

---

[19] Что касается психологических законов Дж. Кейнса, то «их психологизм выражается прежде всего в том, что полученные эмпирическим путем закономерности изменения потребления в связи с изменением дохода объясняются некими внутренними склонностями человека» (*Макашева Н.А.* Этические основы экономической теории. М.: ИНИОН, 1993. С. 46).

[20] См.: *Хайек Ф.* Пагубная самонадеянность: ошибки социализма. М.: Новости, 1992.

на[21]. Трудности, по его мнению, начинаются с появлением нескольких независимых индивидов. Их ожидания могут вступать во взаимный конфликт. К тому же стоит одному изменить свои планы, — а это может произойти из-за изменения вкусов или под воздействием новых фактов, узнанных случайно или в результате специальных усилий, — равновесие тут же нарушится. Закономерно ставится вопрос о роли социальных институтов как устойчивых комплексов регулирующих правил, норм и установок в приобретении и распределении знания между индивидами.

На протяжении первой половины XX столетия развивалась и более радикальная альтернатива неоклассическому направлению в лице *«старого» институционализма*. Первые американские институционалисты (Т. Веблен, У. Митчелл, Дж. Коммонс) отказываются от атомистического подхода к человеку в пользу органицизма. Институты объявляются самостоятельным предметом изучения. Человек «старой» институциональной школы следует не только интересу, но и привычке; его предпочтения изменяются с течением времени; он объединяется в группы и способен вступать в конфликты по поводу властных полномочий. Впрочем, школа как таковая в этот период не возникает, поскольку первым институционалистам не удалось выработать единой методологии и четкой системы понятий. Так, у родоначальника направления американского экономиста и социолога *Т. Веблена* (1857–1929) исследование институтов перемежается суждениями об инстинктах, напрямую выходящими на биологические метафоры человека (следует упомянуть инстинкты к мастерству и соперничеству, самосохранению и завистному сравнению); объяснение институциональных изменений экономическими силами («денежными затруднениями») соседствует с субординацией денежных мотивов в процессе демонстративного потребления[22].

Привлекает внимание практически не известная у нас фигура *Дж. Коммонса* (1862–1945). Он исходит из примата коллективного действия, определяет институты как «коллективное действие, контролирующее индивидуальное действие», и разрабатывает концепцию контрактной экономики, построенной на договорных отно-

---

[21] В концепции равновесия «принимается предположение совершенного рынка, где каждое событие мгновенно становится известно каждому участнику... Кажется, «экономический человек», — этот скелет в шкафу, которому мы молились и поклонялись, — вернулся через черный ход в виде квази-всеведущего (quasi-omniscient) индивида» (Hayek F.A. Economics and Knowledge //Economica, February 1937. Vol. IV. No. 13. P. 44–45).

[22] См.: *Веблен Т.* Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 139–140, 200–206 и др.

шениях организованных групп давления (pressure groups) в виде корпораций, профсоюзов и политических партий. Терминология Коммонса не конвенциональна для экономической теории и насыщена правовыми категориями[23].

В целом работы первых институционалистов оказались на обочине экономической теории, большинство экономистов сочло их умозаключения дорогой в никуда. Но их роль в постановке многих важных проблем признается и по сей день[24].

В этот период утрачивает остатки влияния молодая немецкая историческая школа (ее линия продолжается скорее эконом-социологами, нежели экономистами). И даже в Германии неоклассика празднует победу. Параллельно из критики «историков» возникает особое течение *ордолиберализма* «фрайбургской школы». Ее лидер *В. Ойкен* (1891–1950) выступает за сочетание теоретической однородности с принципом историзма. Человек предстает у него в виде целой галереи типов, соответствующих разным «хозяйственным порядкам»[25]. При этом формула каждого типа складывается из ограниченного числа фиксированных принципов, а именно:

- объективное или субъективное следование экономическому принципу;
- постоянство или изменчивость уровня потребностей;
- следование принципу максимизации дохода;
- долгосрочность планов;
- сила традиционных связей.

После Второй мировой войны набирает силу *административный бихевиоризм* (Г. Саймон и др.), рассматривающий не только результаты рационального выбора (substantive rationality), но и сам процесс принятия решений, с учетом предела когнитивных возможностей человека (procedural rationality)[26]. Неоклассическая экономика информации (Дж. Стиглер и др.) исходит из того, что че-

---

[23] См.: *Commons J.* Economics of Collective Action. Madison. University of Wisconsin Press, 1970 (1950). P. 23–35.

[24] См.: *Hodgson G.* The Return of Institutional Economics /*Smelser N., Swedberg R.* (*eds.*). The Handbook of Economic Sociology. Princeton. Princeton University Press, 1994. P. 58–76.

[25] «Как и при исследовании многообразных хозяйственных *форм*, мы должны отказаться от обычных затасканных схем и в отношении хозяйствующего человека, чтобы увидеть *человека* в экономике таким, каким он был и каков он есть» (*Ойкен В.* Основы национальной экономии. М.: Экономика, 1996. С. 279).

[26] См.: *Саймон Г.* Рациональность как процесс и продукт мышления // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 27.

ловек ищет лучшие варианты до тех пор, пока издержки поиска не превысят ожидаемую экономию. По мнению *Г. Саймона* (р. 1916), человек ведет себя вполне рационально, но его интеллект и вычислительные способности ограничены («intendedly rational but only limitedly so»). Зачастую он не доходит до оптимального решения, останавливаясь на каком-то приемлемом для него варианте. Таким образом, его действия характеризуются не совершенной, а «ограниченной рациональностью» (bounded rationality)[27] (подробнее о рациональности экономического действия см. в лекции 4).

Утверждение Г. Саймона о том, что «человеческое поведение, пусть даже рациональное, не может описываться горсткой инвариантных признаков»[28], можно считать призывом к активному ревизионизму в области экономической теории, эпоха которого наступила приблизительно в середине 60-х годов.

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[29]. 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 сте-

---

[27] «Бихевиористские теории рационального выбора — теории ограниченной рациональности — не обладают простотой, присущей классической теории. Но в качестве компенсации, их предположения относительно человеческих способностей много слабее. Тем самым, выдвигаются более скромные и более реалистичные требования к знаниям и вычислительным способностям людей. Эти теории также не предсказывают, что люди достигают равенства предельных издержек и вознаграждений» (*Simon H.* Rational Decision Making in Business Organizations // American Economic Review. September 1979. Vol. 69. No. 4. P. 496).

[28] *Simon H.* Rational Decision Making in Business Organizations // American Economic Review. September 1979. Vol. 69. No. 4. P. 510.

[29] «Теория не может быть проверена прямым сопоставлением ее предпосылок с «реальностью»... Полный «реализм», очевидно, недостижим, а вопрос о том, является ли теория «достаточно» реалистичной, может быть разрешен только исходя из того, дает ли она достаточно хорошие для данной цели предсказания или лучшие предсказания по сравнению с альтернативными теориями» (*Фридмен М.* Методология позитивной экономической науки // Thesis, 1994. Т. 2. Вып. 4. С. 49). «Чем более важной является теория, тем более нереалистичны (в указанном смысле) ее предпосылки» (там же. С. 29).

пень его информированности. На этой волне утверждаются очень разные направления экономической теории, которые можно считать «мягкими альтернативами» традиционной неоклассики. На них мы остановимся несколько подробнее.

Теории рационального выбора (rational choice). Суть любой теории рационального выбора заключается в следующей предпосылке: *среди возможных альтернатив действия человек выбирает то, что, согласно его ожиданиям, наилучшим образом соответствует его интересам при условии заданности его личных предпочтений и ограничений внешней среды*[30]. В рамках данной теории сформировалось несколько направлений, одно из которых представлено *чикагской школой*. Ее наиболее яркие представители *Г. Беккер* (р. 1930) и *Дж. Стиглер* (р. 1911). В стремлении расширить сферы применения экономической логики они распространяют концепцию накопления капитала на трудовое и потребительское поведение человека. При этом они не считают анализ вкусов и предпочтений «запретной зоной», отданной на откуп другим социальным наукам. Постулируется утверждение о постоянстве вкусов во времени и их одинаковости для разных индивидов и групп (причем не как логическая предпосылка, а как характеристика реального экономического поведения)[31]. Теоретики чикагской школы не считают, что человек обладает всей полнотой информации. Однако это не мешает рациональности его поведения. Напротив, именно экономная трата ресурсов на некий оптимальный объем информации и пренебрежение к информационным излишествам (rational ignorance) становятся важным элементом рациональности.

Общая формула поведения человека, по Г. Беккеру, такова: «Участники максимизируют полезность при стабильном наборе предпочтений и накапливают оптимальные объемы информации и других ресурсов на множестве разнообразных рынков»[32]. А все изменения в поведении объясняются изменениями цен и доходов.

---

[30] «Сталкиваясь с проблемой выбора способов действия, люди обычно делают то, что, по их мнению, должно привести к наилучшему результату. В этом обманчиво простом суждении суммирована вся теория рационального выбора... Рациональный выбор связан с нахождением наилучших средств для заданных целей» (*Elster J.* Nuts and Bolts for the Social Sciences. Cambridge. Cambridge University Press, 1989. P. 22, 24).

[31] «Вкусы не изменяются по любому капризу, и сколь-либо значимых различий во вкусах между людьми нет. В нашей интерпретации спорить о вкусах — все равно, что спорить о Скалистых горах: те и другие через год будут там же, где и сегодня, и они одинаковы для всех людей» (*Stigler G.J., Becker G.S.* De Gustibus Non Est Disputandum // The American Economic Review. March 1977. Vol. 67. No. 2 P. 76).

[32] *Беккер Г.* Экономический анализ и человеческое поведение // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 38.

При этом вовсе не требуется, чтобы агенты осознавали стремление к максимизации полезности или вербализовали стереотипы поведения. Примечательно в данном отношении, что экономический подход в беккеровском варианте настолько универсален, что вполне применим, по его собственному мнению, к анализу поведения животных[33].

Особая разновидность теории рационального выбора — *теория игр*, которая несколько отходит от атомистической предпосылки в отношении поведения человека, обращая внимание на взаимообусловленность индивидуальных решений и зависимость вознаграждений от поведения других агентов. Причем, демонстрируется, что рациональное следование всех участников индивидуальному интересу способно приводить к худшим последствиям для каждого из них. Теория игр экспериментальным путем пытается ответить на принципиальный вопрос: «При каких условиях возникает кооперация в мире эгоистов при отсутствии централизованной власти»[34].

Механизмом спонтанной выработки доверия между эгоистами в теории игр становится следование принципу взаимности (reciprocity) как наиболее разумной стратегии ситуативного поведения, соответствующей к тому же эмоциональному строю человека (платить добром за добро, а злом за зло предписывает самая выигрышная игровая стратегия Tit for Tat). Важно то, что индивиды остаются изолированными (в знаменитой «дилемме заключенного» они буквально разделены каменными застенками), лишенными возможности обсуждать свои или чужие решения, им остается только реагировать на их последствия.

Другое направление развивается представителями *вирджинской школы* (Дж. Бьюкенен, В. Ванберг, Дж. Таллок), которые пытаются переосмыслить теорию рационального выбора с позиций нормативного индивидуализма. В отличие от индивидуализма текущих действий в моделях чикагской школы и теории игр, здесь человек уже не максимизирует полезность в каждом акте своего выбора, снова и снова приспосабливаясь к возникшей ситуации. Он зачастую следует готовым правилам, усвоенным в результате адаптивного обучения (adaptive learning) на основе прошлого опыта. Вместо того, чтобы калькулировать выгоды и издержки в каждом отдельном действии, индивид осуществляет выбор на другом уровне — между правилами поведения. Причем выбор этот вполне

---

[33] См.: *Becker G.* A Treatise on the Family. Cambridge, Harvard University Press, 1994 (1981). P. 322.

[34] *Axelrod R.* The Evolution of Cooperation. N.Y., Basic Books, 1984. P. 3.

рационален, поскольку соответствует его долгосрочным интересам[35]. В результате мы приходим к понятию рациональной морали, и репутация становится еще одной разновидностью человеческого капитала.

Лидер вирджинской школы *Дж. Бьюкенен* (р. 1919) уверен, что методы анализа рыночного поведения можно применять к исследованию любой сферы деятельности, в том числе политики, ибо всюду люди руководствуются одними и теми же мотивами. Так, в политике ими движут отнюдь не альтруистические или нравственные склонности, а достижение политического согласия происходит аналогично свободной торговле на рынке[36].

Работам чикагской и вирджинской школ, относимым к разряду теорий общественного выбора (public choice), несколько противостоит *теория социального выбора* (social choice), которая еще менее ортодоксальна в обращении с некоторыми исходными неоклассическими предпосылками. Теоретики социального выбора (А. Сен, Ю. Эльстер, Дж. Ремер) активно вводят в экономическую теорию этическое начало. Взгляды, ограничивающие мораль в экономике рамками личной выгоды, они решительно отвергают как примитивные. Но все же, по их мнению, преувеличивать значение этических мотивов не следует, ибо в хозяйственной реальности они проявляются достаточно редко. По сравнению с интересом альтруизм в экономике — это крайне дефицитный ресурс и довольно шаткая опора[37].

Итак, хотя эгоистическому интересу отдается явный методологический приоритет, тем не менее указывается на существование оснований действия, не сводимых к этому интересу. Факторами формирования таких общностей как семья, класс или организа-

---

[35] «То, что индивид может, ничего не калькулируя, совершать моральные поступки, не означает, что сфера индивидуальной морали вовсе остается вне всякой калькуляции. Основной вопрос заключается в том, на каком уровне сравниваются выгоды и издержки» (*Vanberg V.J.* Rules and Choice in Economics. London, Routledge, 1994. P. 57).

[36] «Политика есть сложная система обмена между индивидами, в которой последние коллективно стремятся к достижению своих частных целей, так как не могут реализовать их путем обычного рыночного обмена. Здесь нет других интересов, кроме индивидуальных» (*Бьюкенен Дж.* Конституция экономической политики // Вопросы экономики, 1994. № 6. С. 108).2

[37] «Очевидно, нравственность — действительно редкий ресурс. Из этого следует, что мы должны улучшать структуру побудительных мотивов с тем, чтобы не апеллировать к большей нравственности, чем та, которой мы обладаем» (*Олсон М.* Роль нравственности и побудительных мотивов в обществе // Вопросы экономики, 1993. № 8. С. 31). Об этических началах экономической теории см. также: *Сен А.* Об этике и экономике. М.: Наука, 1996 (1987).

ция становится «приверженность» (commitment) (*А. Сен*, р. 1933)[38] и действие «социальных норм» (*Ю. Эльстер*, р. 1940) (подробнее см. лекцию 4). При этом коллективное поведение следует объяснять не каким-то одним мотивом (не важно, эгоизм это или альтруизм), а сразу несколькими мотивами, которые взаимно усиливают друг друга.

По-своему решает сложную проблему обеспечения общественных благ как продукта коллективного действия *М. Олсон* (р. 1932). В традиционной экономической теории организация является продуктом спонтанного действия индивидов. Однако рационально действующий индивид не заинтересован лично участвовать в деятельности больших групп (профсоюзов, политических партий), где наличие или отсутствие его личного вклада не меняет кардинально общей ситуации. Даже нуждаясь в коллективном благе, он склонен сэкономить свои ресурсы и «проехать» за счет других. Проблема «безбилетника» (free rider) становится настоящим камнем преткновения для производства общественных благ, причем, она порождается не недостатком когнитивных способностей, не ошибочными расчетами или отсутствием информации, а напротив, сугубо рациональными установками индивидов[39]. Возникает необходимость принуждения и особых избирательных стимулов как неотъемлемых элементов всякой достаточно крупной организации. Таким образом, если теория игр показывает, как вырабатываются нормы доверия на рынке, то теория коллективного действия раскрывает механизм образования организаций.

К числу *общих предпосылок* теорий рационального выбора относятся следующие:

- строгое следование принципу методологического индивидуализма;
- превращение субъективной рациональности индивида в основу принятия решений;

---

[38] «Приверженность (commitment) заключается в выборе действия, ведущего к уменьшению ожидаемого вознаграждения по сравнению с возможным альтернативным действием... Основной тезис заключается в необходимости освоить приверженность как одну из поведенческих черт» (*Sen A.* Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory / *Hahn F., Hollis M.* (*eds.*) Philosophy and Economic Theory. N.Y., Oxford University Press, 1979. P. 96, 109).

[39] «На самом деле не факт, что идея о действии групп во имя своих собственных интересов логически следует из предпосылки о рациональном и эгоистичном поведении... до тех пор, пока не существует какого-либо принуждения или группа недостаточно мала, рациональные, своекорыстные индивиды не будут прилагать никаких усилий к достижению общегрупповых целей» (*Олсон М.* Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1996. С. 2).

- сохранение предпосылки об автономности решений индивида, опирающегося скорее на личный опыт, чем на социальные связи;
- расширительное толкование рациональности как последовательного поведения, включающего следование нормам и правилам;
- очищение мотивов поведения от непременных гедонистических наслоений;
- ограничение предположений о степени информированности индивида.

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[40]. По сравнению со старыми институционалистами, грешившими историко-описательным подходом, новые институционалисты находятся в большем ладу с неоклассической теорией. Они, скорее, пытаются расширить ее возможности в области микроэкономики за счет обращения к анализу экономических институтов[41]. По определению одного из лидеров направления Д. Норта, «институты представляют собой правила игры в обществе или, более формально, ограничения, которые оформляют взаимодействия между людьми... Институты снижают неопределенность, структурируя повседневную жизнь»[42]. Здесь не просто подчеркивается важность институтов, последние становятся полноправными объектами экономического анализа. И основное внимание новых институционалистов привлекают понятия прав собственности и трансакционных издержек.

В традиционном понимании собственность рассматривается как абсолютное право на ресурсы (средства производства и рабочую силу) в духе Кодекса Наполеона. *Теория прав собственности* утверждает, что неправомерно отождествлять собственность с материальными объектами, она представляет собой «пучки» прав на совершение действий с этими объектами: использовать их, при-

---

[40] См.: *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.

[41] См.: *Furubotn E.G., Richter R.* The New Institutional Economics: An Assessment / *Furubotn E.G., Richter R.* (*eds.*) The New Institutional Economics. Tübingen, J.C.B. Mohr, 1991. P. 1.

[42] *North D.C.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge. Cambridge University Press, 1992. P. 3. А вот еще одно определение: «Институты — это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» (*Норт Д.К.* Институты и экономический рост: историческое введение // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 73).

сваивать получаемый от них доход, изменять их форму и местонахождение. Главный тезис — структура прав собственности воздействует на распределение и использование ресурсов особыми и доступными предсказанию путями[43].

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. С измерением этих издержек возникают немалые проблемы, но использование данной категории позволяет обратиться к анализу *контрактных отношений*, которые стандартной микроэкономикой попросту игнорировались, ибо последняя предусматривала только одну, достаточно идеализированную систему прав собственности. В институциональной же экономической теории человек выступает как контрактор. Именно контрактные отношения становятся эффективными средствами обмена «пучками» прав собственности. А новые права собственности возникают тогда, когда индивиды или группы находят выгодным изменить отношения и готовы взять на себя соответствующие издержки. Стоимостные расчеты, таким образом, транслируются в область отношений собственности.

Контракты тоже рассматриваются по-разному. *Теория агентских отношений* (agency theory) предлагает модель «принципал — агент». Ее суть состоит в следующем: агент (исполнитель) выбирает способы действия, которые влияют на благосостояние обеих сторон; принципал (менеджер, предприниматель) контролирует только результаты действия и к тому же не в состоянии точно отделить собственный вклад агента от влияния внешней среды; в условиях асимметричной информации принципал пытается в результате разовых переговоров заключить полный (всеобъемлющий) контракт на весь срок работы, который как правило невелик и по истечению которого обе стороны вправе расстаться[44].

---

[43] «Что оказывается в собственности, так это общественно признанные права на совершение действий... Не ресурсы сами по себе выступают объектом собственности, но пучки или порции прав на использование ресурсов» (*Alchian A.A., Demsetz H.* The Property Right Paradigm // The Journal of Economic History. Vol. 33. March 1973. P. 17). См. также: *Pejovich S.* Fundamentals of Economics: A Property Right Approach. Dallas, The Fisher Institute, 1979.

[44] См.: *Alchian A.A., Demsetz H.* Production, Information Costs, and Economic Organization // American Economic Review, 1972. Vol. 62, No. 5. P. 777, 783.

Теория трансакционных издержек (transaction cost theory) обращает внимание на проблемы выполнения контракта. У Г.Саймона заимствуется предпосылка ограниченной рациональности индивидов и указывается на важную роль оппортунизма в их поведении, связанного с обманом, воровством, сокрытием или искажением информации. В подобных условиях невозможно предусмотреть в контракте все будущие неувязки. И вместо краткосрочного классического контракта как разового обмена правами между «незнакомцами», заключается неполный контракт (incomplete contract) или контракт-отношение (relational contract), связанный с долгосрочными деловыми связями, постоянными контактами и периодическими согласованиями условий без обращения к помощи суда и прочих посредников[45]. Многообразие контрактных отношений объясняется специфическим характером вложений, степенью неопределенности, частотой трансакций. Руководящий принцип, говоря словами *О. Уильямсона* (р. 1932), гласит: «Организуй трансакции так, чтобы экономить на ограниченной рациональности, одновременно предохраняя себя от оппортунизма».

Различают два вида институционализма: первый рассматривает правила и нормы как заданные ограничения или устойчивые формы действий, второй же задается вопросом о происхождении самих институтов. Скажем, рассуждения О. Уильямсона принципиально внеисторичны. Этот пробел призвана заполнить *новая экономическая история*, ставящая своей задачей, по выражению ее наиболее видного представителя *Д. Норта*, выработку теоретической схемы для анализа исторически обусловленных препятствий на пути экономического роста.

Приверженцы новой институциональной теории в целом придерживаются позиций *эволюционного рационализма*. Считается, что появление и развитие институтов есть результат их спонтанной самоорганизации, проистекающей из интересов рациональных субъектов. Рынок представляет набор институтов, далеко не все из которых повышают экономическую эффективность. В конечном счете конкуренция производит естественный отбор, сохраняя институты, более эффективные в решении экономических проблем (здесь видна преемственность с институциональными воззрениями Ф. Хайека). Д. Норт, однако, дополнительно указывает на то, что политическим системам свойственно производить

---

[45] «Безличные контрактные связи заменяются отношениями, в которых имеет значение взаимное признание сторон (pairwise identity)» (*Williamson O.E.* Transaction Cost Economics and Organization Theory / *Smelser N., Swedberg R. (eds.)*. The Handbook of Economic Sociology. P. 91).

неэффективные права собственности в интересах власть предержащих. И в отличие от перечисленных нами институционалистов, он привлекает внимание к процессу совершенствования институциональных условий.

Для Д. Норта характерно также подчеркивание важности неформальных норм. «Мы считаем, — пишет он, — что экономика и вся жизнь современного западного мира организована формальными законами и правами собственности. Между тем даже в наиболее развитых экономиках формальные правила составляют небольшую (хотя и очень важную) часть общей совокупности ограничений, которыми обставляется наш выбор»[46]. И все же новых экономических историков интересуют скорее не сами институты, а то, как они влияют на экономические решения. К нормам же они приближаются с привычными экономическими мерками стоимостных оценок[47].

Как выглядит человек в новой институциональной теории по сравнению с традиционным маржинализмом? Здесь делается явный акцент на действиях индивидов в противоположность действию фирм. Индивиды, обладая устойчивыми предпочтениями, максимизируют полезность не только в сфере потребительского выбора, но и во всех своих действиях, включая организацию предприятий. При этом способности индивидов приобретать и осваивать информацию ограничены (предпосылка о рациональности ослаблена). Кроме того, они склонны к оппортунистическому поведению (предпосылка следования собственному интересу усилена)[48].

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[49]*, то современная экономическая теория все более превращается в теорию рацио-*

---

[46] *North D.C.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance. P. 36.

[47] «Правила обычно образуют иерархические структуры, так что каждое следующее изменить дороже, чем предыдущее» (*Норт Д.К.* Институты и экономический рост: историческое введение // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 79).

[48] См.: *Williamson O.E.* The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. N.Y, The Free Press, 1985. P. 44–47. К числу значимых фигур институционального направления следует отнести также Дж.К.Гэлбрейта и Р.Хайлбронера.

[49] См. классическое определение Л.Роббинса начала 30-х годов: «Экономическая наука — это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление» (*Роббинс Л.* Предмет экономической науки // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 18).

нального 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.

Одни экономисты не скрывают своих «империалистических» намерений, распространяя экономическую методологию на проблемы дискриминации и преступности, сферы образования и семейных отношений (Г. Беккер), политическую деятельность (Дж. Бьюкенен, Дж. Стиглер), правовую систему (Р. Познер), развитие языка (Дж. Маршак) и т.п.[50] Другие, напротив, указывают на плодотворность привлечения методов социологии и других социальных наук к анализу экономических проблем. Можно привести примеры «психо-социо-антропо-экономики» Дж. Акерлофа или «политической экономики» (political economics) А. Хиршмана.

По мнению *А. Хиршмана* (р. 1915), согласно традиционной экономической теории, люди и фирмы действуют на пределе своих возможностей, а в случае провала все, кто могут, покидают «тонущий корабль». Хиршман в противовес этому указывает на существование, помимо конкуренции, других механизмов «лечения» последствий неэффективного рыночного поведения. Клиенты и партнеры не только покидают фирму, испытавшую затруднения (вариант «ухода»), но также пытаются активно воздействовать на ее решения в форме прямых протестов (вариант «голоса»). Выбор между экономическим механизмом «ухода» (exit) и политическим механизмом «голоса» (voice) во многом определяется степенью лояльности контрагентов. В итоге Хиршман призывает к исследованию рыночных и нерыночных сил как равноправных механизмов[51].

---

[50] В радикальной форме амбиции «экономического империализма» выражены Дж. Хиршлейфером: «Есть только одна социальная наука. Что придает экономикс ту наступательную империалистическую мощь, так это истинно универсальная применимость наших аналитических категорий... Таким образом, экономикс действительно образует универсальную основу (universal grammar) всех социальных наук» (*Hirshleifer J.* The Expanding Domain of Economics // American Economic Review, 1985. Vol. 75. No. 6. P. 53).

[51] «Уход и голос, т.е. рыночные и нерыночные силы, или экономические и политические механизмы введены как два принципиальных действующих фактора совершенно равной значимости» (*Hirschman A.O.* Exit, Voice, and Loyalty: Response to Decline in Firms, Organizations, and States. Cambridge, Harvard University Press, 1970. P. 19).

В целом некогда «периферийные» направления экономической теории, вторгающиеся в области социологии и других социальных наук, пережили трудные времена. Ныне они намного более благосклонно принимаются сообществом экономистов и начинают претендовать на место в «теоретическом ядре». Достаточно посмотреть на список лауреатов Нобелевской премии по экономике, которую получили: теоретики рационального выбора Дж. Бьюкенен и Р. Фогель; институционалисты Г. Мюрдаль и Д. Норт; основатель теории трансакционных издержек Р. Коуз и бихевиорист Г. Саймон (единственный «полусоциолог»). А главный «интервент» Г. Беккер (тоже нобелевский лауреат) возглавлял в качестве Президента Американскую экономическую ассоциацию.

Заключение. 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[52]. 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.

Наконец, несмотря на возникающий порою интерес к историческим и социологическим проблемам, большинство экономистов остаются на принципиально внеисторических позициях. Никто особенно не возражает против того, чтобы учитывать факт развития. Но многие вслед за К. Менгером считают это требование ба-

---

[52] «Экономисты предпочитают когнитивную психологию культурной антропологии» (*DiMaggio P.* Culture and Economy / *Smelser N., Swedberg R. (eds.)*. The Handbook of Economic Sociology. P. 29).

нальностью, полагая, что исторические формы и так даны нам сегодня в своем снятом виде. Фактически в качестве универсальной предпосылки берется частнокапиталистический порядок.

То, как складывались альтернативные подходы к поведению человека, мы рассмотрим в следующей лекции.

Лекция 2. ЭВОЛЮЦИЯ «СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА»

Проследив эволюцию экономических взглядов на природу хозяйственного поведения человека, подойдем к проблеме с другой, социологической точки зрения и рассмотрим основные этапы формирования экономико-социологической мысли.

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.

Доклассический этап. 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. Присоединяясь к Ж. Сисмонди (1773–1842), социалисты считают невозможной спонтанную гармонию экономических интересов. Ошеломленные развернувшейся конкуренцией и жестокостью первых предпринимателей, они указывают на бедствия пролетаризации и принципиальную конфликтность интересов, ведущие к неизбежной классовой борьбе. Человек, по их мнению, выступает продуктом разрушительной экономической среды. Следовательно изменить человека можно, лишь преобразуя эту среду[1].

Особняком на этом этапе стоит фигура немецкого экономиста Ф. Листа (1789–1846), противопоставившего «космополитической»,

---

[1] Подробнее о взглядах социалистов см.: *Жид Ш., Рист Ш.* История экономических учений. М.: Экономика, 1995. С. 165–210.

по его выражению, экономической теории А. Смита и Ж.Б. Сэя свою *национальную систему политической экономии*. В качестве самостоятельного субъекта у него выступает нация, подчиняющая себе действия индивидов[2]. Если обособленный индивид движим личной выгодой и склонностью к обмену, то цели нации состоят в обеспечении безопасности и развитии ее производительных сил.

Важное место в критике либеральной политической экономии занимает *немецкая историческая школа*, представленная такими именами как В. Рошер (1817–1894), Б. Гильдебранд (1812–1878), К. Книс (1821–1898). Ее кредо можно выразить пятью принципами.

1. *Историзм*: хозяйственная жизнь на разных исторических этапах и у разных народов имеет свою специфику[3].

2. *Анти-индивидуализм*: особым субъектом выступает народ с присущими ему нравами, вкусами, образом жизни и даже физическими способностями; важная составляющая природы человека определяется его принадлежностью к специфической, исторически развивающейся целостности.

3. *Анти-экономизм*: призыв «в каждом явлении народного хозяйства — иметь в виду не только их одних, но всю народную жизнь, в ее целостности»[4].

4. *Эмпиризм*: народное хозяйство следует изучать не на уровне общих законов, а конкретно, путем исследования фактов, вооружившись статистическими инструментами.

5. *Нормативизм*: попытка утвердить политическую экономию не как «естественное учение человеческого эгоизма», а как «науку нравственную»[5].

В критике классической политэкономии с немецкими историками многое сближает основателя социологии *О. Конта* (1798–1857), представляющего социологию как наиболее конкретную,

---

[2] «Эта доктрина (либералов. — В.Р.), — заявляет Ф. Лист, — явно имеет дело с одними только индивидами и с универсальной республикой, охватывающей всех членов человеческой расы. Но данная доктрина опускает существенную промежуточную ступень между индивидом и миром как целым. Это нация, объединяющая своих членов патриотической связью» (*List F.* The Natural System of Political Economy. London, Frank Cass, 1983 (1837). P. 29).

[3] «Человек, как существо общественное, есть прежде всего продукт цивилизации и истории, и... его потребности, его образование и его отношения к вещественным ценностям, равно как и к людям, никогда не остаются одни и те же, и географически и исторически беспрерывно изменяются и развиваются вместе со всею образованностью человечества» (*Гильдебранд Б.* Политическая экономия настоящего и будущего. СПб.: Безобразов, 1860. С. 19).

[4] *Рошер В.* Начала народного хозяйства: Руководство для учащихся и для деловых людей. Т. 1. М.: Грачев, 1860. С. 58.

[5] См.: *Гильдебранд Б.* Указ. соч. С. 22, 227.

резюмирующую позитивную науку, завершение системы наук. О. Конт умаляет значение экономики и политики по сравнению с наукой и моралью. В его классификации наук политической экономии даже не находится особого места (предполагается, что это лишь одна из ветвей социологии). Конт обвиняет экономистов в схоластической игре простыми понятиями, которые все более приближаются к метафизическим сущностям; критикует их за отрыв экономических явлений от социального целого[6].

У самого Конта человек чувствителен, деятелен и разумен. Причем, побуждения к деятельности у него идут в первую очередь от чувств, а разум выполняет контрольные функции. Человек эгоистичен, но эгоизм не исчерпывает его природы, каковая полагается неизменной. Исходя из приоритета целого над частью, Конт представляет общество как самостоятельную силу, которая держится на согласии умов, на «консенсусе» мнений[7].

Таким образом, на первом этапе элементы будущего экономико-социологического подхода оформляются в среде самих экономистов альтернативного (нелиберального) толка. Социология еще слишком слаба, а первые социологи не слишком интересуются экономическими вопросами.

Классический этап. В социологии он открывается трудами *К. Маркса,* в которых экономико-детерминистские элементы переплетаются с элементами социологического и философско-утопического подходов (примерами служат теория формационного развития, концепции отчуждения, эксплуатации, саморазвития личности). Р. Арон называл К. Маркса «экономистом, стремящимся быть социологом». Мы придерживаемся прямо противоположной точки зрения. Пытаясь добросовестно следовать канонам классической политической экономии, Маркс постоянно выходит на неэкономические вопросы, оставаясь фигурой маргинальной, «междисциплинарной»[8].

---

[6] «Экономический или производственный анализ общества не может быть позитивно осуществлен, если не учитывать интеллектуального, морального и политического анализа либо прошлого, либо настоящего общества: так что это иррациональное разделение есть неопровержимый признак по существу метафизического характера учений, которые на нем базируются» (цит. по: *Арон Р.* Этапы развития социологической мысли. М.: Прогресс-Универс, 1993. С. 134).

[7] См.: *Давыдов Ю.Н.* Контовский проект науки об обществе / Очерки по истории теоретической социологии XIX — начала XX века. Отв. Ред. Ю.Н. Давыдов М.: Наука, 1994. С. 26, 43.

[8] «В Марксовой теории социология и экономическая теория пронизывают друг друга... Все основные концепции и положения являются здесь одновременно экономическими и социологическими и имеют одинаковое значение на обоих уровнях... Не может быть никакого сомнения в том, что тем самым в анализ вливает-

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»[9]. 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».

Существенно также то, что К. Маркс, оставаясь утилитаристом, выходит за пределы индивидуального действия в сферу классовых отношений. Место индивидуальных эгоистов у него, таким образом, занимают эгоисты коллективные: классы эксплуататоров и эксплуатируемых, которые довольно последовательно стремятся к реализации своих (в первую очередь, материальных) интересов.

Жесткую критику политической экономии в стиле О. Конта на рубеже XX столетия продолжает *Э. Дюркгейм* (1858–1917), ведя огонь как минимум по четырем направлениям. Во-первых, он отрицает экономизм в объяснении социальных явлений. Так, рассматривая функции разделения труда, он показывает, как экономические результаты последнего подчиняются процессу формирования социального и морального порядка, цементирующей данное сообщество солидарности, которую невозможно вывести из экономического интереса[10]. Во-вторых, в работах Э. Дюркгейма мы сталкиваемся с резким отрицанием индивидуалистских пред-

---

ся живительная сила. Воображаемые концепции экономической теории начинают дышать» (*Шумпетер Й.* Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995. С. 85). Это заключение Шумпетера заслуживает внимания, несмотря на завышенную, как нам кажется, оценку тесноты междисциплинарной связи.

[9] «Чем больше мы углубляемся в историю, тем в большей степени индивидуум, а следовательно и производящий индивидуум, выступает несамостоятельным, принадлежащим к более обширному целому» (*Маркс К.* Введение (Из экономических рукописей 1857–1858 годов) / *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 12. С. 710).

[10] «Интерес в самом деле наименее постоянная вещь на свете. Сегодня мне полезно соединиться с вами; завтра то же основание сделает из меня вашего врага. Такая причина, следовательно, может породить только мимолетные сближения и кратковременные ассоциации» (*Дюркгейм Э.* О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991. С. 193).

посылок. Общество с его точки зрения есть нечто большее, чем совокупность атомов, оно самостоятельно и первично по отношению к индивиду, который во многом является продуктом коллективной жизни[11]. В-третьих, он критикует ограниченность утилитаристского подхода к человеческим мотивам. Альтруизм в поведении человека, по мнению Э. Дюркгейма, укоренен не менее, чем эгоизм, а индивидуальное стремление к счастью (и тем более к собственной пользе) ограничено[12]. В-четвертых, Э. Дюркгейм отказывается от психологизма, процветавшего в начале века (в том числе в экономической теории), призывая искать причины тех или иных социальных фактов в прочих социальных фактах. В предложенной им схеме поведение человека действительно утрачивает утилитаристский характер, но в то же время сам человек как индивид заменяется социальной функцией[13].

Иной оригинальный подход к критике экономического материализма демонстрирует русский философ С.Н. Булгаков (1871–1944) в труде «Философия хозяйства». В его теологической трактовке хозяйственных отношений ставятся проблемы творческой природы труда и «сверххозяйственной цели хозяйства»[14].

Линию немецких историков продолжают на рубеже веков представители *молодой немецкой исторической школы*. Ее лидер Г. Шмоллер (1838–1917) подчеркивает, что народное хозяйство принадлежит миру культуры и объединяется общностью языка, истории, обычаев данного народа, идей, господствующих в данной среде. Г. Шмоллер считает, что и либерализм, и социализм слишком упирают на материальные интересы, на внешнее счастье человека. По его мнению, учение об эгоизме схватывает лишь поверхностный слой отношений. Главный же вопрос состоит в следующем: «Каким образом в определенное время и в определенных кругах это (эгоистическое. — *В.Р.*) стремление видоизменяется под влиянием культурной работы столетий, как и в какой мере оно проникается и пропитывается нравственными и юридическими представлениями»[15].

---

[11] «Общество — не простая сумма индивидов, но система, образованная их ассоциацией и представляющая собой реальность sui generis, наделенную своими особыми свойствами» (там же. С. 493; см. также: С. 215, 261, 400).

[12] «Из предыдущего видно, насколько ложна теория, утверждающая, что эгоизм — отправная точка человечества, а альтруизм, наоборот, недавнее завоевание» (там же. С. 187).

[13] «Разделение труда ставит друг против друга не индивидов, а социальные функции» (там же. С. 377).

[14] См.: *Булгаков С.Н.* Философия хозяйства. М.: Наука, 1990. С. 125.

[15] *Шмоллер Г.* Народное хозяйство, наука о народном хозяйстве и ея методы. М.: Солдатенков, 1902. С. 126–127.

Важная фигура, вышедшая из недр молодой исторической школы, — *В. Зомбарт* (1863–1941). В своем труде «Современный капитализм» он характеризует хозяйственную систему как организацию, которой присущ не только определенный уровень используемой техники, но и характерный хозяйственный образ мысли. В. Зомбарт ставит задачу отыскания «духа хозяйственной эпохи», или уклада хозяйственного мышления. В отличие от некой абстрактной «человеческой натуры», этот «дух» есть нечто укорененное в социальных устоях, нравах и обычаях данного народа, причем, характерное для данной конкретной ступени хозяйственного развития[16]. В целом ряде трудов В. Зомбарт показывает, как капиталистический хозяйственный уклад вырастает, по его выражению, «из недр западноевропейской души», из фаустовского духа — духа беспокойства, предприимчивости, соединяющегося, в свою очередь, с жаждой наживы. В. Зомбарт также подчеркивает, что возникающий капитализм специфичен для каждого национально-государственного устройства: в Германии он один, а в Китае — совсем другой. И нет никаких «общих моделей» капитализма или любых других хозяйственных укладов[17].

Велико влияние исторической школы на немецкого социолога и историка *М. Вебера* (1864–1920), в трудах которого экономическая социология впервые получает действительно системное изложение и который в своей «Sozialökonomik» пытается найти выход из тупика методологических дебатов между неоклассиками и историками. М. Вебер разворачивает систему социологических категорий экономического действия. Последнее представляется им как форма социального действия, вбирающего в себя властные и социокультурные элементы (подробнее см. лекции 3 и 4). В результате таким экономическим категориям, как рыночный обмен и хозяйственная организация, деньги и прибыль, придается качественно иное звучание[18].

При этом М. Вебер не просто выводит экономическое действие в более широкую область властных и ценностно-культурных ориентаций. Он демонстрирует конкретно-исторический характер формирования самого экономического интереса. Хрестоматийной в этом отношении стала его работа «Протестантская этика и дух капитализма», в которой М. Вебер показывает вызревание западно-

---

[16] См.: *Зомбарт В.* Современный капитализм.Т. 1. М.: Госиздат, 1931. С. 33–36.

[17] См.: *Зомбарт В.* Указ. соч. Т. 3. С. 514.

[18] См.: *Weber M.* Economy and Society. Vol. I. Berkeley, University of California Press, 1978. P. 63–211; *Weber M.* The Theory of Social and Economic Organization. N.Y., Glencoe, Free Press, 1947. Part 2.

го предпринимательского духа в недрах протестантизма (подробнее см. лекцию 6). В отличие от Э. Дюркгейма, М. Вебер стоит на позициях методологического индивидуализма, социальный порядок у него не образуется внешними нормативными ограничениями, а оказывается проекцией индивидуального осмысленного действия и не чужд внутренним ценностным конфликтам.

Тему проекции субъективных смыслов в экономических отношениях в этот период развивает и *Г. Зиммель* (1858–1918). В своей «Философии денег» он концентрирует внимание на элементарных человеческих взаимодействиях, которые он рассматривает как обмен. Причем, суть последнего заключена не в перемещении материальных благ, но в актах субъективного взаимного оценивания. По его словам, «обмен суть форма социализации»[19].

Деньги как квинтэссенция всего экономического, наряду с интеллектом и законом, становятся универсальным посредником в мире современной культуры, объективируя и деперсонализируя субъективные смыслы, обращая цели в подверженные калькулированию средства. Из этой нейтральности денег и интеллекта рождаются экономический индивидуализм и эгоизм, которые теперь попросту отождествляются с рациональным поведением, на этой же почве кристаллизуются дифференцированные стили жизни[20]. Таким образом Г. Зиммель подчеркивает культурно-символические значения экономических процессов.

Наряду с классиками экономической социологии следует вновь упомянуть экономистов нетрадиционного толка — Т. Веблена, Й. Шумпетера. Наиболее известное изложение институционального подхода дается *Т Вебленом* (1857–1929) на примере «праздного класса» (господствующего класса собственников) с присущими ему ориентацией на поддержание особого элитарного статуса и мотивами престижного потребления, которые слабо вписываются в плоско понимаемую рациональность[21]. Ныне широко известен так называемый эффект Веблена, показывающий, как может возрастать спрос на потребительские товары при увеличении их цены.

Наконец, *Й. Шумпетер* (1883–1950) призывает выйти за пределы чисто экономического анализа и рассматривать экономическую социологию как элемент экономической науки наряду с

---

[19] *Simmel G.* The Philosophy of Money. London, Routledge and Kegan Paul, 1990. P. 175.

[20] См.: *Simmel G.* Op. Cit. P. 438-441.

[21] См.: *Веблен Т.* Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.

экономической историей и статистикой[22]. По его мнению, «экономический анализ исследует, как люди ведут себя всегда и к каким экономическим последствиям это приводит; экономическая социология изучает вопрос, как они пришли именно к такому способу поведения». В последнем случае речь идет об изучении не только мотивов и склонностей, но также общественных институтов и социальных классов[23].

Неоклассический этап. Усилия в направлении общего синтеза экономической теории и социологии дают скорее обратный эффект. И в 20–60-х годах XX в. наступает полоса их взаимного отчуждения. В этот же период экономическая социология утверждается как развитая теоретическая и эмпирическая дисциплина. Причем многие ее направления появляются из независимых от экономической теории источников.

Первым течением стала *индустриальная социология*, в первую очередь американская, вытекшая из русла прикладной психологии и занимавшаяся изучением основ хозяйственной организации и трудовых отношений. Впоследствии из нее вырастает и социология организаций (подробнее см. лекции 8–11)[24].

Вторым источником экономической социологии на этом этапе становится антропология. Практически одновременно с «Дорогой к рабству» — либеральным манифестом Ф.Хайека, — появляется менее нашумевшая книга «Великая трансформация» антрополога-«субстантивиста» *К.Поланьи* (1886–1954), написанная с совершенно противоположных позиций[25]. Поланьи показывает историческую ограниченность системы конкурентных рынков, утверждая, что такие рынки в большинстве примитивных и средневековых обществ играют вспомогательную роль и развиваются во многом нерыночными методами (в первую очередь, с помощью государственного регулирования). Становящийся рыночный обмен и товар-

---

[22] «Важность связей между социологией и экономической наукой мы признали, выделив «фундаментальную область анализа» под названием «экономическая социология» — область, в которой ни экономисты, ни социологи не могут сделать и шага, не наступив друг другу на ноги» (*Шумпетер Й.* История экономического анализа / Истоки: Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 1. М.: Экономика, 1989. С. 267).

[23] Там же. С. 265. В целом о классическом этапе в развитии экономической социологии см., напр.: *Веселов Ю.В.* Экономическая социология: история идей. СПб.: Изд. С.-Петербургского ун-та, 1995. Гл. 2, 4 (§ 1).

[24] Об основных этапах развития индустриальной социологии см., напр.: *Brown R.* Understanding Industrial Organizations: Theoretical Perspectives in Industrial Sociology. London, Routledge, 1992.

[25] См.: *Polanyi K.* The Great Transformation. N.Y., Farrar and Rinehart, 1944.

ное хозяйство, по его мнению, в целом регулируются многими средствами: отношениями взаимности (reciprocity), связанными с поддержанием социального положения; способами насильственного и административного перераспределения; патерналистскими отношениями; и лишь в последнюю очередь, эгоистическим интересом и стремлением к извлечению прибыли. Ограничения рыночной экономики также связываются с тем, что основные элементы производства (труд, земля и деньги) являются не более чем «фиктивными товарами»[26].

Ведущим направлением экономической социологии в рассматриваемый период становится американский *функционализм* во главе с *Т. Парсонсом* (1902–1979). Последний дважды обращается к анализу экономических отношений. Сначала он подходит к нему с позиций теории действия, показывая, как из утилитаристского позитивизма экономистов (А. Маршалл, В. Парето) и органицистского позитивизма Э. Дюркгейма возникает волюнтаристская теория действия М. Вебера. В позитивистских подходах субъективный элемент вменяется действующему лицу только в тех формах, которые эмпирически установлены научными методами. В волюнтаристской концепции субъективный элемент действия обогащается встроенным нормативным элементом[27]. У самого Т. Парсонса человек в качестве субъекта действия (актора) предстает как элемент более общих структур, или систем действия, среди которых решающая роль отводится нормативным структурам.

Впоследствии Т. Парсонс вместе с *Н. Смелсером* (р. 1930) предпринимают попытку проанализировать природу границ между экономикой и социологией с позиций теории систем. «Экономика, — пишут они, — представляет собой подсистему общества, выделяемую прежде всего на основе адаптивной функции общества как целого»[28]. Соответственно, экономическая теория становится особым случаем общей теории социальных систем, а основные экономические категории фактически реинтерпретируются с помощью категорий социальной системы. Что касается индивида, то в лабиринтах абстрактных построений структурного функционализма он теряется практически полностью.

---

[26] См.: *Поланьи К.* Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 14–15.

[27] См.: *Parsons T.* The Structure of Social Action. Glencoe, The Free Press, 1949.

[28] *Parsons T., Smelser N.* Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory. London, Routledge and Kegan Paul. 1966 (1956). P. 20 (см. также: P. 306). Годом ранее выходит менее известная работа другого классика функционализма У.Мура под аналогичным названием (*Moore W.E.* Economy and Society. N.Y., Random House, 1955).

Итогом развития данного направления, получившего название *перспективы «хозяйства и общества»*, становится издание в начале 60-х годов специальной книги Н. Смелсера «Социология экономической жизни». Автор определяет экономическую социологию как дисциплину, изучающую «отношения между экономическими и неэкономическими аспектами социальной жизни»[29]. Он же выпускает первый сборник экономико-социологических трудов[30]. Отличительная черта данного направления заключается в стремлении субординировать экономическую теорию, не нарушая целостности экономических предпосылок, которые берутся социологами в том виде, как их предлагают сами экономисты.

Попыткой возрождения индивидуализма в экономической социологии становится *теория социального обмена* Дж. Хоманса (1910–1989) и *П. Блау* (р. 1918), истоки которой лежат в бихевиористской психологии. В этой теории внимание привлекается к «элементарному социальному поведению», выступающему в виде обменных отношений. Каждый индивид более или менее рационально рассчитывает свои усилия и ту выгоду, которую он может получить в результате собственных действий (причем речь идет не только о материальных, но и о широком круге социальных издержек и выгод). Если итоговое вознаграждение оказывается достаточным по сравнению с затраченными усилиями, то данное действие закрепляется, постепенно становится нормой (хотя, возможно, оно и не самое оптимальное). Если же вознаграждение недостаточно, с точки зрения индивида, то он начинает избегать соответствующих форм поведения. При этом человек следит за тем, чтобы относительное вознаграждение других не превышало его собственное, и таким образом формируется структура малых групп[31]. В целом правомерно расценить этот подход как попытку социологическими средствами спасти «экономического человека» для социальной теории[32].

---

[29] *Smelser N.* The Sociology of Economic Life. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1963. P. 2.

[30] *Smelser N.* (*ed.*) Readings on Economic Sociology. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1965.

[31] «Социальное поведение представляет собой обмен благами, не только материальными, но и нематериальными, такими, как символы одобрения и престижа. Тот, кто многое отдает, старается больше получить взамен, а тот, кто многое получает, вынужден и давать больше. Процесс подобного взаимовлияния ведет в конечном счете к выработке равновесия в обменном балансе» (*Homans G.* Social Behavior as Exchange // American Journal of Sociology, 1958. Vol. 63. P. 606; развитие теории см.: *Blau P.* Exchange and Power in Social Life. N.Y., John Wiley and Sons, 1967).

[32] См.: *Левада Ю.А.* Статьи по социологии. М., 1993. С. 75–76.

Этап профессиональной зрелости. Критика общей функционалистской теории в 60-х годах XX столетия приводит к формированию целого ряда самостоятельных направлений экономической социологии. На почве подобной критики взрастает традиция *европейской индустриальной социологии*, которая, в свою очередь, развивается через длительное соперничество неомарксистского и неовеберианского направлений (подробнее см. в лекциях 10–11 и 16).

Из институционализма К.Поланьи вырастает теория так называемой *моральной экономики* («moral economy»). Она сформировалась на основе исследований традиционных хозяйств «третьего мира», а также истории становления буржуазных отношений в Западной Европе. В этих исследованиях обращается внимание на ту роль, которую играли в прошлом и продолжают играть сегодня традиционные («нерациональные») мотивы, связанные с понятиями справедливости, безвозмездной помощи, этики коллективного выживания, характерные для культуры массовых социальных слоев населения[33].

Из неомарксизма вышло так называемое *экологическое течение* экономической социологии, представленное *А. Стинчкомбом* (р. 1933). Он концентрирует внимание на множественности способов производства, которые включают в себя совокупность природных ресурсов и технологий, воздействующих, в свою очередь, на структуру хозяйственной организации и социально-демографические параметры общества[34].

Опираясь на теорию социального обмена Дж. Хоманса и экономические теории рационального выбора, формируется теория *рационального социального действия Дж. Коулмена* (1926–1995). «Основной признак социологической теории рационального выбора, — считает он, — заключен в комбинации предпосылки рациональности индивидов и замещении предпосылки совершенного рынка анализом социальной структуры»[35]. Коулмен последовательно

---

[33] См.: *Скотт Дж.* Моральная экономика крестьянства как этика выживания / Великий незнакомец: Крестьяне и фермеры в современном мире. Под ред. *Т.Шанина*. М.: Прогресс, 1992. С. 202-210; *Thompson E.P.* The Making of the English Working Class. Harmondsworth, Penguin, 1968.

[34] Приведем одно из ключевых определений А.Стинчкомба: «Экономическая социология увязывает масштабные перемещения экономических ресурсов с поведением индивидов путем изучения институциональных форм и технологических ограничений, в рамках которых общество производит средства к собственному существованию» (*Stinchcombe A.* Economic Sociology. N.Y., Academic Press, 1983. P. 2).

[35] *Coleman J.* A Rational Choice Perspective on Economic Sociology / *Smelser N., Swedberg R.* (*eds.*) The Handbook of Economic Sociology. Princeton, Princeton University Press, 1994. P. 167. Наиболее обстоятельное изложение взглядов Дж.Коулмена содержится в его фундаментальном труде: *Coleman J.* Foundations of Social Theory. Cambridge, Harvard University Press, 1990.

придерживается принципа методологического индивидуализма. Правда, речь у него идет не об изолированном homo economicus. Вводится даже понятие «социальный капитал», противостоящее понятию «человеческий капитал»: последний образует личный багаж индивида, а первый функционирует в контексте межындивидуальных отношений. Впрочем, с размыванием традиционных институтов значение социального капитала убывает, он превращается в своего рода социальный рудимент[36].

Предметом особой заботы Дж. Коулмена является поиск «микрооснований» для макротеории[37]. Он обращает внимание на неспособность экономистов объяснить такие хозяйственные явления, как возникновение паники на бирже или отношения доверия в ассоциациях бесплатного взаимного кредита. В итоге проблема перехода с микро- на макроуровень решается им путем перенесения принципов методологического индивидуализма на уровень корпоративных субъектов-акторов. При этом включение теории организации не дискриминирует концепцию рационального действия индивидов. Напротив, последняя предлагается Коулменом на роль методологического ядра для всех социальных наук (кроме психологии). Тем самым расширяется понятие рациональности, и многие альтруистические действия оказываются вполне рациональными (здесь наблюдается явное сходство с позицией Ю. Эльстера).

Следует согласиться с тем, что линия Хоманса-Коулмена являет собой возрождение утилитаризма в социологии, рассматривающего человека как максимизатора полезности[38]. Задача видится в том, чтобы заимствовать инструменты экономической теории, обогатить их социологическими элементами и вернуться к анализу экономических явлений. Не случайно, Дж. Коулмен с его математическим взглядом на мир — чуть ли не единственный видный социолог, признаваемый в стане экономистов-теоретиков.

Особое место по праву занимает американская *«новая экономическая социология»*, у истоков которой стоит Х. Уайт, предложивший социологический вариант теории производственных рын-

---

[36] См.: *Швери Р.* Теоретическая концепция Джеймса Коулмена: аналитический обзор // Социологический журнал, 1996. №1–2. С. 67–68, 79.

[37] «Проблема такова: мы понимаем и можем моделировать поведение на уровне индивидов, но мы редко способны должным образом осуществить переход к поведению всей системы, состоящей из тех же самых индивидов» (*Coleman J.S.* Introducing Social Structure into Economic Analysis // American Economic Review. Papers and Proceedings. May 1984. Vol. 74. No. 2. P. 85).

[38] См.: *Vanberg V.* The Rebirth of Utilitarian Sociology // The Social Science Journal, July 1983. Vol. 20. No. 3. P. 71–78.

ков[39], а наиболее значительной фигурой является *М. Грановеттер* (р. 1943). 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». В современном обществе эти сети неформальных отношений позволяют находить работу, обмениваться информацией, разрешать большинство всех проблем и конфликтов, минуя судей и адвокатов. «Деловые отношения, — отмечает М. Грановеттер, — перемешиваются с социальными»[40]. Предпосылку структурной укорененности он дополняет второй исходной предпосылкой — об экономических институтах как социальных конструкциях.

Новая экономическая социология возникает во многом как ответная реакция на явление «экономического империализма». Социологи делают ответные выпады, пытаясь переформулировать аксиомы, «расщепить ядро» экономической теории (в этом заключается принципиальное отличие новой экономической социологии от более миролюбивой «старой» социологии экономической жизни Парсонса-Смелсера)[41].

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[42]. Это направление

---

[39] «Истина заключается в том, что рыночная активность в той же степени социальна, как система родственных связей или феодальное войско... Рынки представляют собой особые формы социального контроля, а также специфические материализованные структуры внутри денежных хозяйств» (*White H.C.* Varieties of Markets / *Wellman B.*, *Berkowitz S.D.* (eds.) Social Structures: A Network Approach. Cambridge, Cambridge University Press, 1988. P. 232, 254).

[40] *Granovetter M.* Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. November 1985. Vol. 91. No. 3. P. 495.

[41] «Новая экономическая социология куда более склонна утверждать, что социологам есть что сказать о стандартных экономических процессах — такого, что дополнило бы, а в некоторых случаях и заместило бы положения экономической теории. Сегодняшние социологи, отчасти в силу меньшего преклонения перед стандартными экономическими доводами, более нацелены добраться до самого ядра экономической теории» (*Granovetter M.* Interview /Swedberg R. Economics and Sociology. Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists. Princeton, Princeton University Press, 1990. P. 107).

[42] «Социо-экономисты утверждают, что поведение человека — результат двойственности его личности. Они говорят, что люди движимы отчасти приземленны-

принципиально междисциплинарно и, помимо социологических, приветствует применение методов психологии и политических наук. Оно также в более сильной степени ориентировано на вопросы экономической политики.

80-е и особенно 90-е годы уходящего столетия ознаменованы процессами активной институционализации экономической социологии. Ее наиболее интенсивно развивавшиеся направления опираются на самые разные источники:

- теорию организаций (М. Мизручи, Б. Минц, М. Шварц)[43];
- сетевой подход (Р. Бурт, У. Пауэлл)[44];
- социологию культуры (П. Димаггио, В. Зелизер)[45];
- течение постмодернизма (С. Лэш, Дж. Урри)[46].

Предпринимались небезуспешные попытки создания *социологии рынка труда* (М. Грановеттер, А. Каллеберг, А. Соренсен)[47] и *социологии международных хозяйственных отношений* (А. Мартинелли)[48]. Поднялась целая волна исследований гендерных и этнических аспектов хозяйственных отношений. Вполне сложилась своя *история экономической социологии*, изложенная в работах Н. Смелсера, Р. Холтона и лидера данного направления — шведа *Р. Сведбер-*

ми мотивами влечения к удовольствию и собственному интересу, а отчасти благородными побуждениями к высшим моральным устремлениям» (*Etzioni A., Lawrence P.R. (eds.)* Socio-Economics: Toward a New Synthesis. Armonk. N.Y., M.E.Sharpe, 1991. P. 3).

[43] См.: *Mintz B., Schwartz M.* The Power Structure of American Business. Chicago, University of Chicago Press, 1985; *Mizruchi M., Stearns L.B.* Money, Banking, and Financial Markets / *Smelser N., Swedberg R. (eds.)* The Handbook of Economic Sociology. P. 313–341.

[44] См.: *Burt R.S.* Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge, Harvard University Press, 1995; *Powell W., Smith-Doerr L.* Networks and Economic Life / *Smelser N., Swedberg R. (eds.)* The Handbook of Economic Sociology. P. 368–402.

[45] См.: *DiMaggio P.* Cultural Aspects of Economic Action and Organization / *Friedland R., Robertson A.F. (eds.)* Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society. N.Y. Aldine de Gruyter, 1990. P. 113–136; *Zelizer V.* The Social Meaning of Money. N.Y., Basic Books, 1994.

[46] См.: *Lash S., Urry J.* Economies of Signs and Space. London, Sage, 1994.

[47] См.: *Granovetter M.* The Sociological Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View / *Granovetter M., Swedberg R. (eds.)* The Sociology of Economic Life, 1992. P. 233–263; *Sorensen A.B., Kalleberg A.L.* An Outline of a Theory of the Matching of Persons to Jobs / *Berg I. (ed.)* Sociological Perspectives on Labor Markets. N.Y., Academic Press, 1981. P. 49–74.

[48] См.: *Martinelli A., Smelser N.* Economy and Society: Overviews in Economic Society. London, Sage, 1990. Part 3.

га[49]. Со многими из этих направлений мы еще встретимся на страницах данной книги[50].

Заключение. В экономической социологии труднее выделить единую модель, здесь царствует методологический плюрализм, граничащий с эклектикой[51]. 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.

К содержательному рассмотрению качеств «социологического человека» мы будем возвращаться неоднократно. В следующей лекции мы продолжим разговор о взаимоотношениях двух исследовательских дисциплин и попытаемся определить предмет экономической социологии.

---

[49] См.: *Swedberg R.* Economic Sociology: Past and Present // Current Sociology. Spring 1987. Vol. 35. No. 1; *Smelser N., Swedberg R.* The Sociological Perspective on the Economy /*Smelser N., Swedberg R.* (*eds.*) The Handbook of Economic Sociology, 1994. P. 3–26; *Holton R.* Economy and Society. London, Routledge, 1992.

[50] Мы, конечно, не в состоянии в коротких обзорах перечислить все имена, значимые для развития экономической социологии. Кроме того, многие и очень разные фигуры, сыгравшие принципиальную роль в становлении социологии в целом, не уделяли специального внимания хозяйственным вопросам (например, А.Токвиль (1805–1859) в доклассический и З.Фрейд (1856–1939) в классический периоды, чикагская школа в начале неоклассического этапа и франкфуртская школа в его конце, и т.д.).

[51] Для стороннего взгляда экономиста картина выглядит следующим образом: «С тех пор, как функционализм и марксизм утратили свое временное господство, социология подверглась дезинтеграции, по крайней мере на уровне теории, превратившись в аморфную массу многочисленных направлений при отсутствии каких-либо намеков на последующее воссоединение» (*Vanberg V.J.* Rules and Choice in Economics. London, Routledge, 1994. P. 11).

Лекция 3. О ПРЕДМЕТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

С пониманием того, что представляет собой экономическая социология, связано немало заблуждений. Поэтому сначала мы прочертим первоначальные границы, отделяющие ее от экономической теории. Далее мы сформулируем предмет экономической социологии, определим те принципы, на которые может опираться построение моделей «социологического человека» в экономике, проанализируем непростые взаимоотношения экономической теории и экономической социологии.

О междисциплинарных границах. Известно, что в экономике и медицине специалистами полагают себя все. Подобная участь, думаем, вскоре, постигнет и социологию. Ибо трудно избавиться от впечатления, что социология занимается явлениями, которые часто считаются «естественными» и над которыми мы обычно не даем себе труда задумываться, воспринимая их на уровне здравого смысла. Экономистов, кстати, эта логика здравого смысла вполне устраивает. Выводя хозяйственные мотивы из индивидуального экономического интереса человека, они молчаливо предполагают, что подобное поведение соответствует его «естественному состоянию», врожденным склонностям и инстинктам[1]. Можно сказать, что интенции двух дисциплин прямо противоположны: *экономическая теория производит редукцию к обыденному, а экономическая социология — «остранение» обыденного.* С социологических позиций самые привычные вещи только кажутся «естественными». В самом деле, как ответить на следующие «простые» вопросы: почему потребители ходят в разные магазины и платят за одну и ту же вещь совершенно разные цены? Почему предприниматели стараются выбирать деловых партнеров из строго определенного круга? Почему работники ревниво реагируют даже на ничтожное повышение оплаты своих коллег, но спокойно воспринимают большие разрывы в доходах между «рядовыми» и «начальством»?

Сначала отыскиваются универсальные психофизиологические и морализаторские объяснения подобного поведения. В частности, почему возникают трудовые конфликты? Отвечают: потому, что в природе человека заложено подсознательное агрессивное начало. Или почему, скажем, люди работают «спустя рукава», даже если это грозит им явными материальными потерями? Опять же

---

[1] Например, еще А. Смит приписывал человеческой природе «склонность к мене, торговле, к обмену одного предмета на другой» (*Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Т. 1. М.: Соцэкгиз, 1935. С. 16).

есть объяснение: потому что человек по натуре ленив и испорчен. Но по крайней мере один порок подобного рода объяснений бросается в глаза даже после минимального раздумья: не учитывается то, что в поведении людей бесспорно происходят серьезные изменения. Каков же их источник, коль скоро основные движущие силы изначально заданы природой человека? Известно, например, что столетиями существовало определенное жесткое разделение хозяйственных ролей в домашнем хозяйстве между мужчиной и женщиной, и оно считалось «естественным». А потом «вдруг» дало множество трещин, и роли начали интенсивно перемешиваться. Куда же девалась «естественность»?

В этом пункте необходима изначальная ясность: *социология не занимается тем, что называют «человеческой натурой»*. Ее интересуют действия людей как членов общества, обучающих друг друга социальным нормам поведения, входящих в состав определенных социальных групп и организационных структур. Фигура человека, принимающего независимые рациональные решения, исторична и предполагает наличие гражданской свободы и элементарных прав частной собственности на ресурсы. Таким образом, рационализм и эгоизм в той же мере являются продуктом окружающих человека сложных социальных условий, не сводимых к его «природе» или «здравому смыслу». Причем, сами эти условия не остаются неизменными. Они постоянно воспроизводятся как результат социальных взаимодействий. И то, что мы сегодня считаем обыденным, когда-то попросту не существовало.

Итак, где же пролегают *границы* между двумя дисциплинами? Быть может, различен объект исследования? Отчасти это верно. Экономическая теория в значительно большей степени изучает отношения, овеществленные в потоках материальных, финансовых, информационных ресурсов, готовой продукции и услуг. Социология же более ориентирована непосредственно на человеческое поведение и социальные связи как таковые. Но пересечение объектов исследования у них все же довольно велико.

Может быть, главное отличие коренится в методах сбора и анализа данных, применяемых экономической теорией и экономической социологией? И такие различия имеются. Экономисты в большей степени стремятся к улучшению предсказательных возможностей своих моделей, облачая их в строгие математические формы. Они могут вовсе не обращаться к эмпирическому материалу, а если и обращаются, то чаще всего используют готовые агрегированные показатели национальной статистики. Социологи же, как правило, делают упор на дескриптивный (описательный) анализ. Их модели менее строги в формальном отношении, но

чаще подвергаются проверке на конкретных эмпирических данных, которые имеют выборочный характер и черпаются из специально организованных источников. Главным среди социологических методов сбора данных считаются опросы[2]. Но в целом социологи демонстрируют большее, по сравнению с экономистами, разнообразие этих методов, охватывающих также включенное наблюдение, углубленные интервью, биографический метод, контент-анализ[3].

Несмотря на традиционно сложившиеся различия применяемых методов, все-таки не здесь следует искать основной междисциплинарный водораздел. Конечно, экономисты реже прибегают к опросным методам и менее искушены в технике опросов. Но путь этот им отнюдь не заказан. И многие экономисты сегодня все активнее привлекают опросные данные (особенно это характерно для России с хроническими слабостями ее официальной статистики, где специальный опрос часто оказывается единственным источником необходимых данных). В свою очередь, многие социологи не чураются статистической информации. Не следует также далеко заходить в противопоставлениях экономистов и социологов, считая что первые оперируют «чистыми моделями», а вторые «роются в эмпирике». Среди экономистов есть немало скрупулезных эмпириков, а многие социологи смотрят на землю с высоты «птичьего полета». Иными словами, разница в техниках сбора и анализа данных второстепенна, она скрывает более глубокое и существенное различие — в общеметодологических предпосылках анализа, в подходах к моделированию человеческого действия, проистекающих из совершенно разнородных оснований.

Таким образом, говоря об экономической социологии, мы в дальнейшем будем иметь в виду нечто, принципиально проти-

---

[2] В обыденном сознании социология нередко отождествляется с опросами общественного мнения. Между тем последние образуют особую, «публичную» часть социологии, которая, кстати, далеко не всегда связана с научными исследованиями.

[3] «Когда экономисты действительно обращаются к эмпирике, они главным образом тяготеют к данным, поставляемым самими экономическими процессами (например, агрегированным показателям рыночного поведения и операций фондового рынка, официальной экономической статистике, собираемой правительственными органами). Выборочные обследования используются время от времени, особенно в экономике потребления; к архивным материалам, за исключением экономических историков, обращаются редко; этнографических исследований фактически нет. В противоположность этому, социологи в сильной степени опираются на широкое разнообразие методов, включая анализ переписей, самостоятельные опросы, включенное наблюдение и полевые исследования, анализ качественных исторических и сравнительных данных» (Smelser N., Swedberg R. The Sociological Perspective on the Economy / Smelser N., Swedberg R. (eds.) The Handbook of Economic Sociology. Princeton, Princeton University Press, 1994. P. 7).

востоящее экономическому подходу даже в случаях совпадения исследовательского объекта и методов сбора данных. Речь пойдет о «социологии экономического действия» (М.Вебер) или «социологии экономической жизни» (Н.Смелсер), т.е. об *использовании основных понятий социологической теории для анализа хозяйственных отношений.*

Предмет экономической социологии. Попробуем теперь дать исходную формулировку предмета экономической социологии. Мы определяем его в духе М.Вебера: *экономическая социология изучает экономическое действие как форму социального действия*[4]. *«Экономическое действие»* представляет собой осуществление контроля над ограниченными ресурсами ненасильственными методами в целях удовлетворения своих потребностей. А *«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)[5]. Социальное действие в данной трактовке выступает основанием и одновременно внутренним элементом экономического действия.

Когда уличный торговец раскладывает на лотке свой нехитрый товар, он ожидает, что подходящие к нему люди осведомлены о функциях денег и структуре цен, о качестве и свойствах предлагаемых товаров, о формах цивилизованного обмена, в частности, о допустимости лоточной торговли. Все это позволяет торговцу ожидать, что его деятельность будет признана, и он удостоится не «побития камнями», а адекватного материального вознаграждения. Подобно упомянутому торговцу, мы все, как правило, ориентируемся на действия других людей и сверяемся с нормами того сообщества, в котором в данное время пребываем, ожидая заранее известной реакции на свои поступки. Если в крупном супермаркете не принято торговаться, мы этого и не делаем; если в данной профессиональной группе не принято «халтурить», то жесткий кон-

---

[4] Наше определение предмета экономической социологии не является единственно возможным. Марксистская, структурно-функционалистская или феноменологическая традиции вправе претендовать на свои особые формулировки.

[5] См.: *Вебер М.* Основные социологические понятия / *Вебер М.* Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 602–603, 625–626.

троль над работой ее членов, по-видимому, излишен, и т.д. Мы настолько «впитываем» эти нормы, что не задумываясь, автоматически продолжаем им следовать даже тогда, когда не рискуем оказаться в поле зрения тех, кто мог бы нас осудить за нарушения.

Раскрытие предмета экономической социологии через веберовские категории экономического и социального действия определяет этот предмет с позиций *методологического индивидуализма*. И важно сразу же оговориться, что последний резко отличается от методологического индивидуализма, принятого в экономической теории. Индивидуализм homo economicus непосредственно сопряжен с его атомизмом, с относительной независимостью принимаемых решений и установлением опосредованной социальной связи — преимущественно через соотнесение результатов действия. Социологический индивидуализм — явление другого методологического порядка. Индивид рассматривается здесь в совокупности своих социальных связей и включенности в разнородные социальные структуры. Общество в данном случае не просто витает как абстрактная предпосылка, но зримо присутствует в ткани индивидуального действия. Всякий социологический индивидуализм, таким образом, в сильной степени относителен. И веберовский подход правомерно называть индивидуализмом в противовес, скажем, холизму Э. Дюркгейма. На фоне же учений экономистов-неоклассиков такое определение оказывается очень условным.

Признание социальной укорененности экономического действия означает, во-первых, что его мотивы выходят за пределы экономических целей, а во-вторых, что эти мотивы — продукт функционирования социальной общности, а не предпочтений изолированного индивида[6]. На их основе к социальным общностям относятся:

- сети межличностного общения;
- организационные структуры;
- социальные группы;
- национальные общности.

Социальное действие реализуется в трех ключевых типах отношений: экономических, культурных, властных. Каждая общность может строиться на любом из них, а чаще всего включает в себя все три типа отношений, ни один из которых не имеет заведомого приоритета, будь то рыночный обмен, единые нормы и ценности или властные взаимозависимости.

---

[6] См.: *Granovetter M., Swedberg R. (eds.)* The Sociology of Economic Life. Boulder, Westview Press, 1992. P. 6.

Наша дальнейшая задача – показать, во-первых, что экономические отношения вбирают в себя культурные и властные элементы; и во-вторых, что способы хозяйственной деятельности человека, его экономические ожидания и ориентации во многом определяются его принадлежностью к разным социальным общностям. Данная задача будет решаться на протяжении всей книги. В следующих разделах мы встретим фигуры предпринимателя и менеджера, наемного рабочего и домашнего работника, тех, кто создает организации и входит в готовые структуры, образует социальные группы и является частью национальных сообществ. Все они не только производят и потребляют экономические блага, но и ищут информацию, передают накопленный опыт, зарабатывают авторитет и конструируют новые значения хозяйственного процесса. Их действия порождаются социальными структурами и сами, в свою очередь, «творят» эти структуры. В первом же разделе мы не претендуем на полное раскрытие предмета экономической социологии (без содержательного изложения ключевых тем это вряд ли возможно). Скорее, речь идет о наброске предметного поля, дающем первое понимание его границ[7].

Построение экономико-социологической модели. Какие принципы могут быть заложены в основу построения социологической модели экономического действия? Экономисты имеют свое решение данной проблемы. Особенно важна в этом случае позиция В. Парето, который «развел» экономическую теорию и социологию, предложив первой заниматься изучением «логических действий», а второй — «логическим исследованием нелогических действий»[8]. П. Самуэльсон придал этому различию канонический характер. А закреплено оно в остроумном афоризме экономиста Дж. Дьюзенберри: «Вся экономическая теория посвящена тому, как люди делают выбор; а вся социология посвящена тому, почему люди не имеют никакого выбора»[9].

---

[7] На этих границах экономическая социология вплотную смыкается не только с экономической теорией, но с целым рядом других дисциплин, таких как: социология культуры и социология знания (культурные отношения), политическая социология и политическая экономия (властные отношения). Перечисленные социальные общности изучаются в рамках структурного подхода, анализирующего сетевые связи (network approach), теорий организаций, стратификационных теорий, разного рода кросскультурных исследований и др.

[8] См.: *Арон Р.* Этапы развития социологической мысли. М.: Прогресс, 1993. С. 408.

[9] См.: *Duesenberry J.* Comment on «Economic Analysis of Fertility» /Demographic and Economic Change in Developed Countries, ed. by the Universities-National Bureau Committee for Economic Research. Princeton. Princeton University Press, 1960. P. 233.

Как при таком подходе выглядит «социологический человек»? Его рассматривают как полного антипода homo economicus. Если последний, скажем, — это человек независимый, эгоистичный, рациональный и компетентный, то homo sociologicus оказывается человеком, который подчиняется общественным нормам и альтруистичен, ведет себя иррационально и непоследовательно, слабо информирован и не способен к калькуляции выгод и издержек. Посмотрим вариант подобного сопоставления двух моделей. Homo economicus представлен экономистами К. Бруннером и У. Меклингом: это «человек изобретательный, оценивающий, максимизирующий полезность» (Resorceful, Evaluating, Maximizing Man, или модель REMM)[10]. А «социологический человек» описывается моделью, предложенной С. Линденбергом: это «человек социализированный, исполняющий роли, поведение которого санкционировано обществом» (Socialized, Role-Playing, Sanctioned Man, или модель SRSM)[11].

Избрав указанный путь, остается формализовать социологическую модель, чтобы придать ей более «рабочий» вид. Например, можно применить те же маржиналистские подходы и представить homo sociologicus как максимизатора степени собственной социализации и минимизатора неопределенности, связанной с его неполной включенностью в социальные нормы. Довести такую модель до количественной определенности, конечно, непросто. Но в случае успеха у экономической модели появится родственная конструкция, обрастающая собственным математическим аппаратом. В итоге, наряду с «экономическим автоматом», мы получим еще один — «социологический автомат», причем, более диковинный и, пожалуй, менее привлекательный — туповатый и пассивный. Не мудрено, что возникает соблазн отсечь социологический полюс (например, К. Бруннер уверен, что «модель REMM обеспечивает единый подход для социальных наук»)[12].

Возможен ли синтез «полярных» моделей, вправе ли мы надеяться на появление некоего «социально-экономического челове-

---

[10] См.: *Бруннер К.* Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 55–58. У. Меклинг добавлял еще две характеристики: «человек, действующий в условиях ограничений (Restricted)» и «человек ожидающий (Expecting)» (модель RREEMM).

[11] Для эмпирической социологии С. Линденберг вводит еще одну модель: «человек, имеющий собственное мнение, восприимчивый, действующий» (Opinionated, Sensitive, Acting Man, или модель OSAM) (*Lindenberg S.* An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular //Sociological Theory. Spring 1985. P. 99–113).

[12] См.: *Бруннер К.* Указ. соч. С. 71.

ка»? Ведь если две модели принципиально несопоставимы, если homo economicus и homo sociologicus двигаются строго параллельными курсами, то само существование экономической социологии оказывается под вопросом.

Допустим, что расположение двух этих моделей на общей оси или нескольких общих осях возможно. Первый способ их синтеза — простое сложение (в той или иной комбинации) приписываемых человеку противоположных качеств. Подобное механическое сложение приводит к «схлопыванию» полюсов. Второй, более тонкий логический ход, — методом взаимного сближения и уступок найти компромиссную точку на оси между двумя полюсами. Именно эта точка в данном случае и должна указать адрес «социально-экономического человека», обретающего в силу своего промежуточного положения некие дополнительные качества (например, возможность не просто принимать волевые решения или безвольно следовать сложившимся нормам, а согласовывать свои действия с действиями других)[13]. Действительно, методологическая рефлексия невольно влечет экономистов и социологов к такому сближению. Тем не менее, мы не считаем этот путь особенно перспективным, ибо сама проблема, на наш взгляд, должна быть поставлена иначе.

Как и большинство социологов, мы не в состоянии раскрыть объятия пересоциализированному антиподу «экономического человека». И потому исходим из предположения, что homo sociologicus не стоит в крайней противостоящей точке, но «плавает» в континууме между двумя полюсами, один из которых уже назван «человеком экономическим», а другой можно условно назвать «человеком социальным». Но если социология ищет человека не в какой-то отдельной точке, а на протяжении всего континуума, то это означает, что «социологический человек» может быть представлен лишь в виде целой галереи фигур, через ряд типов действия. В этом смысле homo economicus и homo sociologicus не явля-

---

[13] «Экономический анализ, основанный на фигуре homo economicus, и социологический анализ, который исходит из существования homo sociologicus, действительно являются двумя противоположными точками зрения. В то время как первая сводит все социальные явления к действиям как бы изолированных индивидов и не учитывает других социальных взаимосвязей, вторая объясняет индивидуальные действия давлением социальной взаимозависимости, не допуская, что последняя, в свою очередь, возникает из общения между отдельными людьми. Почему бы не изобразить человеческий тип, охватывающий оба этих крайних типа в качестве специальных случаев, как например, homo socioeconomicus?» (*Вайзе П.* Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 121).

ют два рядоположенных типа действия. Homo sociologicus охватывает более широкий класс моделей, в котором «человек экономический» и «человек социальный» становятся крайними случаями.

Помещение человека в континуум между крайними, радикальными позициями не только предполагает снятие жесткого противопоставления этих двух типов действия, но и придает ему более активное субъектное начало. Речь заходит о человеке не просто информированном, но познающем; не просто следующем нормам, но социализирующемся. И дело даже не в том (точнее, не только в том), что человек как активный субъект может в одних случаях вести себя рационально, независимо или эгоистично, а в других — проявлять альтруизм или следовать традиционным нормам. Человек способен *поступать вопреки* (to do otherwise) очевидной рациональности или устоявшимся нормам, «переключаться» с одного режима на другой (спонтанно или в результате волевых усилий), переходя от логики экономически ориентированного к логике социально ориентированного действия, и обратно.

В результате перед экономической социологией встают как минимум две методологические задачи. Первая – построение, вместо единой модели, *типологий* (таксономий) по целому ряду шкал, связывающих (и одновременно противопоставляющих) экономически и социально ориентированные действия. Таким образом, модель homo economicus не отвергается экономической социологией. Напротив, она берется в качестве одной из ключевых рабочих моделей для типологических построений, но при этом не рассматривается как единственная или господствующая.

Вторая методологическая задача экономической социологии заключается в определении и раскрытии социальных и экономических условий, при которых осуществляется *взаимопереход экономически и социально ориентированных действий*. Например, что побуждает предпринимателя, зарабатывающего деньги любыми доступными и недоступными способами, впоследствии перечислять их на нужды детского дома? Или почему работник, которого все считали «душой коллектива», преступает всякие нормы приличия при дележе дефицитного блага (премии, более высокой должности)?

История междисциплинарных отношений. Теперь перейдем к вопросу о взаимоотношениях между экономической теорией и экономической социологией в историческом аспекте. Развитие смежных дисциплин вовсе не обязательно происходит синхронно. И можно выдвинуть следующую важную гипотезу: *экономическая теория и экономическая социология проходят через сходные периоды* (*этапы*), *однако вторая отстает от первой на один условный шаг,*

т.е. *каждый раз находится на предшествующем этапе.* Если данная гипотеза основательна, то это помогло бы объяснить, почему во множестве случаев первоначальные методологические импульсы исходят из недр экономической теории, а экономико-социологические ходы скорее выглядят как ответные реакции. В историческом аспекте, со всеми неизбежными упрощениями, картина взаимоотношений двух дисциплин выглядит следующим образом.

1. Период *первоначального синтеза* (конец XVIII — середина XIX вв.)[14]. Классический этап в политической экономии (от А. Смита до Дж.С. Милля) сопровождается с первой половины XIX в. первоначальным оформлением социологии как «позитивной науки» (О. Конт). Социология предъявляет первые претензии на интегрирующую роль, но экономические вопросы ею всерьез не рассматриваются. На поле будущей экономической социологии пока работают экономисты альтернативного по отношению к либеральной политической экономии толка (социалисты, старая немецкая историческая школа, Ф. Лист). Между двумя дисциплинами еще отсутствуют сколько-нибудь четкие границы, осуществляются произвольные междисциплинарные переходы и заимствования.

2. Период *взаимного обособления* (конец XIX — начало XX вв). Начинается неоклассический этап в экономической теории: маржиналистская революция (У. Джевонс, Л. Вальрас, К. Менгер), австрийская школа, А. Маршалл. Происходит обособление экономикс как профессиональной отрасли знания, создание ее рабочего аппарата. Одновременно закладываются классические основы экономической социологии (К. Маркс, Э. Дюркгейм, М. Вебер). Несмотря на усилия по наведению мостов (М.Вебер со стороны социологии, Й. Шумпетер со стороны экономической теории), элементы параллельности в движении двух дисциплин усиливаются. Тенденция к специализации, методологическому и профессиональному размежеванию оказывается сильнее всех попыток синтеза.

3. Период *взаимного игнорирования* (30-е — середина 60-х годов XX в.). Наблюдается этап зрелости экономической теории с разделением ее основных отраслей (макро- и микроэкономика) и теоретических направлений (либерального и кейнсианского, бихевиористского и институционального). В это же время развертывается неоклассический этап в развитии экономической социологии и ее оформление как профессиональной отрасли с особым концеп-

---

[14] Мы вновь опускаем доклассический этап в политической экономии, ибо о социологии как особой дисциплине в эту пору речь еще не идет.

туальным и методическим аппаратом (теоретическая ветвь представлена Т. Парсонсом и другими функционалистами, эмпирическая — индустриальной социологией). Ни экономисты, ни социологи по большому счету не интересуются тем, что происходит в «соседнем лагере» и редко вторгаются в чужие области[15].

4. Период *«экономического империализма»* (середина 60-х — 80-е годы). Экономическая теория переживает кризис, связанный с частичным пересмотром предпосылок (теории рационального выбора, новая институциональная теория). Одновременно осуществляются попытки широкой экспансии в смежные области социальных наук (Г. Беккер, Дж. Бьюкенен, К. Эрроу и др.). Между тем экономическая социология вступает в период профессиональной зрелости. На почве противостояния функционалистской гранд-теории и взаимного отталкивания происходит развитие «нескольких социологий» — неомарксистской, неовеберианской, феноменологической. Появляются «новая экономическая социология» (М. Грановеттер) и «социо-экономика» (А. Этциони) как ответная реакция на сначала беспорядочное, а затем все более организованное наступление экономистов.

5. Этап *«социологического империализма»* (90-е годы). Происходит определенная фрагментация и переоформление экономической теории. Одновременно организуется массированный удар со стороны экономической социологии, покушающейся на реинтерпретацию экономических концепций и категорий во все возрастающем количестве исследовательских областей.

Конечно, в приведенной картине (как и во всякой общей схеме) немало огрублений и небесспорных вещей. При более детальном рассмотрении нетрудно выявить массу хронологических перехлестов. В каждый период возникают боковые ветви, усложняющие общую картину (например, молодая немецкая историческая школа, первые американские институционалисты и т.д.). Присвоенные нами названия не исчерпывают содержания каждого этапа.

---

[15] Вот что пишут Т. Парсонс и Н. Смелсер об этом периоде: «С начала столетия экономикс и социология разошлись далеко в разные стороны... В действительности, с обеих сторон взаимный интерес в основном был потерян» (*Parsons T., Smelser N.* Economy and Society. London. Routledge and Kegan Paul, 1966. P. 309). А вот авторитетное мнение Й.Шумпетера: «В наше время средний экономист и средний социолог совершенно безразличны друг к другу и предпочитают пользоваться соответственно примитивной социологией и примитивной экономической наукой собственного производства вместо того, чтобы применить научные результаты, полученные соседом, причем ситуация усугубляется взаимной перебранкой» (*Шумпетер Й.* История экономического анализа / Истоки. Вып. 1. М.: Экономика, 1989. С. 267).

Многие суждения требуют конкретного обоснования. Тем не менее, не претендуя на абсолютную точность, предложенная схема все же в состоянии, на наш взгляд, отразить определенные тенденции в развитии как экономической теории, так и экономической социологии, а также стимулировать наше понимание их взаимоотношений в тот или иной период (см. таблицу 1).

А как складывались взаимоотношения между экономистами и социологами? По свидетельству Р. Сведберга, они всегда были очень непросты[16]. Взаимное игнорирование, доходящее до неприязни, а в лучшем случае полемическая борьба с претензиями на приоритетную роль фактически никогда не прекращались. Есть здесь причины методологического свойства, вызванные прямыми предметными пересечениями. Но дело, конечно, не только в этом. Ведется борьба за «место под солнцем» — за престиж в сообществе, за то, чтобы считаться «главной» объясняющей и предсказывающей наукой, а в итоге, не в последнюю очередь, за объемы финансирования и количество мест в университетах.

Социологи не раз сами развязывали споры с экономистами (О. Конт в середине XIX в., А. Смолл — на рубеже веков, Т. Парсонс — в середине двадцатого столетия). Однако нужно сказать, что в подобных спорах, с точки зрения научного сообщества, социология, как правило, проигрывала экономической теории. И не только потому, что как самостоятельная дисциплина социология более молода. Основная причина, нам кажется, коренится в устойчивом воспроизводстве позитивистских стандартов того, что можно и нужно считать «наукой». С точки зрения требований оценочной нейтральности и строгости эмпирической верификации суждений, использования сложных математических и статистических моделей, экономическая теория, бесспорно, имела и имеет больше шансов на то, чтобы представлять себя в роли «истинной науки».

Сыграли свою роль, вдобавок, и политико-идеологические факторы. Считается, что среди социологов слишком много людей «левых» убеждений. И действительно, неомарксизм разного толка сохраняет в социологии достаточно прочные позиции. Отношение же к «левым» сдержанное даже на европейском континенте, а в университетах Соединенных Штатов их попросту третировали. Так что чисто научными дебатами дело не ограничивается. И сегодня

---

[16] См.: *Swedberg R.* Economic Sociology: Past and Present // Current Sociology. Spring 1987. Vol. 35. No. 1.; *Granovetter M., Swedberg R.* (*eds.*). The Sociology of Economic Life. P. 1–19.

Таблица 1

Сравнительное историческое развитие экономической теории и экономической социологии

Условные периоды	Этапы экономической теории	Этапы экономической социологии	Взаимные отношения
Начало XVI–конец XVIII вв.	Доклассический (меркантилизм, физиократы и др.)	—	—
Конец XVIII–конец XIX вв.	Классический (классическая политическая экономия)	Доклассический (социалисты, немецкая историческая школа и др.)	Первоначальный синтез
Конец XIX–начало XX вв.	Неоклассический (маржинализм)	Классический (немецкая классическая социология)	Взаимное обособление
30-е годы – начало 60-х годов XX в.	Профессиональная зрелость (кейнсианство, либеральный эволюционизм, бихевиоризм, институционализм)	Неоклассический (социальная антропология, функционализм, индустриальная социология, теории обмена и др.)	Взаимное игнорирование
Конец 60-х – начало 90-х годов XX в.	Кризис и экспансия (теории рационального выбора, новая институциональная теория и др.)	Профессиональная зрелость (индустриальная социология, новая экономическая социология, социоэкономика, социология рационального выбора и др.)	Экономический империализм
Начало 90-х годов – ?	Нарастающая фрагментация (математические, социальные, политические экономии и др.)	Кризис и экспансия (социология рынков, социология экономических институтов и др.)	Социологический империализм

призывы к единению лучших экономических и социологических сил пока во многом остаются благими пожеланиями.

Заключение. Научное сообщество экономистов, несмотря на проявившиеся тенденции к фрагментации экономической теории, продолжает оставаться более мощной и сплоченной корпорацией по сравнению с социологами. Наблюдаемое же интенсивное развитие экономико-социологических исследований во многом выступает как критическая реакция на предложенные экономистами схемы. Социологические подходы значительно расширяют и обогащают наше видение хозяйственных процессов. Однако это происходит ценою частичной потери точности и определенности. И сами модели поведения «социологического человека» в хозяйственной жизни формулируются пока весьма нечетко.

II СОЦИАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДЕЙСТВИЯ

«Значение и цель всех предпринимаемых усилий состоит в том, чтобы прочертить линию, ведущую от поверхности экономических явлений к основным ценностям и вещам, наиболее значимым в человеческой жизни»

***Георг Зиммель*, «Философия денег»**

Лекция 4. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ МОТИВАЦИЯ И ТИПЫ РАЦИОНАЛЬНОСТИ

После определения сравнительных контуров экономико-теоретического и экономико-социологического подходов следует подробнее остановиться на одном из наиболее сложных вопросов — характере мотивации поведения человека в экономике.

Основы хозяйственной мотивации. Начнем с нескольких вводных определений. Всякая экономическая активность людей осуществляется в конечном счете во имя реализации их *потребностей*, которые можно определить как необходимость и возможность приобретения, сохранения и использования различных благ — экономических и неэкономических, материальных и нематериальных. Если некое благо оказывается значимым, желаемым для человека, то оно превращается в *стимул* — внешний объект стремления, актуализированную потребность. Когда же импульс стремления к этому объекту проходит через сознание человека, стимул перерастает в *мотив* — внутреннее побуждение к действию.

С точки зрения экономиста, хозяйственное действие мотивировано *интересом*. При возникновении стимула в виде натурального или денежного блага, человек просчитывает возможные последствия предполагаемого действия, оценивая прежде всего два фактора:

- относительную полезность получаемого блага, настоятельность своей потребности в нем;
- масштаб издержек (затрат времени и других ресурсов), необходимых для получения блага.

Взвешивая два рода оценок, хозяйствующий субъект определяет эффективность действия. Его интерес состоит в максимизации полезности или минимизации издержек для получения оптимального набора благ.

Следование интересу предполагает, что человек обладает известной свободой выбора между способами своего поведения. Но часто возникают ситуации, когда у человека эта свобода отсутствует или существенно ограничена. При жестких ограничениях интерес замещается *принуждением* — безальтернативным подчинением человека внешним по отношению к нему условиям[1].

Можно выделить по меньшей мере четыре формы принуждения к хозяйственной деятельности. Первая — *внеэкономическое принуждение* — выражает отношения непосредственного господства и подчинения, личной зависимости человека от других людей, административных, политических или военных органов. В условиях внеэкономического принуждения человеком движет страх — перед возможным физическим насилием (вплоть до уничтожения), перед лишением юридического, гражданского или социального статуса — быть избитым, посаженным за решетку, уволенным с работы.

Вторая форма — *экономическое принуждение*, под которым понимается односторонняя зависимость человека от материальных условий его существования. Когда не обеспечен минимум базовых потребностей, у человека фактически отсутствует выбор: им также руководит страх — перед голодом, нищетой, деградацией. Причем, речь идет не только о физиологическом, но и о социальном минимуме, определяемом принадлежностью к какому-то сообществу или конкретным группам. «Достойно содержать» себя и свою семью, быть «не хуже других» — в этом содержится немало принудительных элементов.

Третья форма — *технологическое принуждение* — выражает одностороннюю зависимость человека от условий труда и производства, порождаемую его узкой профессиональной квалификацией,

---

[1] Вправе ли мы относить принуждение к мотивам, если последние определены как внутренние побуждения человека? Думаем, что логического противоречия здесь нет. Принуждение тоже вызывает свои особые внутренние побуждения. Основой мотива в данном случае становится страх — древнейшее чувство и одно из основных психических состояний человека. То, что принуждение базируется на страхе, не превращает его в чистое насилие. Это достаточно сложная система мобилизации человеческих способностей и ресурсов, граничащая с реализацией интереса. В целом принудительным мотивам уделяется, на наш взгляд, неоправданно малое исследовательское внимание.

прикреплением к рабочему месту. Наглядный пример — «моноза-водские» города, где наиболее вероятным исходом для большинства трудоспособного населения является работа на единственном предприятии. В результате закрепления несложных узкопрофессиональных навыков, покинуть свое место с годами становится все труднее, да и уходить особенно некуда. Люди становятся придатками конкретного технологического процесса.

Четвертая форма — *идеологическое принуждение* — наиболее тонкая из перечисленных форм воздействия. Она возникает как продукт манипулирования личным интересом: используется страх Божьей кары, потери жизненных ориентиров, разрыва социальных связей с референтной группой. И без того условная грань между негативной и позитивной мотивацией здесь практически стирается[2].

Особым источником мотивации выступают *социальные нормы*, которые не являются для хозяйствующего субъекта сводом чисто внешних ограничений. Они успешно осваиваются и становятся внутренними элементами его личных побуждений. Возникает вопрос, не выступает ли следование норме проявлением эгоистического интереса. Ведь для экономиста социальные институты возникают как продукт «естественного» отбора наиболее эффективных правил взаимодействия. Мы солидарны с иной точкой зрения: в основе своей социальные нормы отбираются вовсе не потому, что они полезны для большинства членов сообщества, и соблюдаются не потому, что это выгодно (хотя нередко это действительно так). Суть нормы в ином. Близким друзьям не платят за их услуги и не дают деньги под проценты, хотя во многих случаях это было бы удобно и позволило бы эффективнее использовать

---

[2] Проблематика принудительных средств хозяйственной мобилизации тесно связана с концепциями *социально-экономического отчуждения* — воспроизводства человеком внешних, порабощающих его хозяйственных условий (см., например: *Кузьминов Я.И., Набиуллина Э.С., Радаев В.В., Субботина Т.П.* Отчуждение труда: история и современность. М.: Экономика, 1989. Гл. 1, 5). На основе этих концепций строятся разные мотивационные модели. Например, в соответствии с *«компенсаторной» моделью* (Ж. Фридманн) при неблагоприятных условиях труда и отсутствии внутреннего интереса к нему человек получает удовлетворение и занимается творческой самореализацией в основном вне трудового процесса. А согласно *«инерционной» модели* (Ш. Дюмазедье), те, кто отчужден в самом процессе труда, как правило, и вне его не вовлечены в процесс творческой активности, а в основном заняты пассивным времяпрепровождением. Отчужденный труд в последнем случае не компенсируется жизненным богатством вне работы, а наоборот, порождает всеобщее самоотчуждение условий жизни. (О дискуссии сторонников двух моделей см.: *Ядов В.А.* Мотивация труда: проблемы и пути развития исследований / Советская социология. Т. 2. М.: Наука, 1982. С. 36–37).

ресурсы. Решает здесь, однако, другое: так «не принято», и все[3] (подробнее на роли норм мы остановимся в следующей лекции).

Итак, человек побуждается к хозяйственному действию целыми комплексами мотивов. Они берут свое начало из трех основных источников: *интереса, социальной нормы и принуждения.* Причем, содержимое из этих источников перемешивается самым сложным образом: следование социальной норме может соответствовать рациональному выбору, последний может обладать принудительной силой и т.д[4]. Поэтому мы предпочитаем использовать термин «*хозяйственная мотивация*» (а не, скажем, «трудовая» или «экономическая» мотивация), чтобы подчеркнуть указан-ную полноту содержания по сравнению с чистым экономическим интересом.

Совокупность *хозяйственных стимулов*, таким образом, не сводится к получению материального вознаграждения. Здесь можно обнаружить стремление к улучшению условий работы (безопасности, комфортности) и обогащению содержания труда (разнообразию операций и творческому характеру деятельности), к профессиональному росту и достижению относительной автономности в труде. Более того, эти стимулы выходят далеко за пределы собственно экономических благ. Человек тянется к общению и соревновательности, обуреваем жаждой власти и социального престижа, способен подчинять себя нравственным, религиозным и идейно-патри-

---

[3] «Социальная норма — это не такси, из которого можно выйти, когда захочется. Те, кто следуют социальной норме, связаны ею и тогда, когда она не в их интересах. В конкретной ситуации придерживаться нормы может быть полезно, но это не значит, что так будет всегда. Более того, не следует думать, что существование той или иной нормы можно объяснить ее потенциальной полезностью» (*Эльстер Ю.* Социальные нормы и экономическая теория // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 80). Конечно, социальные нормы и структуры авторитета не лишены целесообразности, но она — иного качества, сплошь и рядом противоречащая непосредственному расчету. Если, скажем, люди исходят из того, что земля есть «творение Божье», то частная собственность на землю вызывает их неприятие независимо от того, насколько она экономически эффективна или неэффективна. Если люди считают земельные угодья национальным достоянием, то они противятся продаже земли иностранным компаниям.

[4] «Существует эклектическая точка зрения, согласно которой одни действия рациональны, а другие — обусловлены нормами. Более точная и адекватная формулировка гласит, что обычно действия предпринимаются под влиянием интересов и норм... Иногда рациональность блокирует социальную норму... И наоборот, социальные нормы могут блокировать рациональный выбор» (*Эльстер Ю.* Социальные нормы и экономическая теория // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 76). «Я считаю, — заключает Ю.Эльстер, — что действия непосредственно обусловлены и нормами, и интересами» (там же. С. 89).

отическим канонам[5]. И весь этот сложный мотивационный комплекс привносится им в сферу хозяйственных отношений.

Мотивация «экономического человека». Нельзя сказать, что основоположники экономической теории не видели проблемы многообразия реальных хозяйственных мотивов. Напротив, они не раз подчеркивали, что невозможно свести их к голому экономическому интересу. Вот один из многих характерных выводов: «Из всего сказанного нами следует, что отдавать свое сочувствие другим и забывать самого себя, ограничивать, насколько возможно, личный эгоизм, и отдаваться сладостной, снисходительной симпатии к другим представляет высшую степень нравственного совершенства, к какой только способна человеческая природа». Трудно поверить, что эти слова принадлежат родоначальнику экономической теории. А между тем таково одно из принципиальных заключений А. Смита, сделанных им в «Теории нравственных чувств» — объемном труде, забытом после выхода в свет «Богатства народов»[6]. Лидер австрийской школы К. Менгер также прекрасно понимает, что кроме своекорыстия в хозяйственной жизни немало других побудительных мотивов — любовь к ближнему, обычай, правовое чувство[7]. Наконец, А. Маршалл полностью отдает себе отчет в том, что приобретательство не является единственной целью человека, что религия, например, оказывает на него даже более сильное и глубокое воздействие, нежели экономика, и что строгой линии, отграничивающей экономические мотивы от неэкономических в реальной жизни провести не удастся[8].

Так в чем же дело? Почему в итоге «экономический человек» оказывается своекорыстен и автономен, т.е. свободен от принуж-

---

[5] «Нужно понять, что и хозяйственная деятельность может быть общественным служением и исполнением нравственного долга» (*Булгаков С.Н.* Народное хозяйство и религиозная личность / *Булгаков С.Н.* Соч. Т. 2. М.: Наука, 1993. С. 366).

[6] *Смит А.* Теория нравственных чувств, или опыт исследования о законах, управляющих суждениями, естественно составляемыми нами, сначала о поступках прочих людей, а затем о наших собственных. СПб.: Глазунов, 1868. С. 37.

[7] См.: *Менгер К.* Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности. СПб.: Цезерлинг, 1894. С. 68-69, 75. А вот еще более определенное высказывание Е. Бем-Баверка: «Очень часто, даже в большинстве случаев, мы действуем под одновременным влиянием нескольких или даже многих перекрещивающихся между собой мотивов, и вдобавок комбинация мотивов, действующих в том или ином случае, в свою очередь подвергается изменениям в зависимости как от числа и характера, так и от относительной силы сталкивающихся побуждений» (*Бем-Баверк Е.* Основы теории ценности хозяйственных благ / Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. М.: Экономика, 1992. С. 355).

[8] См.: *Маршалл А.* Принципы экономической науки. Т. 1. М.: Прогресс-Универс, 1993. С. 56, 83.

дения и социальных норм? Более того, он ведь еще и всеведущ, т.е. знает собственные потребности, выстраивает их в иерархическом порядке и удовлетворяет самым рациональным способом, переходя от более важных к менее важным.

Не будем торопиться, обвиняя основоположников экономической науки в том, что они нарисовали карикатуру на живого человека. Просто живому хозяйствующему субъекту сознательно противопоставлена сконструированная абстрактная модель. Так, по мнению К. Менгера, если мы будем пытаться охватить человеческое действие во всем многообразии его характеристик, то мы никогда не получим никаких законов, и «национальная экономия» как теоретическая дисциплина окажется обречена. Для того чтобы выделить желанную причинную связь и выявить экономические законы, нужно взять один главный мотив и очистить его от наслоений. На эту роль и претендует своекорыстие, эгоизм.

Почему из всего многообразия мотивов хозяйствующего субъекта экономистами выбирается эгоизм? Дело в том, что по бытующему и по сей день мнению, альтруизм по сравнению с эгоизмом — чувство крайне непостоянное. Экономическая же теория отбирает «нормальные» формы хозяйственных действий, которые отождествляются с их устойчивыми формами. В свою очередь, устойчивость и повторяемость нужны для того, чтобы наблюдать и, главное, измерять исследуемые явления. А то, что не поддается измерению (любовь и долг, нравственные и политические ориентации человека) оставляется за рамками предмета — это сфера догадок, удел философов.

Таким образом, «экономический человек» появился на свет как сознательная абстракция, без которой, казалось, становление экономической теории как науки было бы решительно невозможно. Но построением аналитической модели дело, увы, не заканчивается. Потихоньку начинается тонкое подмешивание к реальности только что выведенных теоретических построений, производится редукция действительности к абстрактной модели. Это виртуозно проделано Е.Бем-Баверком, который рассуждает так: «Хотя в действительной жизни названный основной мотив осложняется действием целых сотен совершенно другого рода мотивов — гуманности, привычки, влияния специальных государственных законов и т.д., однако же фактически совершающееся образование цен далеко не так сильно уклоняется от того направления, которое определяется исключительно действием основного мотива — стремления получить непосредственную выгоду от обмена»[9].

---

[9] *Бем-Баверк Е.* Основы теории ценности хозяйственных благ. С. 361.

Для преодоления противоречий вводится особый персонаж «рассудительного практика», в роли которого очень скоро оказывается так называемый «простой человек». Способен ли последний на сложные соображения, необходимые для рационального следования собственной выгоде? По мнению австрийцев, вполне способен[10]. К тому же в сложных калькуляциях нет особой нужды. На помощь спешат свой и чужой опыт, память подсказывает готовые решения, разделение труда снимает весомую часть обязанностей.

Внезапно выясняется, что абстракция «экономического человека» соответствует некоему «здравому смыслу». Утверждается, что «простой народ» и без всякой теории умеет неплохо улавливать собственные экономические интересы и следовать им на практике (теория тем самым только фиксирует «нормальное» состояние дел). Отсюда уже недалеко до следующего шага: «экономический человек» ведет себя как фактический «средний» (нормальный) человек. Редукция завершена. И если великие экономисты помнили о совершенной логической операции, и их не оставляла смутная тяга к последующей «реабилитации» человека, то многие их последователи предпочитали «забывать» об этом, совершая произвольные подстановки графических линий на место полнокровного субъекта.

Экономические взгляды на природу интереса эволюционировали и порою разбегались с течением времени. Условные логические этапы можно представить следующим образом.

1. В классической политической экономии интерес индивида реализуется в его эгоистических побуждениях. Индивид достигает общей пользы путем преследования собственной выгоды, состоящей в получении наслаждения и избежании страданий.

2. В неоклассической парадигме происходит вымывание гедонистического элемента. В основе эгоистического интереса оказывается рациональность, понимаемая как максимизация полезности компетентным субъектом в условиях ограниченности ресурсов (вариант австрийской школы). При этом рационализм постепенно выдвигается на роль ключевой поведенческой характеристики, отодвигающей своекорыстие (А. Маршалл)[11].

---

[10] «Где дело идет о собственной выгоде..., становится сообразительным и самый простой человек» (там же. С. 340–341). Е. Бем-Баверку вторит и Ф. Визер: «Ежедневно повторяемый опыт в миллионах случаев доказывает, что потребители оценивают все единицы запаса, которые они покупают, по предельной полезности... Такие расчеты делает не только опытный коммерсант, но и любой человек без исключения, даже жена пролетария» (*Визер Ф.* Теория общественного хозяйства / Австрийская школа в политической экономии. С. 432).

[11] «Именно трезвый расчет, — указывает А.Маршалл, — а не корыстолюбие составляет особенность современной эпохи» (*Маршалл А.* Принципы экономической науки. Т. 1. М.: Прогресс-Универс, 1993. С. 60–61).

3. Оптимизация полезности объявляется необязательным признаком реализации интереса, ограниченного более скромными рамками. Например, в концепции «выявленных предпочтений» рационализм экономического действия предстает как осуществление последовательного (непротиворечивого) выбора, являющего устойчивость предпочтений (П. Самуэльсон).

4. Возникает сомнение в информированности «экономического человека» относительно содержания собственных интересов и путей их реализации. Вводится фактор неопределенности, придающий рациональным решениям вероятностный характер (И. Фишер, Ф. Найт). Разделяются «объективная» рациональность информированного наблюдателя и «субъективная» рациональность хозяйствующего субъекта (Ф. Хайек, Й. Шумпетер).

5. Подвергается сомнению интеллектуальная и волевая способность «экономического человека» к последовательно рациональным действиям. Принимается бихевиористская предпосылка «ограниченной рациональности» (bounded rationality), рисующая человека, который просто ищет некий первый удовлетворительный для него вариант экономического поведения, а потом бросает всякие поиски (Г. Саймон). Предлагается концепция «переменной рациональности», учитывающая физиологические стремления человека к экономии собственных усилий (Х. Лайбенстайн). Экспериментально показываются системные отклонения от рациональных расчетов в человеческом выборе (Д. Канеман, А. Тверски).

6. Наряду с рационально преследуемым интересом вводятся дополнительные (вспомогательные) мотивационные переменные, связанные с существованием социальных норм и принуждения (М. Олсон, А. Сен, Ю. Эльстер). Одновременно понятие рациональности выводится за пределы максимизации полезности. Всякое последовательное (согласованное) действие интерпретируется как рациональное, и следование принуждению или социальным нормам тоже подводится под рациональные схемы. Одновременно это служит неплохим способом раздвижения границ экономического подхода и вторжения в ранее недоступные для него области.

Экономический подход к рациональности. Какой общий вывод следует из анализа разных взглядов на природу интереса? *Понимание рациональности и фиксация ее пределов стали ключевыми предпосылками, на базе которых определяется характер экономических действий.* Человек, согласно современной экономической теории, волен отречься от максимизации полезности, способен следовать альтруистическим мотивам, может оказаться профаном, ошибающимся на каждом шагу. Но для того чтобы его действие считалось «экономическим», он обязан вести себя рационально. С тех пор,

как В. Парето разделил логические и нелогические действия, рациональность по существу превратилась в основной критерий, отделяющий для большинства исследователей экономическое от неэкономического. В конечном счете экономическое попросту отождествляется с рациональным. Так, по убеждению Л. Мизеса, «сферы рациональной и экономической деятельности... совпадают. Всякое разумное действие есть одновременно и действие экономическое. Всякая экономическая деятельность рациональна»[12]. Этим отождествлением достигается логическая ясность и решается проблема количественного измерения, столь выгодно отличающая экономическую теорию от социальных дисциплин. Имея в виду особую важность проблемы рациональности для объяснения экономических и социологических подходов к мотивации хозяйственной деятельности, мы уделим ей далее особое внимание.

Прежде всего дадим исходное определение *рациональности* — в духе теоретиков социального выбора — как последовательного отбора лучших вариантов на пути к достижению поставленной цели[13]. Определение это только кажется элементарным. На самом же деле оно, напротив, таит в себе массу методологических трудностей. На наш взгляд, принципиальный водораздел между позициями эконом-социолога и традиционного экономиста проходит в данном случае по следующим логическим линиям:

- Рациональность теоретических построений не может непосредственно вменяться субъектам хозяйствования.
- Рациональность следует считать не константой человеческого поведения в экономике, а скорее переменной величиной.
- Рациональность не исчерпывается следованием экономическому интересу.
- Рациональность не имеет универсального внесоциального содержания.

---

[12] *Мизес Л.* Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catalaxy, 1994. С. 77. Л.Мизес не раз возвращается к этой мысли: «Ясно, что область «экономического» есть то же, что область рационального, а «чисто экономическое» — это всего лишь область, в которой возможны денежные вычисления» (там же. С. 85).

[13] С точки зрения данного определения, человек способен допускать ошибки, приходить к неоптимальному результату и даже вредить самому себе. Но если он последователен в своих заблуждениях, то это не мешает ему быть рациональным. Иррациональным считается непоследовательность, намеренное и осознанное действие вопреки своим влечениям и интересам по причине слабости воли или наличия нелепых предубеждений. Иррационально также следовать сиюминутным увлечениям в ущерб собственному будущему. Таким образом, рациональность не гарантирует успеха, ибо она относится к предполагаемому, а не фактическому результату (см.: *Elster J.* Nuts and Bolts for the Social Sciences. Cambridge, Cambridge University Press, 1989. P. 30–41).

Начнем с первой проблемы. О чьей рациональности собственно идет речь в экономической теории — внешнего наблюдателя (экономиста, социолога), обладающего полнотой информации и исследующего внешние проявления хозяйственного поведения, или самого хозяйствующего субъекта? Ясно, что последний чаще всего не обладает полной информацией, не стремится к ее получению, не всегда последователен в своих поступках, наконец, часто бывает мотивируем чем-то иным, нежели чисто экономическим интересом. С позиции наблюдателя, сплошь и рядом хозяйственник ведет себя крайне нерационально. Но мы забываем, что он может следовать иной логике[14].

Экономист выбирает логику *«объективной рациональности»*. Он признается в том, что не знает, рационально ли поведение хозяйствующих субъектов в действительности, но оценивает его так, будто оно рационально (предпосылка «as if rational»). По мнению Й.Шумпетера, во множестве случаев экономист вполне способен обойтись без *«субъективной рациональности»*, особенно если в его распоряжении имеются полные данные о поведении людей и фирм. Но если таких данных не хватает, то «субъективная рациональность» может оказаться весьма полезной[15].

Социологи, наоборот, зачастую склонны дискриминировать «объективную рациональность», считая, что, во-первых, сама позиция исследователя во многом субъективна, а во-вторых, нет принципиального разрыва между обыденным и экспертным знанием. Признавая, что разделение на «объективную» и «субъективную» рациональность выглядит довольно грубо, мы все же придерживаемся мнения о нетождественности теоретического и обыденного уровней рационализации. И проблема соотнесения рациональностей хозяйствующего субъекта и интерпретатора для нас сохраняет свое значение.

Теперь перейдем к анализу теоретических схем. Для эконо-

---

[14] Здесь уместно привести высказывание одного из героев Ф.М. Достоевского («Записки из подполья»): «Человек, всегда и везде, кто бы он ни был, любил действовать так, как он хотел, а вовсе не так, как повелевали ему разум и выгода; хотеть же можно и против собственной выгоды, а иногда и положительно должно».

[15] «Еще более ясной необходимость привлечения субъективной рациональности к анализу в социальных науках становится в тех случаях, когда рациональные схемы оказываются неадекватными... Во-первых, недостаток субъективной рациональности может быть непосредственной причиной или одной из причин, которые мы ищем... Во-вторых, исследование субъективной рациональности способно вывести нас на след других причин и даже помочь идентифицировать более верную «объективно рациональную модель» (*Schumpeter J.* The Meaning of Rationality in Social Sciences / *Schumpeter J.* The Economics and Sociology of Capitalism (ed. by R.Swedberg). Princeton, Princeton University Press, 1991. P. 328–329.

миста фиксированная степень рациональности чаще всего становится априорным предположением. А проблема «преодоления» многообразия хозяйственных мотивов решается путем отбора основного мотива и конструирования *иерархий*, где «экономическое» оказывается выше «неэкономического», а «рациональное» — выше «иррационального». Подобный подход открывает возможность построения единой шкалы конфликтных целей[16]. Самая известная мотивационная модель ранжирования потребностей человека предложена психологом А. Маслоу. Как ведет себя в ее рамках рационально организованный индивид? Потребности более высокого порядка становятся актуальными для него лишь после того, как удовлетворяются потребности более низкого порядка. Иными словами, пока человек голоден, его особенно не заботят трудности социализации, повышения престижа и т.п. Когда он, наконец, получает свой кусок хлеба, он начинает задумываться над тем, как его себе гарантировать и обрести уверенность в завтрашнем дне. Если такая уверенность появилась, то актуализируется потребность в общении. Затем приходит жажда уважения, а уж напоследок наступает черед возвышенных духовных потребностей[17].

Утверждают, что эта схема никогда не находила достаточно обстоятельного эмпирического подтверждения. Потребности человека, судя по всему, организованы несколько более сложным образом: он способен в принципе пренебрегать заботами о хлебе насущном ради потребностей более высокого уровня. Тем не менее, модель А. Маслоу приобрела огромную популярность. И по своей идеологии она вполне устраивает экономистов, ибо предлагает логически простую и в то же время универсальную схему объяснения последовательности человеческих действий. Однако, вводя однозначную устойчивость предпочтений, она чудовищно обедняет социальный мир хозяйствующего человека и выражает, прямо скажем, невысокое мнение о его способностях. Ведь помимо ранжирования своих предпочтений, человек способен и на более

---

[16] «Желание и действие в сущности едины. Все цели конфликтуют между собой и в результате этого взаимоупорядочиваются на одной шкале» (*Мизес Л.* Социализм. С. 84).

[17] Потребности человека у А. Маслоу организованы в виде пятиуровневой системы. Первый уровень составляют простейшие физиологические и сексуальные потребности. Это первичные, врожденные потребности. К ним относится и второй уровень — экзистенциальные потребности в безопасности, стабильности, уверенности. Третий уровень образуется социальными потребностями — в общении, в коллективизме. Четвертый уровень — потребности в уважении, признании, престиже. А пятый, самый высокий уровень — духовные потребности, удовлетворяемые путем самовыражения через творчество (см.: *Maslow A.H.* Motivation and Personality. N.Y., Harper and Row, 1970. P. 35–51).

сложный выбор — между разными иерархиями или, говоря словами А. Сена, на «ранжирование ранжирования»[18].

Социологический подход к рациональности. В противоположность иерархическим моделям мы придерживаемся принципиального положения о *рядоположенности типов действия* с точки зрения их мотивационной обусловленности. Это, разумеется, не означает, что все мотивы равны по силе и частоте проявления. Просто в иерархии предпочтений они могут оказываться на самых разных местах. Из этого следуют как минимум три *методологических вывода*. Во-первых, рациональность действия (как, впрочем, и его нерациональность) является вариативным, а не постоянным признаком. Во-вторых, рациональности противостоит не «иррациональность», а «нерациональность», которая ничуть не хуже и не лучше рациональности[19]. И в-третьих, интенсивность действия каждого типа не может измеряться только степенью его рациональности, и в каждом случае следует использовать относительно самостоятельные шкалы.

К данному разговору небесполезно привлечь классическую типологию М. Вебера, представившего *четыре «идеальных типа» социального действия*, различающихся по способу их мотивации:

- *целерациональное действие* — продуманное использование условий и средств для достижения поставленной цели;
- *ценностно-рациональное действие* — основанное на вере в самодовлеющие ценности (религиозные, эстетические);
- *аффективное действие* — обусловленное эмоциональным состоянием индивида, его непосредственными чувствами, ощущениями;
- *традиционное действие* — основанное на длительной привычке или обычае[20].

---

[18] «Традиционная (экономическая. — *В.Р.*) теория слишком слабо структурирована. Человеку приписывается всего одна шкала предпочтений (preference ordering)... Описанный подобным образом человек вполне может быть «рационален» в том смысле, что он не проявляет непоследовательности в поведенческом выборе. Но если он не в состоянии разделять совершенно различные концепции выбора, он явно смахивает на дурака... Экономическая теория оказалась уж слишком поглощена этим расфуфыренным рациональным недоумком, с его единственной на все случаи жизни шкалой предпочтений» (*Sen A.* Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory / *Hahn F., Hollis M* (*eds.*) Philosophy and Economic Theory. N.Y., Oxford University Press, 1979. P. 102).

[19] О важности систематического рассмотрения нерационального действия в противоположность иррациональному см., напр.: *Lockwood D.* The Weakest Link in the Chain? Some Comments on the Marxist Theory of Action / *Rose D.* (*ed.*) Social Stratification and Economic Change. London, Hutchinson, 1988. P. 71.

[20] См.: *Вебер М.* Избр. произв. С. 628–629.

Предположим, есть четыре предпринимателя, решивших увеличить производство своего продукта. Один провел детальный расчет, показавший выгодность дополнительных вложений. Второй ничего не считал, а просто поддался мимолетному увлечению новым проектом. Третий был убежден, что должен выполнить какие-то моральные обязательства. А четвертый вот уже двадцать лет производит именно этот продукт, потихоньку расширяя масштабы предприятия, что и определило его решение. С точки зрения внешнего, *непосредственного понимания*, к которому тяготеют большинство экономистов, действия всех этих четырех предпринимателей одинаковы: они вкладывают определенную сумму денег и увеличивают на несколько процентов объем производства. Экономисту нет никакой нужды вдаваться в истинные мотивы поведения хозяйствующих субъектов. Он прослеживает цепочки внешних связей: осязаемый стимул — наблюдаемое действие — полученный результат — наличие и характер повторного действия. Проблема мотивации как таковая здесь по существу снимается. Социологу же нужно «*объясняющее понимание*», раскрывающее мотивы происходящих действий. А с этих позиций перед нами четыре совершенно разных случая.

При освоении веберовской трактовки возникают три серьезных вопроса, требующие уточнения ее содержания:

- Не отождествляет ли М. Вебер экономическое действие с целерациональным действием?
- Не пытается ли он построить единую поведенческую шкалу, расположив свои четыре типа в порядке убывающей рациональности?
- Не является ли указание М. Вебера на всеобщую тенденцию к рационализации отношений в современном мире полаганием грядущей универсальности рационального действия?

Попробуем последовательно ответить на эти вопросы. *Первое*: целерациональное действие в веберовском понимании действительно ближе всего к чисто экономическому действию. Но все же оно не полностью исчерпывает его содержания, ибо существуют еще «экономически ориентированные» действия, которые включают в себя использование экономических соображений в преследовании неэкономических целей или утилизацию неэкономических средств в достижении целей экономического характера. *Второе*: иерархичность четырех типов действия по степени рациональности М. Вебер относит не к самому субъекту действия, а к внеш-

нему наблюдателю. Речь идет о степени доступности смысла действия нашему объясняющему пониманию. Рациональное действие не является чем-то наиболее желательным или чаще всего встречающимся, просто оно более понятно исследователю. Наконец, *третье*: фиксирование М. Вебером исторической тенденции к рационализации опирается преимущественно на материал западной цивилизации, но даже при таком уточнении не содержит явного долженствования или указания на универсальность и однолинейность этого процесса. Скорее всего мы имеем здесь дело лишь с одной из наиболее важных тенденций современности.

Понятие рациональности у М. Вебера может заключать различное содержание. Так, наряду с так называемой *формальной (инструментальной) рациональностью* как совокупностью стандартных способов калькуляции, он выделяет иную, *субстантивную рациональность*, связанную с ориентацией на конечные ценности[21]. Более того, само существование формальной рациональности ставится в зависимость от действующих в данном сообществе институционализированных норм и правил. Принятие предпосылки о существовании субстантивной рациональности чрезвычайно важно для социологического подхода[22]. Оно означает включение в понятие рациональности «чужеродных» элементов: ценностно-нормативного, когнитивного, эстетического. Речь идет уже о выборе не только средств достижения конечных целей, но и самих этих целей (ценностей). Предполагается наличие неограниченного числа ценностных шкал, которые тесными узами связаны с конкретным социокультурным контекстом.

Логика в данном случае такова. Чтобы вести себя рационально, индивид вынужден учитывать возможную реакцию на свои действия со стороны других индивидов. Но характер этой ответной реакции во многом зависит от социальных условий (представлений, традиций, норм), специфических для данного конкретного

---

[21] См.: *Weber M.* Economy and Society. Vol. I. Berkeley, University of California Press, 1978. P. 85–86. О веберовском понятии рациональности см.: *Гайденко П.П., Давыдов Ю.Н.* История и рациональность: социология Макса Вебера и веберовский ренессанс. М.: Политиздат, 1991; *Гудков Л.Д.* Метафора и рациональность. М.: Русина, 1994. С. 69–135.

[22] Данное разделение нашло место и в современной экономической теории (как водится, в иной терминологии). Так, у А. Хиршмана наряду с предпочтениями, определяемыми изменением вкусов и интересов, мы обнаруживаем метапредпочтения (metapreferences), связанные с изменением ценностей (см.: *Hirschman A.O.* Against Parsimony: Three Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse // American Economic Review. Papers and Proceedings. May 1984. Vol. 74, No. 2. P. 89–90.

сообщества. И то, что выглядит рациональным в одной среде, в других обстоятельствах может оказаться нелепостью[23]. Таким образом, принятие значимости исторического и культурного контекста неумолимо подталкивает нас к признанию не одного, а целого *множества способов рациональности*[24]. Экономисты (как, впрочем, и многие социологи) пытаются обойти эти подводные культурологические камни. Они упрощают свои модели посредством допущений о существовании иерархии между разными культурами. Предполагается, что общества делятся на современные (рационалистические) и традиционные. Причем первые заведомо выше вторых по уровню экономического развития, а вторые эволюционируют в сторону первых. По существу за универсалистским занавесом здесь скрывается один из ликов этноцентризма: рационально только то, что считается таковым в контексте конкретной культуры. Остальное объявляется иррациональным (к теориям модернизации и прочим западоцентристским построениям мы вернемся в разделе 8).

Демон культурного иерархизирования способен сыграть не одну злую шутку. Так случилось, например, с тем, что сегодня называют «японским чудом». Долгое время Япония в глазах американцев казалась оплотом экономического традиционализма. Когда же она совершила гигантский рывок в социально-экономическом развитии, начали склоняться к тому, что, быть может, именно Япония с ее патернализмом, «кружками качества» и являет образец «истинного» рационализма[25]. Если в Вашем распоряжении только одна линейка, то самое большее, что Вы можете себе позволить, это перевернуть ее на 180 градусов.

---

[23] Например, рационально ли давать беспроцентный кредит на длительные сроки, пусть даже при умеренной инфляции? А ведь для множества относительно замкнутых клановых общностей это нормальная практика (разумеется, только для «своих»).

[24] «Доступные агентам формы экономического измерения испытывают глубокое влияние таких специфических национальных институтов, как режимы налогообложения, нормы бухгалтерского учета, религиозные верования, политика в отношении половой дискриминации, равенства возможностей, отраслевая и региональная политика и т.п. и отчасти конституируются ими. Рассматривая все это в целом, мы вправе использовать термин «способы рациональности» («modes of rationality») для обозначения попыток агентов осмыслить допускающую неоднозначные толкования, противоречивую и неопределенную природу этих отношений» (*Clegg S.* Modern Organizations: Organizational Studies in the Postmodern World. London, Sage, 1990. P. 7).

[25] См.: *Lincoln J.R., Kalleberg A.L.* Culture, Control and Commitment: A Study of Work Organization and Work Attitudes in the United States and Japan. Cambridge, Cambridge University Press, 1992. P. 248.

Позиция социолога, исходящего из специфичности культур, должна принципиально отличаться. Для него разделение рационального и нерационального действия относительно, границы между ними подвижны и способны со временем радикально изменяться в рамках одной культуры. Хозяйственное действие выступает в итоге как сложное сочетание рациональности и нерациональности, при этом и та, и другая обладают специфическим социально обусловленным характером. И вместо одной линейки нам необходим сложный набор измерительных инструментов.

Но если каждый раз требуется содержательное определение границ рациональности, упрощает ли это наши мотивационные построения? Нет, напротив, мотивация оказывается еще более сложной и тонкой материей. Тем более, что денежный измеритель может помочь уже далеко не во всех случаях, зачастую необходимо прибегать к более каверзному социологическому способу — измерению установок.

Заключение. Социологический подход к хозяйственной мотивации сталкивается с рядом неизбежных трудностей. Оказывается, что наряду с идеальным (ценностным) уровнем мотивации, связанным с более глубокими и устойчивыми предпочтениями, существует ее практический уровень, который выражается в требованиях, предъявляемых людьми в конкретной ситуации. Выясняется также, что мотивация как внутреннее побуждение человека не тождественна его мотивации-суждению — вербальному объяснению собственных поступков. Человек может не осознавать свои побуждения или быть неискренним. Помимо этого, он склонен к психологическому самооправданию и последующей рационализации совершенных действий, к защите собственной позиции и стремлению произвести более благоприятное впечатление.

Возникают и разного рода «спецэффекты» вроде так называемой асимметрии приписывания: человек склонен объяснять свое собственное поведение более благородными и альтруистическими мотивами, приписывая другим мотивы относительно более эгоистические, приземленные. Если экономист может позволить себе абстрагироваться от всех этих сложностей, сосредоточившись на вещных формах хозяйственной активности, то социологу приходится, жертвуя изрядной долей определенности, выбирать более трудный путь, ведущий от непосредственного понимания хозяйственных действий к их объясняющему пониманию. Именно при таком подходе хозяйственная мотивация превращается в социологическую проблему, и на карте хозяйственных взаимодействий проступают контуры «социологического человека».

Лекция 5. ЧЕЛОВЕК В КУЛЬТУРНЫХ И ВЛАСТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Нами уже формулировался вывод о том, что хозяйственные действия человека не ограничены рамками чисто экономических отношений. В данной лекции мы рассмотрим проблему культурной и властной укорененности этих действий.

Хозяйственная культура и хозяйственная власть. Сложный характер хозяйственных мотивов человека вызывается тем, что выполняя, казалось бы, чисто экономические функции, он выступает одновременно как продукт, носитель и творец культуры. Последняя является интегративным понятием, включающим как минимум три аспекта:

- *когнитивный* — приобретаемые знания и навыки;
- *ценностный* — осваиваемые роли, нормы и ценности;
- *символический* — вырабатываемые способы идентификации.

Соответственно, под «*хозяйственной культурой*» правомерно понимать совокупность профессиональных знаний и навыков, хозяйственных норм, ценностей и символов, необходимых для самоидентификации и выполнения хозяйственных ролей[1].

Культура реализует функции двух основных типов. Во-первых, это *регулятивные функции*, осуществляемые с помощью готовых концептуальных схем и накопленных информационных баз, общепринятых конвенций и норм, наборов устойчивых ритуалов и символов, с которыми должно соотноситься всякое, в том числе экономическое, действие. Во-вторых, это *конституирующие функции*, реализуемые через познавательные практики и способы трансляции информации, разыгрывание ролей и переопределение ситуаций в процессе экономического действия[2].

Коль скоро в одно определение введены сразу несколько непростых понятий, нужно дать их краткие дефиниции. В отличие от экономических *знаний* как совокупности представлений о хозяйственном процессе, профессиональные *навыки* определяются

---

[1] Другие толкования хозяйственной (экономической) культуры в отечественной литературе см., напр.: *Заславская Т.И., Рывкина Р.В.* Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991, С. 110–111; *Кузьминов Я.* Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации // Вопросы экономики, 1992. № 3. С. 45.

[2] См.: *DiMaggio P.* Culture and Economy / *Smelser N., Swedberg R.* (*eds.*) The Handbook of Economic Sociology. P. 27.

умением воспроизводить хозяйственные действия, т.е. умением, позволяющим стать непосредственным участником этого процесса. Хозяйственная *роль* есть набор требований, предъявляемых к определенной группе, а также способы их выполнения. Например, выбирая роль банкира, человек должен не только знать банковское дело, но и соответствовать вполне определенным ожиданиям, осуществлять ряд специфических социально-экономических функций. В свою очередь, исполнение любой роли становится возможным благодаря тому, что существуют общественные *нормы* — формы идеального поведения, общезначимые правила, ограничивающие действия каждого индивида. Если, например, берешь деньги в кредит, то обязан вернуть их кредитору, причем, с оговоренным процентом. «Отдавать долги» — одна из общественных норм хозяйственного поведения. За нормами скрываются явления более высокого порядка — общественные *ценности*: высшие принципы, общие стандарты поведения, уже не связанные с конкретными профессиональными ролями. Скажем, заповедь «не убий» обращена не только к должнику в его отношениях с кредитором, но вообще к каждому человеку, безотносительно к его многочисленным профессиональным и внепрофессиональным ролям. Наконец, *символы* представляют собой многозначные образы, с помощью которых человек определяет свое место в хозяйственном процессе.

Освоение всего «багажа» знаний и символов, норм и ценностей называют процессом *социализации*. Приобщение к элементам трудового воспитания, к отношениям возмездного обмена или простым ценовым пропорциям начинается с самого детства. Семья, школа, затем регулярная работа (плюс для кого-то — армия, а для кого-то — тюрьма) вносят свой вклад в процесс освоения хозяйственных норм. К этому следует добавить непрестанное обучающее воздействие средств массовой информации, небезуспешно влияющих на формирование у населения образцов трудового и потребительского поведения. Общество вырабатывает также систему *санкций* — вознаграждений и наказаний, подкрепляющих выполнение общественных норм. Применяемые в хозяйственной сфере санкции могут реализовываться как в экономических (оплата труда, прибыль, штрафы, налоговые льготы), так и в неэкономических формах (утверждение власти, повышение престижа, членство в закрытой организации). Благодаря успешной социализации и эффективному применению санкций, становится возможной более или менее слаженная деятельность хозяйственного организма.

Наличие общих норм и ценностей, значений и интерпретаций не уничтожает почвы для возникновения конфликтов. Что ее формирует? В любом обществе воспроизводятся неравные стартовые

условия для хозяйственной деятельности, сохраняется неравномерное распределение хозяйственных ресурсов и вознаграждений. Следовательно, существуют и разные, часто противоположные, групповые интересы. В борьбе за ресурсы одни группы пытаются подчинить себе другие и добиться господства над ними. В этом случае мы говорим об отношениях *хозяйственной власти*, или о возможности субъекта (индивида, группы) реализовать свои хозяйственные интересы независимо от интересов других субъектов (не суть важно, совпадают интересы «властвующих» и «подчиненных» или не совпадают)[3]. Власть включает следующие элементы:

- право на истолкование событий и выдвижение целей развития;
- особые позиции в распределении ресурсов, готовой продукции, доходов;
- контроль за доступом к информации как особому ресурсу;
- возможность диктовать правила деятельности, запрещать те или иные ее виды;
- способность оказывать личное влияние на людей.

Власть реализуется путем прямого насилия, экономического принуждения или легитимного господства посредством утверждения авторитета. Последний в свою очередь может опираться на силу закона или обычая, апеллировать к особым личным качествам власть имущего или к абстрактным высшим ценностям. Власть как социальное отношение трудно поддается формализации и проявляет себя скорее опосредованно, через косвенные признаки. К такого рода признакам относятся формальные и неформальные статусы (ранги) и сопряженные с ними привилегии. Первые определяются местом субъектов в общественных иерархиях, вторые же представляют их исключительные права на доступ к ограниченным ресурсам и вознаграждениям. В целом властные отношения пронизывают всю хозяйственную систему[4].

Вооружившись исходными определениями, попробуем далее на примере ряда ключевых экономических понятий продемонстрировать в серии фрагментов социальный характер экономического действия.

---

[3] См.: *Weber M.* The Theory of Social and Economic Organization. N.Y., Glencoe, Free Press, 1947. P. 152.

[4] «Включение критерия властного контроля и распоряжения (Verfugungsgewalt) в социологическую концепцию экономического действия носит существенный характер» (*Weber M.* Economy and Society. Vol. I. Berkeley, University of California Press, 1978. P. 67).

Собственность и власть. Экономистам так и не удалось в полной мере избавиться от юридического толкования собственности в духе Римского права — через категории владения, распоряжения и пользования. Безусловно, юридическая сторона собственности имеет принципиальное значение. К примеру, одно только изменение закона о наследовании в пользу права первородства или, напротив, равного раздела имущества, введение запретительного или льготного налога на его передачу способны, по справедливому замечанию А. Токвиля, за пару поколений в корне изменить всю структуру хозяйства. Но А. Токвиль говорил и о том, что «законы... суть продолжение обычаев»[5].

Для нас собственность выступает, во-первых, как совокупность социальных норм, санкционирующих те или иные экономические действия. Причем, эти нормы вовсе не обязательно фиксируются в законах или контрактах. Более того, правовое закрепление отнюдь не отменяет необходимости социального признания норм. Например, закон может разрешить фермерскую деятельность. Но нужно еще, чтобы вас признали «фермером» и не сожгли ваше хозяйство. Во-вторых, собственность представляет собой непосредственное выражение хозяйственной власти и контроля за ресурсами в обществе, где субъекты обладают разным «потенциалом насилия». Мобилизация этого потенциала резко сужает и добровольность, и рациональность выбора вариантов.

Исторически всякая частная собственность вытекала из источника власти как постепенное узурпирование особых прав жрецами и военачальниками — субъектами насилия и толкователями сакральных (священных) смыслов. Но и в дальнейшем собственность остается прямым порождением и оформлением полномочий власти и авторитета[6]. Особенно ярко это проявлялось в древних обществах «азиатского деспотизма», а в XX столетии — в обществах советского типа. Здесь реальные отношения собственности, относительно независимо от их законодательного оформления, остаются подвижной рамкой, которая постоянно реконструируется политической и символической властью[7]. Таким образом, власть выступает как узурпирование деятельностных ресурсов, ограничивающее права других субъектов на эти ресурсы. А собственность

---

[5] *Токвиль А.* Демократия в Америке. М.: Прогресс, 1992. С. 57–59, 77.

[6] «Собственность имела всегда своим основанием силу, за которою стояло и нравственное право» (*Столыпин П.А.* Нам нужна великая Россия. М.: Молодая гвардия, 1991. С. 89).

[7] Эти отношения так и принято называть — «власть-собственность» (см., напр.: *Васильев Л.С.* История Востока. Т. 1. М.: Высшая школа, 1994. С. 66–70).

становится структурным оформлением властных отношений, рамкой легитимной хозяйственной деятельности.

Труд и социализация. С технико-экономической точки зрения труд выступает как целесообразная деятельность человека, приспосабливающая вещество природы к его потребностям. Экономическая сторона труда раскрывается в использовании рабочей силы (в том числе посредством ее купли-продажи) как ограниченного ресурса в соединении с другими ресурсами или факторами производства с целью получения вознаграждения. Экономист может обратить внимание на процесс принятия решений или размеры привлекаемого «человеческого капитала», но этим его интерес в основном и ограничивается.

Между тем существует иная, социологическая сторона труда, где он выступает как процесс социализации. Трудовой процесс становится организационной рамкой, посредством которой происходит вхождение человека в коллектив, характеризующийся своими группами интересов и относительно закрытыми коалициями, особыми ритуалами и стратегиями взаимодействия. Здесь человек приобщается к установленному порядку и становится объектом наблюдения, контроля и дисциплинарного воздействия. Превращаясь в работника, он осваивает отнюдь не одни только профессиональные роли. Он узнает, что значит быть «начальником» или «подчиненным», «лидером» или «аутсайдером», «товарищем» или «коллегой», «передовиком» или «отстающим».

В процессе труда человек учится получать и передавать информацию, реагировать на давление извне и разрешать конфликтные ситуации, дозировать собственные усилия и изображать усердие, устанавливать связи и нарабатывать авторитет. В этом процессе обнаруживается когнитивный элемент, связанный с получением новых навыков и познанием предметной стороны мира, а также эстетический элемент, выражающийся в придании продукту некой законченной формы. Труд является обменом деятельностью в самом широком смысле слова. И даже индивидуальный труд воплощает интернализованные нормы, выработанные в процессе такого обмена. Труд — это школа социализации, в которой проходит весомая часть всей нашей жизни. И наряду с производством продуктов и услуг, труд выступает как производство и воспроизводство самого человека.

Воспроизводство человека в труде не всегда происходит благополучно. В одних случаях человек, принудительно или добровольно, включается в трудовой процесс, зажатый в тиски социальных условий, которые являются внешними и чуждыми для него, более того, порабощают человека, делают его труд бессмысленным, уроду-

ющим морально и физически. Причем человек своими собственными руками и мыслями продолжает воспроизводить эти социальные условия. К. Маркс называл такое состояние *отчуждением труда*. В других случаях человек выполняет трудовые функции, вступая в отношения, неурегулированные социальными нормами: правила и предписания в данной области еще не выработаны, или они существуют, но отвергаются определенными группами. Здесь на поверхность нередко прорываются не лучшие человеческие качества — в виде безудержной алчности или безжалостной конкуренции. Подобные выпадения из нормативной среды были названы Э. Дюркгеймом состоянием *аномии*[8]. Оба состояния указывают на принципиальное значение социальных условий трудовой деятельности и на различия ролей, которые они играют в трудовом процессе.

Распределение и справедливость. Нормы распределения ресурсов складываются не просто из калькуляции затрат и максимизации чистой выгоды. Они испытывают сильное воздействие существующих представлений о справедливости и выражают принципы, несводимые к текущим экономическим интересам, ибо за ними стоят нравы и обычаи данного народа[9]. «Справедлива» ли установленная цена, «справедлива» ли взимаемая норма процента, «справедлива» ли оплата затраченных трудовых усилий? Игнорировать эти вопросы не рекомендуется, даже если здесь усматривается противоречие рациональным экономическим расчетам.

За устойчивыми представлениями о так называемой *справедливой цене* могут скрываться самые разные вещи: традиция («мы всегда платили за этот товар именно такую цену»); представления о производственных издержках («этот товар не может стоить столько»); знание аналогичных цен других продавцов («здесь совсем другие цены»); наконец, просто возможность заплатить предложенную цену («мы всегда могли это купить»). Полагаем, что «справедливая цена» является относительно независимым центром, вокруг которого происходят ценовые колебания. Этот центр принципиально отличен от стоимостной основы цен независимо от того, измеря-

---

[8] Сопоставление двух классических концепций отчуждения и аномии см.: *Lukes S.* Alienation and Anomie / *Finifter A.W.* (*ed.*). Alienation and the Social System. N.Y., John Wiley and Sons, 1971. P. 24–32.

[9] «Политико-экономическая доктрина обязана включать интерпретацию общественного блага, исходящую из концепции справедливости... Справедливость, определяемая как честность, не находится, так сказать, на милости существующих потребностей и интересов» (*Rawls J.* The Concept of Justice in Political Economy / *Hahn F., Hollis M* (*eds.*). Philosophy and Economic Theory. N.Y., Oxford University Press, 1979. P. 164, 166).

ется последняя затратами производителя или сравнительной ценностью для покупателя. Возникновение второго центра указывает на более сложный характер ценообразования по сравнению с тем, который рисуется механизмом предельных издержек[10].

Подобные замечания относятся и к представлениям о «*справедливой плате за труд*». Работники соотносят уровень текущей оплаты со множеством параметров: с прошлым уровнем оплаты; оплатой на других предприятиях и даже в других городах; с ростом цен на предметы потребления; с доходами предприятия. При этом представления о справедливости очень часто оказываются важнее чисто экономических расчетов. Так, мизерная недоплата по сравнению с коллегами по работе, не играющая решительно никакой роли с точки зрения покупательной способности, способна вызвать сильное социальное раздражение и породить конфликт (который, возможно, обойдется конфликтующим сторонам намного дороже).

Древнейшее требование распределения по труду невозможно свести к техническому принципу калькуляции затрат. Более того, с расчетной точки зрения распределение по количеству и качеству труда — принцип весьма противоречивый (какие затраты труда следует брать в расчет, в какой мере учитывать результаты, как определить его «качество» и т.п.)[11]. Но главное, распределение по труду — это этико-экономическое требование, которое находится в зависимости от представлений о «справедливой оплате» и, в частности, от того, что́ в данном сообществе считается «производительным трудом». Известно, например, что в нашей стране и при советском, и при постсоветском режимах базовые ставки заработной платы рядовых научных работников значительно ниже, чем водителей автобусов. Объясняется это, полагаем, не столько соображениями функциональной целесообразности, сколько укорененным представлением об умственной работе как «игре», не могущей считаться «настоящим трудом».

Обмен и самоутверждение. Экономическое действие можно представить как обмен деятельностью, осуществляемый на началах возмездности и эквивалентности в целях максимизации по-

---

[10] Апелляция хозяйственных субъектов к «справедливой цене» иногда воспринимается как отживающая архаическая форма. Но не следует забывать о том, что последняя сама является результатом достаточно развитых экономических отношений и коммуникативных связей. При системе случайного обмена сколько-нибудь устойчивая «справедливая цена» вообще возникнуть не может.

[11] Подробнее о внутренних противоречиях принципа распределения по труду см.: *Радаев Вад.В.* Закон распределения по труду и формы его реализации // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика, 1988. № 4. С. 3–13.

лезности хотя бы для одного, а в идеале для всех участников этого обмена. Но нельзя не обратить внимание на то, что, во-первых, эквивалентность есть лишь частный случай возмездности; а во-вторых, множество хозяйственных обменов совершается с целями неутилитарного характера.

По свидетельствам антропологов, обмен в примитивных обществах возник как взаимное приношение даров и взаимное угощение, которые являются не экономическими, а преимущественно социальными актами[12]. Цель их — не достижение экономической выгоды, а утверждение соседских и дружеских связей. С чисто же экономических позиций такого рода акты не только не приносят выигрыша, но, напротив, означают затрату изрядной части общего богатства (то же, к слову, относится к сохранившейся поныне традиции обмена подарками на Рождество и в прочие праздники). Конечно, взаимный обмен выполняет и экономические функции — взаимного хозяйственного страхования и поддержки, быстрой мобилизации ресурсов в экстремальных ситуациях. Но механизм реализации этих функций лежит за пределами экономики как таковой.

Обмен дарами обходится без торговли, без выяснения полезности преподносимого для его получателя, без гарантий эквивалентного возмещения затрат. В принципе предполагается, что сегодняшний получатель в будущем должен ответить тем же. Но зачастую не преследуется даже и эта цель. Если инициатор дарения преподносит другому такой дар, что тот по экономическим причинам не сможет «отдариться», то он (инициатор) укрепляет свое социальное положение в сообществе. В данной ситуации не накопление имущества, а его публичная раздача в большей степени повышает престиж дарителя.

Замечу, что и чисто рыночный обмен нельзя совершенно безоговорочно свести лишь к экономическим элементам. Значительная часть цен, как известно, по-прежнему устанавливается гибко — в результате неформального торга. И веками сохраняющийся обычай торговаться едва ли можно рассматривать исключительно как проявление жадности или способ установления равновесной цены. Здесь часто присутствует и другое: «торг» — это и способ общения, установления социальных контактов, в которых экономический расчет сочетается с ритуальной игрой и борьбой за

---

[12] См.: *Malinowski B.* The Principle of Give and Take / *Coser L., Rosenberg B.*(*eds.*) Sociological Theory: A Book of Readings. N.Y., Macmillan, 1966. P. 71–74; *Levi-Strauss C.* The Principle of Reciprocity / *Coser L., Rosenberg B.*(*eds.*) Op.cit. P.74–84; *Polanyi K., Arenberg C.M., Pearson H.W.* (*eds.*) Trade and Market in Early Empires. Glencoe, The Free Press, 1957.

социальное признание (когда, например, мы отказываемся торговаться с «чужаком» и теряем какие-то деньги, то тем самым как бы подчеркиваем социальную дистанцию между нами). Да и сам экономический расчет далеко не одномерен. Так, установление уровня цены сообразно с внешним видом покупателя есть проявление экономического расчета, с которым совмещается, однако, комплекс социальных оценок. И никакая стандартизация качества продукции и цен не может помешать тому, что к своим постоянным клиентам или приятелям, землякам или единоверцам относятся иначе, нежели к просто зашедшим с улицы, незнакомым, «чужим».

Потребление и соучастие. Широко распространенное представление о том, что люди осуществляют свой потребительский выбор, исходя из оптимального использования ограниченных ресурсов, тоже требует существенных оговорок. Почему, скажем, в современной России быстро раскупаются не просто дорогие, но самые дорогие автомашины, да еще с длинным шлейфом повышенных рисков — угона, аварий, преждевременного износа? Описанное еще в начале века Т. Вебленом престижное потребление во множестве случаев является «нерациональной» тратой средств, ибо связано с приобретением более дорогих и «ненужных» вещей вместо «нужных» и более дешевых. При этом, однако, подобное поддержание престижа — не прихоть, а довольно жесткая социальная норма для определенной группы населения, нередко весьма обременительная экономически, по крайней мере для ее менее обеспеченной части. «Оставаться голодным, но прилично одетым» — подобный выбор можно счесть рациональным, но его связь с мерками индивидуальной или общественной полезности окажется не столь очевидной.

Различия в стилях потребления зачастую невозможно объяснить толщиною кошельков. Почему, например, в одну и ту же эпоху в странах Восточной Европы можно узнать профессиональную (классовую) принадлежность человека по стилю носимой одежды, а в Соединенных Штатах это сделать намного труднее?[13] Потому что в национальной культуре и в культуре разных социальных слоев складываются свои особые устои. По мнению французского социолога П. Бурдье, действиям, из которых складывается стиль жизни, предшествует совокупность вкусов (tastes). Вкусы, в свою очередь, базируются на «хабитусе» (habitus) — совокупности диспозиций мышления, восприятия и оценивания, — на который

---

[13] См.: *Бурстин Д. Дж.* Сообщества потребления // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 232.

оказывают существенное влияние прежде всего такие факторы, как социальное происхождение и образование[14].

В свою очередь потребительский выбор становится стратегией социальной самоидентификации. В чем сила рекламы, быстро заполонившей наш видео и радиоэфир? Она нужна не столько как ориентир для выбора товаров получше и подешевле, сколько как средство присоединения к определенному «сообществу потребления»[15]. Следуя рекламным объявлениям, люди стремятся покупать «то же, что и все» (а точнее, то, что покупает выбранная ими в качестве ориентира референтная группа).

Доходы и статус. Если деньги — это лишь количественное выражение покупательной способности, то почему человек придает такое значение надбавке к зарплате, которой хватит разве что на пару поездок на такси? Почему предприниматель тратит лучшие годы жизни на реализацию рисковых проектов? Неужели для того только, чтобы получить лишний десяток или сотню тысяч? Видимо, дело тут не в деньгах как таковых. Доход — это больше чем просто денежная сумма или мера покупательной способности. Это также претензия на определенный статус. Деньги оказываются знаком (маркером), позволяющим отнести человека к определенному рангу. Специалист первой категории хочет отделить себя от специалистов второй категории, старший экономист — от просто экономистов и т.д. Повышение дохода не всегда является достаточным условием достижения новых статусных позиций (ибо статусные претензии не всегда адекватно воспринимаются другими членами общества), но порой это — необходимое условие.

Доходы играют еще и важную символическую роль. Высокий доход символизирует благополучие, высокую профессиональную квалификацию и хорошие деловые способности. Низкий доход тоже часто становится знаком особого статуса (например, неангажированности, некоммерческого характера деятельности). Помимо этого доход выступает как статусная привилегия, продукт властных полномочий. Он часто является «автоматическим приложением» к рабочему месту и никак не связан с эффективностью работы. Превращение дохода в привилегию сегодня более характерно для бюрократических систем, но встречается практически повсеместно.

На статусную окраску дохода существенно влияет характер его источников. Экономисту в общем безразлично, каким путем добыты используемые денежные средства — благородным или низ-

---

[14] См.: *Bourdieu P.* Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste. London, Routledge and Kegan Paul, 1984. P. 101, 171.

[15] См.: *Бурстин Д. Дж.* Указ. соч. С. 247–248.

менным, законным или криминальным. В глазах же общества возможна серьезная девальвация «грязных денег». Мы вынуждены также мириться с тем, что один и тот же доход воспринимается по-разному в зависимости от способа его получения: одно дело, если он заработан собственным физическим трудом; другое — если обеспечен путем организации труда других людей; третье — если получен в результате перепродажи готовых продуктов или предоставления денежных ссуд под проценты. Отношение к этим видам дохода различно в разные исторические периоды, зависит от национальной культуры, принадлежности к той или иной социальной группе. И оно никогда не было и не будет одинаковым, сколько бы ни толковали об общественной полезности каждого из указанных видов деятельности.

Производство благ и производство знаков. Понятие производства ассоциируется у нас в первую очередь с изготовлением материальных продуктов. Между тем доля материального производства во всех ведущих странах в течение десятилетий устойчиво снижается, уступая место сфере услуг. А в этой сфере ширятся отрасли, производящие разного рода символы и путеводители в мире символов. Средства массовой коммуникации вырабатывают огромное количество информации; заполонившая все и вся реклама предлагает образы продуктов, не слишком жестко связанные с их материальными свойствами; мощная индустрия развлечений приглашает нас в бесчисленные искусственные миры — игровые, туристические, кинематографические.

Исследовательские и изобретательские работы уже не просто предшествуют производственному процессу, но непрерывно сопровождают этот процесс, становятся его неотъемлемой частью в условиях постоянного обновления и гибкого приспособления к запросам рынка. Дизайнеры «упаковывают» ваш продукт, специалисты в области «паблик рилейшнз» работают над созданием вашего имиджа. Культурные учреждения превращаются в сферу деловых услуг, их «продукция» ставится на поток. И сегодня фактически любой продукт помимо изначальных потребительских свойств несет в себе массу закодированной информации и нагружен ворохом смыслов и образов, символизирующих успех или здоровый образ жизни, идеологические пристрастия или принадлежность к этнической группе. Все труднее становится отделить «производство» от «непроизводства».

Фиксация данной тенденции позволила британским социологам С. Лэшу и Дж. Урри назвать современную экономическую систему «экономикой знаков и пространства». По их мнению, наряду с ускоряющимися потоками капитала, труда и товаров,

неизмеримо возрастает роль «рефлексивного накопления» информации и образов. Происходит выхолащивание материальных хозяйственных объектов, а социальные структуры уступают место информационным и коммуникационным структурам. Производство теперь не просто базируется на исследованиях и освоении культурных образцов, но само во многом превращается в исследовательский и дизайнерский процесс, в сферу когнитивной и эстетической рефлексивности, где человек погружен в создание и интерпретацию знаков[16].

Множественность денег. Из экономической теории нам хорошо известно, что деньги выполняют роль всеобщего эквивалента и универсального измерителя. Эти качества не вытекают из природы денег как таковых, а являются продуктом исторического развития их функций. Для примитивных обществ были характерны не только множественность натуральных форм денег (металлы, скот, раковины и пр.), но и несоразмерность оценок в зависимости от «качества» денег, а также сословные и гендерные различия во владении деньгами[17]. Многие из них исчезли задолго до наших дней. И когда заходит речь о современных деньгах, они рассматриваются как продукт последовательной рационализации, в процессе которой деньги превратились во внекачественную субстанцию и всеобщего уравнителя, универсального посредника и чистую символизацию обмена, воплощение абстрактной покупательной способности и абсолютно деперсонифицированную силу. Об этом писали едва ли не все ведущие социологи эпохи современности (К. Маркс и Г. Зиммель, М. Вебер и позднее Т. Парсонс), которые в своих оценках сущности и роли денег оказались едины с экономистами[18].

---

[16] «Что производится во все возрастающей мере, так это не материальные объекты, но знаки. И знаки эти делятся на два типа. Либо они имеют преимущественно когнитивное содержание и являются постиндустриальными или информационными продуктами. Либо им присуще преимущественно эстетическое содержание, и они является тем, что мы называем постмодернистскими продуктами» (*Lash S., Urry J.* Economies of Signs and Space. London, Sage, 1994. P. 4).

[17] «На первобытных ступенях развития деньги дифференцированы, смотря по полу обладателя, так как женщина не может владеть тем же денежным благом, как мужчина... Далее встречается сословное разделение денежного имущества на деньги, употребляемые вождем, с одной стороны, и обыкновенными членами племени, с другой» (*Вебер М.* История хозяйства. Петроград: Наука и школа, 1924. С. 155).

[18] Деньги представляют собой «чистое взаимодействие в его наичистейшей форме». Они обращают мир в «огромную арифметическую проблему», а качественные различия вещей — в «систему цифр» (*Simmel G.* The Philosophy of Money. London, Routledge and Kegan Paul, 1990. P. 129, 444). Обзор классических взглядов на природу денег см.: *Zelizer V.* The Social Meaning of Money. N.Y., Basic Books, 1994. P. 6–12.

Трудно отрицать силу тенденции к унификации экономических форм. Тем не менее и сегодня благополучно сохраняется и порою даже развивается *множественность денег*, связанная с обилием их натуральных и экономических форм, покупательной способности, а также с различиями в значениях, придаваемых денежным суммам. Начнем с того, что единая национальная валюта — не столь давнее завоевание. В США она была утверждена лишь в 1863 г., когда в обращении находилось не менее пяти тысяч разных банкнот, а окончательная стандартизация произошла только в 1933 г. Вытеснив благородные металлы, деньги облачились в сотни национальных мундиров. Но помимо обычных бумажных денег, государством и сотнями негосударственных учреждений выпускается масса разных кредитных денег в виде государственных казначейских обязательств и налоговых освобождений, акций и векселей. Они настолько разнообразны и многочисленны, что учет и контроль за совокупной денежной массой в современном хозяйстве, да и само определение того, что следует относить к «деньгам», представляются весьма затруднительными[19].

В повседневной жизни мы нередко используем заместители денег — талоны и жетоны, чеки и расписки. Чем жестче монетарная политика, тем больше *денежных суррогатов* возникает на финансовом рынке и тем чаще функции денег присваиваются «инородным» материальным объектам. Предприятия прибегают к бартерному обмену. Односельчане расплачиваются друг с другом простейшими спиртными напитками. Причем, дело не только в нехватке денег в обращении, но и, скажем, в попытках предприятий уйти от налогов или в желании людей обойти стесняющие социальные нормы (неудобно брать деньги «со своих»).

Денежные единицы обладают *разной покупательной способностью*. Безналичные деньги во многих ситуациях оказываются дешевле наличных (устанавливаются особые цены за обналичивание средств). Рыночная стоимость ценных бумаг может весьма далеко отклоняться от номинала. В целом покупательная способность разных денежных единиц формируется в подвижных рамках правовых и институциональных ограничений, общего социокультурного контекста. Например, власти вправе запретить свободное хождение иностранных валют и их покупку вне лицензированных учреждений. Из сфер, доступных для денежных платежей, могут выводиться земля и недвижимость, покупка высококачественных услуг может перекрываться воротами ведомственных учреждений.

---

[19] См.: *Mizruchi M., Stearns L.B.* Money, Banking and Financial Markets / *Smelser N., Swedberg R.* (*eds.*) The Handbook of Economic Sociology. P. 318.

Сплошь и рядом выдаются «связанные» деньги, предназначенные на строго определенные цели (гранты на исследования, частный потребительский и строительный кредит). В свою очередь, не каждый волен обладать любыми денежными единицами. Некоторые ценные бумаги выпускаются, скажем, только для ограниченного круга юридических лиц. Одни и те же денежные единицы порою не подлежат взаимному обмену. Например, в советской производственной системе деньги представляли собой целый ряд учетных единиц с ограниченной покупательной способностью, предписываемой их целевым назначением: деньги, выделенные на капитальные вложения и на заработную плату, были разными деньгами, и их реальная ценность существенно различалась.

Но это еще далеко не все. Многочисленные перегородки выстраиваются самим *отношением людей*, которые своими действиями плодят различия между видами денег — в зависимости от способов получения и использования средств[20]. С экономической точки зрения это выглядит абсурдно, но наше отношение к одной и той же сумме денег во многом определено тем, как она нам досталась: выиграна в лотерею или получена в подарок, положена в карман в качестве обычного месячного жалования или заработана какими-то сверхусилиями. Для каждого вида «легких» и «трудных» денег есть свои наиболее вероятные способы трат. Отношение к деньгам зависит и от их наличной формы. Например, невидимые «электронные» деньги с кредитной карточки тратятся легче, чем наличные.

Таким образом, в семейном бюджете нет «одного кошелька». Бюджет изборожден многочисленными межевыми линиями, разделяющими сегменты «целевых денег» (термин К. Поланьи). Есть деньги, предназначенные для текущих хозяйственных нужд и отложенные на крупные покупки, карманные деньги мужчин или детей и неприкосновенный запас на «черный день». Полной свободы перелива средств между статьями семейного бюджета, скорее всего, нет. И храниться «разные» деньги часто могут в разных местах. Экономист, как правило, интересуется масштабами личных сбережений и безразличен к их мотивам. Но именно эти мотивы, будь то откладывание денег на образование детей или на собственные похороны, на покупку машины или в целях страхования от инфляции, во многом определяют то, как и при каких условиях сбережения будут потрачены или сменят свою форму, как зависит склонность к сбережению от динамики нормы процента

---

[20] «В своей повседневной жизни люди понимают, что... несмотря на анонимность долларовых банкнот, отнюдь не все доллары равны или взаимозаменимы» (*Zelizer V.* Op. cit. P. 5).

или изменений в текущих доходах населения. Причем речь идет не об индивидуально-психологических предпочтениях. Например, понимание того, что значит «хорошо потратить» или «хорошо вложить» свои деньги, различается по социальным группам (у одних это могут быть книги, у других — машина или бытовая техника, у третьих — развлекательные поездки).

Деньги способны выполнять особые символические роли. Юбилейные монеты становятся предметом коллекционирования и имеют одновременно две рыночных цены (номинал для всех и повышенную цену для знатоков). В определенных социальных группах деньги преподносятся в качестве подарка на свадьбу или в день рождения. Важно то, что всевозможные функции денег формируются не только в рамках, поставленных социальной средой, но и в самой этой среде. Так, допустимость взяток, наличие и размер «чаевых» за услуги во многом вытекают из правовых норм, национальной традиции и порядка, установленного в данном типе учреждений. Тем самым пониманию современных денег как универсального выражения чисто инструментальной рациональности противостоит менее привычный и менее разработанный взгляд на деньги как на подлинно культурный феномен[21].

Альтернативы экономической теории (заключение). Завершая серию картин-иллюстраций, отметим, что сама область исследований культуры и властных отношений имеет достаточно фрагментарный характер. Обобщая, можно сказать, что *культурные отношения устанавливают то, какие ресурсы могут использоваться как факторы производства, а властные отношения устанавливают, кто волен распоряжаться этими ресурсами.*

Экономическая теория постоянно сталкивается с выбором относительно указанных проблем. Можно насчитать как минимум пять альтернативных подходов.

1. Ни культурные, ни властные факторы не имеют к экономике никакого отношения, последняя управляется экономическим интересом. Само существование проблемы в данном случае отрицается.

2. Культурные и властные факторы играют определенную роль в хозяйственной деятельности, но не являются предметом эконо-

---

[21] «Деньги не являются ни нейтральными по отношению к культуре, ни социально анонимными. Они способны низводить ценности и социальные связи до уровня цифр, но ценности и социальные отношения взаимно трансформируют деньги, наделяя их значениями и социальными формами» (Zelizer V. Making Multiple Money / *Swedberg R. (ed.)* Explorations in Economic Sociology.N.Y., Russel Sage Foundations, 1993. P. 193–212).

мического анализа, не входят в экономическую модель в силу ее неизбежной абстрактности. Проблема, таким образом, признается, но выносится за рамки дисциплины, оставляется философам, социологам, психологам.

3. Культурные и властные факторы в экономике реальны, но представляют собой совокупность инвариантов и потому не настолько важны, чтобы уделять им особое внимание. В лучшем случае они допускаются как необязательная, «факультативная» часть предмета.

4. Культурные и властные факторы важны и являются предметом экономической теории. Но в культурной среде и властных взаимодействиях человек столь же рационально преследует свои интересы. Это вариант тихого поглощения «неэкономических» мотивов путем их выхолащивания и редукции.

5. Культурные и властные факторы входят в предмет экономической теории как самостоятельные элементы. Это влечет за собой признание не только самой проблемы, но и неполноты исходной экономической модели.

Выбирая из предъявленных альтернатив, экономическая теория в своем стремлении снискать лавры общей социальной теории, не потеряв при этом статуса позитивной науки, вновь и вновь сталкивается с вековой дилеммой: чистота модели или полнота описания, точность или реалистичность анализа. Ныне же пока господствует «остаточный» подход к культуре — как набору заданных ограничений или полей неопределенности, которых по мере экономического развития должно становиться все меньше и меньше. Культура как бы «усыхает» на ветру экономической свободы[22]. Сказаннное относится и к оценке влияния властных отношений. В следующих разделах мы попытаемся показать, что подобная точка зрения по меньшей мере сомнительна.

---

[22] «Экономисты рассматривают культуру так, как будто она сконцентрирована в определенных местах и относится к определенным эпохам. Организации заключают больше культуры, чем рынки... В прошлом очевидно содержится больше культуры, чем в настоящем... Наконец, в менее развитых обществах культуры больше, чем в обществах с развитой рыночной экономикой» (*DiMaggio P.* Op. cit. P. 29–30).

III ЧЕЛОВЕК В РОЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

«Вопрос о движущих силах экспансии современного капитализма не сводится к вопросу об источнике используемых капиталистом денежных ресурсов. Это в первую очередь вопрос о развитии капиталистического духа»

***Макс Вебер*, «Протестантская этика и дух капитализма»**

Лекция 6. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ И ИСТОРИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН

«Экономический человек» в политической экономии впервые появляется в качестве предпринимателя, и под ним подразумевается отнюдь не «средний» человек, а именно предприниматель. Поэтому мы переходим к рассмотрению предпринимательства. Тем более, что последнее относится к числу понятий, чрезвычайно богатых по своему содержанию, и заслуженно привлекает внимание целого ряда исследовательских дисциплин. В этом понятии обнаруживается множество слоев, в каждом из которых должно применять свои методологические подходы. Задача данной и последующей лекций — определить предпринимательство как экономическую функцию и психологический тип, составляющую капиталистического духа и набор исторических типов хозяйствования, совокупность социальных групп и идеологическую систему.

Предпринимательство как функция. Первоначально проблема предпринимательства была поставлена политической экономией как проблема объяснения источников экономического роста и природы прибыли (термин «предпринимательство» введен Р. Кантильоном в XVIII в.)[1]. С тех пор сформировалось несколько принципиально различных подходов к предпринимательской функции. *Первая трактовка* господствует в трудах классиков политической экономии (Ф. Кенэ, А. Смит), которые видят в предпринимателе собственника капитала. При этом у Ж. Тюрго, а позднее у немец-

[1] Обзору экономических теорий предпринимательства посвящено немало специальных работ. Пожалуй, наиболее полное изложение см.: *Hebert R., Link A.N.* The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques. N.Y., Praeger, 1988.

ких историков (В. Рошер, Б. Гильдебранд) он не только управляет своим капиталом, но и совмещает собственнические функции с личным производительным трудом.

Со временем предпринимателя все реже отождествляют с капиталистом. И во *второй трактовке* он рассматривается как организатор производства, вовсе не обязательно отягощенный правами собственности. Подобного взгляда придерживаются Ж.Б. Сэй и Дж.С. Милль[2]. Функциональное разграничение между собственником и предпринимателем проводит К. Маркс. Определение предпринимателя как менеджера прочно утверждается в работах неоклассиков (А. Маршалл, Л. Вальрас, К. Менгер, Ф. Визер). И с тех пор нейтральность по отношению к обладанию собственностью становится обычным элементом большинства теорий предпринимательства — классических (Й. Шумпетер) и современных (А. Коул, П. Дракер)[3].

Что же касается содержания предпринимательской функции, то для неоклассиков оно заключено в приспособлении производства к изменяющимся условиям рынка, восстановлении нарушенного равновесия, более эффективном использовании имеющихся ресурсов и удовлетворении возникающего спроса. Организация объявляется «четвертым фактором производства»[4], а предпринимательство служит по существу неким встроенным элементом саморегулирующегося механизма цен.

Третья трактовка предпринимательской функции связывает ее с несением бремени риска и неопределенности в процессе экономического развития (Р. Кантильон, Дж. Тюнен, Д. де Трэси, Г. Мангольт и др.). Этот элемент становится центральным в концепции предпринимательства Ф. Найта. С его точки зрения, люди, берущие на себя бремя просчитываемого риска и непросчитываемой неопределенности, а также гарантирующие большинству их заработную плату, получают право управлять деятельностью этого большинства и присваивать соответствующую часть дохода[5].

---

[2] Обстоятельное описание предпринимательских функций и качеств, необходимых предпринимателю (промышленнику, купцу, фермеру) впервые в классической школе появляется у Ж.Б. Сэя (см.: *Сэй Ж.Б.* Трактат политической экономии. М.: Солдатенков, 1896. С. 60–62).

[3] Движение экономической мысли идет во многом параллельно тому, как изменяется фигура реального предпринимателя. Вначале он сочетал в себе качества владельца и управляющего. А на рубеже XIX–XX вв. «предпринимательская фирма» уступает свое место корпорации, и во главе предприятия становится менеджер — «бюрократ от экономики».

[4] См., напр.: *Маршалл А.* Принципы экономической науки. Т. 1. М.: Прогресс-Универс, 1993. С. 208–213.

[5] См.: *Найт Ф.* Понятие риска и неопределенности //Thesis, 1994. Вып. 5. С. 26–27.

Четвертую трактовку предпринимательская функция получает в рамках институциональной экономической теории (Р. Коуз, О. Уильямсон), в которой предприниматель становится субъектом, совершающим выбор между контрактными отношениями свободного рынка и организацией фирмы в целях экономии трансакционных издержек. Предпринимательство оказывается особым регулирующим механизмом, отличным от ценового механизма и механизма государственного регулирования, а в чем-то альтернативным им обоим[6].

Если маршалловский предприниматель-менеджер обладает всей полнотой необходимой информации, то в видении представителей новой австрийской школы (Л. Мизес, Ф. Хайек) предприниматель действует в условиях принципиальной неполноты этой информации. Он, тем самым, выступает уже не просто как «балансировщик» рынков, но как их активный преобразователь и созидатель. Таким образом, в *пятой трактовке* (помимо упомянутых ученых, ее придерживаются Г. Шмоллер, Ф. Тоссиг, Й. Шумпетер, П. Дракер и др.) подчеркивается активный, инновационный характер предпринимательства не только в выборе из имеющихся альтернатив распределения ресурсов, но и в создании новых рыночных возможностей[7].

Стержнем последнего направления стала концепция *Й. Шумпетера*, на которой мы остановимся несколько подробнее ввиду ее особой популярности среди экономистов и социологов. Объясняя источники экономического развития, Й. Шумпетер противопоставляет себя неоклассикам, выводя из процесса кругооборота капитала принципиальную необходимость особой предпринимательской функции, которая состоит в осуществлении организационно-хозяйственной инновации или, дословно, «*новых комбинаций факторов производства*» (функции несения риска Шумпетер особого значения не придает)[8]. Предприниматели, по Шумпетеру, не образуют особой профессии или отдельного класса. Речь идет именно о функции, осуществляемой периодически разными субъектами. В каждой хозяйственной сфере она то появляется, то затухает, сменяясь более рутинными действиями. При этом предприниматель не обязательно сам изобретает «новые комбинации». Он осущест-

---

[6] См.: *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993. С. 36.

[7] Иногда «инновационное» предпринимательство противопоставляется «рутинному» предпринимательству (См.: *Leibenstein H.* Entrepreneurship and Development / The Collected Essays of H.Leibenstein. Vol. 1. Ed. by K.Button. Hants, Elgar Publ, 1989. P. 247).

[8] См.: *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 169–170.

вляет их практически, зачастую имитируя при этом чужой хозяйственный опыт.

Следуя за Й. Шумпетером, сформулируем *общее определение предпринимательства: это осуществление организационной инновации в целях извлечения прибыли* (другого дополнительного дохода). Предпринимательство, таким образом, конституируют три необходимых элемента:

- организационное действие;
- инициирование изменений;
- денежный доход как цель и критерий успеха[9].

Существуют еще полтора-два десятка переменных, которые обозначают многообразные *видовые различия* предпринимательской деятельности. Так, предпринимательство может быть связано или не связано с собственностью на капитал, сопровождаться или не сопровождаться трудовой (управленческой или исполнительской) активностью. Предпринимательские акции могут проводиться сверху по существующим административным каналам или инициироваться снизу неформальными лидерами. А в качестве предпринимателей могут выступать как специально обученные профессионалы (выпускники элитарных бизнес-школ), так и «любители», не имеющие никакой профессиональной подготовки. Предпринимательские действия могут основываться на дотошных расчетах и на чистой интуиции. Одни из них направлены на эффективное приспособление, имитацию имеющихся образцов организации в новых условиях; другие — на познание скрытых от большинства людей хозяйственных возможностей; третьи — на активное формирование этих новых условий, в том числе изобретение совершенно новых организационных форм.

В одних случаях предпринимательские действия связаны с явным риском (потерей доходов и имущества, статуса и времени); в других — этот риск просчитан, но остается место для неопределенности (uncertainty); в третьих — риска может не существовать и вовсе (кроме, пожалуй, неизбежной при любом исходе потери времени). Характер организационно-хозяйственных действий зави-

---

[9] Организационная инновация может реализовываться как путем создания совершенно новых, так и путем качественного преобразования существующих предприятий — их дробления и слияния; переоформления собственности; коренного изменения организационной структуры. Осуществление подобных инноваций отличает предпринимателя от «чистого» рантье или «чистого» спекулянта-посредника.

сит от размеров вовлеченных ресурсов и сфер (отраслей) их освоения. Эти действия могут выходить за пределы собственно производства, например, в сферы политики, науки, искусства, если они ориентированы на извлечение прибыли. Наконец, предпринимательство может быть индивидуальным или групповым по исполнению, успешным или неуспешным по результату.

Во всех этих случаях сохраняется понимание предпринимательства как функции, которая возникает и исчезает по мере необходимости, может бесконечно дробиться и интегрироваться. Эта функция присуща любой хозяйственной системе, по крайней мере с момента ее вступления в стадию индустриализации. Она вполне может реализовываться и в государственном, и в негосударственном секторах, существовать при самых разных политических режимах.

Психологический портрет предпринимателя. Какими же *личными качествами* должны обладать люди, способные выполнять непростую предпринимательскую функцию? Экономисты в первую очередь обращают внимание на психологический склад человека, тип характера. При этом подчеркиваются очень разные свойства:

- интеллект и нацеленность на новое знание (И. Кирцнер);
- воображение и изобретательность (Дж. Шэкль);
- личная энергия и воля к действию (Й. Шумпетер, Ф. Визер);
- сочетание ума и фантазии (В. Зомбарт).

Шумпетеровский предприниматель как наиболее популярный идеальный тип представляет человека, находящегося в непрерывном движении. Он не только не является собственником данного предприятия, но и, как правило, не связан с ним какими-то другими более или менее постоянными узами. В случае успеха он оставляет свое детище и начинает разворачивать новые проекты. Привязанность к конкретному предприятию даже вредна для реализации предпринимательской функции. Предприниматель должен быть свободен, и в этом смысле он является полной противоположностью менеджеру современной корпорации. Среди личных качеств ему необходимы, во-первых, интуиция и чутье, требующиеся для обнаружения новых нестандартных путей; во-вторых, энергия и воля для того, чтобы отказаться от устоявшихся порядков, преодолевать сильную инерцию экономических и социальных процессов.

Какие *мотивы* движут предпринимателем на этом тернистом пути? Мотив прибыли, как мы уже говорили, обязателен. Но прибыль не является самоцелью и не рассматривается как источник личного потребления. Напротив, предпринимательская деятель-

ность вырабатывает неприязнь ко всякого рода гедонизму. Прибыль важна в первую очередь как критерий успеха: заработанные деньги показывают, насколько хорошо реализован задуманный предпринимательский проект. Сам же предприниматель, по Шумпетеру, стремится, в конечном счете, к свободе и самореализации[10].

В шумпетеровских описаниях предпринимательство выступает как акт творческой деятельности, а облик предпринимателя не чужд отчаянного героизма. Он несет в себе черты гумилевского пассионария. И точно также необъясненными оказываются истоки этого особого психологического типа, если не относить к таковым воздействие космической энергии. На помощь призывается понятие биологической предрасположенности отдельных индивидов и групп: через ссылки на генетический код снимаются проблемы воздействия социальной среды, а социальные проблемы сводятся к различию психологических качеств.

В этом с экономистами солидаризируются профессиональные психологи. Среди психологических объяснений наибольшую популярность приобрела концепция Д.Макклелланда, связывающего феномен предпринимателя с повышенной *потребностью в достижении* (need for achievement). Это «нечто в крови», оказывающееся сильнее природной лени и важнее простой жажды наживы и общественного признания[11]. В числе прочих психологических качеств, располагающих к предпринимательству, чаще всего фиксируются повышенная склонность к риску и внутренний локус контроля по шкале Роттера (полагание на собственные силы в противовес влиянию внешних обстоятельств)[12].

Постепенно, впрочем, в психологические объяснения вводятся социальные параметры. Подмечается, что предприниматели относительно чаще являются выходцами из больших семей. Играет роль и характер самой семьи. Например, довольно оригинальный портрет предпринимателя как маргинала и нон-конформиста нарисован в *«реактивной модели» психодинамических сил*, складывающих личность предпринимателя. Многие из этих сил — родом из детства, они рождаются в результате подавления личностных на-

---

[10] См.: *Шумпетер Й.* Указ. соч. С. 169–194.

[11] «Удовлетворение от достигнутого порождается скорее самим успехом инициированного действия, нежели общественным признанием индивидуального достижения... Жажда наживы не внесла серьезного вклада в экономическое развитие, а вклад жажды достижения действительно велик» (*McClelland D.C.* The Achieving Society. Princeton, New Jersey, Princeton University Press, 1961. P. 230, 391).

[12] См.: *Brockhaus R.H.* The Psychology of the Entrepreneur /*Kent C.A. et al.* (*eds.*) Encyclopedia of Entrepreneurship. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1982. P. 43–49.

чал подростка авторитарным отцом. Жесткий внешний контроль постепенно вырабатывает неприятие всякой власти и организации, затрудняет социальную адаптацию. Предпринимательский порыв есть импульсивная реакция, взрыв подавленных эмоций. Трудности встраивания в устоявшуюся социальную структуру побуждают потенциального предпринимателя к созданию собственного мира, в котором компенсируются детские фрустрации и вынужденный инфантилизм. По этим же социопсихологическим причинам предприниматель оказывается плохим менеджером, склонным к авторитаризму, нетерпимости, потере четких ориентиров. И если он не оставляет вовремя созданное им детище, его ожидает почти неминуемый крах[13].

Итак, экономические модели предпринимательства достраиваются «психологизмами». Но остается открытым вопрос о том, как же возник современный (буржуазный) предприниматель, откуда взялся новый предпринимательский тип? Создается впечатление, будто он существовал вечно. Откуда, наконец, берется критическая масса людей, склонных к подобному типу? На эти вопросы ответа, как правило, не дается. Портрет предпринимателя оказывается принципиально внеисторичным.

Составляющие капиталистического духа. На *исторические и социальные корни предпринимательства* обращают внимание немецкие историки и социологи, особенно М. Вебер и В. Зомбарт. Они показывают становление *предпринимательского духа* как составляющей духа капиталистического. При этом «дух» рассматривается не как сугубо философское понятие или чисто психологическая черта, но как экономико-социологическое явление. Дух — это совокупность устойчивых психических черт, присущих хозяйствующему субъекту в данном сообществе на определенной стадии его развития, это, говоря словами Вебера, «исторический индивидуум»[14].

Чрезвычайно важная черта предпринимательского духа заключается в том, что он историчен. В своем знаменитом труде «Протестантская этика и дух капитализма» М. Вебер противопоставляет простой жажде наживы и авантюризму — чертам, унаследован-

---

[13] См.: *Kets de Vries M.F.R.* The Entrepreneurial Personality: A Person at the Crossroads // The Journal of Management Studies. February 1977. P. 34–57.

[14] «Хозяйственный дух — это совокупность душевных свойств и функций, сопровождающих хозяйствование» (*Зомбарт В.* Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994. С. 6). В.Зомбарт не отвергает биологической предрасположенности к предпринимательству. Более того, он распространяет ее на целые народы (см.: там же. С. 159–168). Но биологическое и психическое ставятся у него на конкретную историческую и социологическую основу.

ным от средневековья, — иное, капиталистическое предпринимательство, связанное с рациональной организацией свободного труда и использованием возможностей обмена для ненасильственного приобретательства. Этот новый предпринимательский дух, на котором вознесся капитализм Нового времени, имеет, по его мнению, религиозную основу. Он вырос из недр протестантизма[15].

В кальвинистской версии протестантизма гармонично соединились истовая набожность и экономический материализм. В ней культивируется крайний индивидуализм. В прямом общении с Богом без помощи посредников, с расчетом прежде всего на свои собственные силы человек сам создает пути к своему спасению, причем совершает это в посюсторонней, мирской жизни. Не рассчитывая на индульгенцию, он вынужден осуществлять строгий самоконтроль. В результате твердость веры становится могучим орудием систематизации, упорядочения хозяйственной жизни. И человек, и капитал не должны пребывать в праздности, они должны работать, приумножая богатство. Само же богатство, помимо материального достатка, приносит чувство достигнутого и, более того, является свидетельством избранности человека. Идея избранничества, таким образом, напрямую увязывается с исполнением профессионального долга, которое становится исполнением долга перед Богом. Так религиозная этика способствует формированию особой хозяйственной этики. Во главу угла ставятся не жажда наживы, а добропорядочность, кредитоспособность и умеренность; не авантюризм, а стабильное развитие и рост. Инструментом утверждения стабильности становятся возрастающая рационализация способов ведения хозяйства и упорядоченная отчетность, неведомая в средневековом хозяйстве[16].

Не следует, впрочем, упрощать дело, сводя все до уровня причинной связи, заявляя, что капиталистический дух рожден протестантизмом (сам М. Вебер столь упрощенные связи, бесспорно, отвергал). Этот дух возникает из сложной исторической совокупности вещественных условий и нравственных сил, важное влияние на его формирование оказывают государство, массовые переселения, технические усовершенствования — все это многообра-

---

[15] См.: *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма /*М. Вебер* Избр. произв. М.: Прогресс, 1990. С. 61–272.

[16] В России роль своеобразных «протестантов» сыграли старообрядцы. Причем две секты — скопцы и хлысты — достигли на предпринимательском поприще наибольших успехов (См., напр.: *Blackwell W.L.* The Beginnings of Russian Industrialization, 1800-1860. Princeton, New Jersey, Princeton University Press, 1968. P. 213–229, 237–239; *Rieber A.J.* Merchants and Entrepreneurs in Imperial Russia. Chapel Hill. University of North Carolina Press, 1982. P. 139–148).

зие источников капиталистического духа хорошо показано в трудах В. Зомбарта.

В. Зомбарт тоже исходит из принципиальной историчности капиталистического хозяйственного духа. Докапиталистический человек был, по его мнению, «естественным», близким к природе, озабоченным, в первую очередь, идеей пропитания и выживания, человеком, которому было свойственно качественное отношение к миру. Такой человек ничего не исчисляет, но воспринимает мир как целое. И в своих хозяйственных делах он следует прежде всего опыту, традиции.

Капиталистический человек несет в себе *дух предпринимательства и дух мещанства*. «Предпринимательский дух это синтез жажды денег, страсти к приключениям, изобретательности и многого другого; мещанский дух состоит из склонности к счету и осмотрительности, из благоразумия и хозяйственности»[17]. Предприниматель, по Зомбарту, должен быть триедин, обладая качествами:

- завоевателя (духовная свобода, позволяющая планировать свои действия; воля и энергия; упорство и постоянство);
- организатора (способность правильно оценивать людей, заставлять их работать, координируя их действия);
- торговца (способность вербовать людей без принуждения, возбуждать в них интерес к своей продукции, внушать доверие).

Мещанину требуются иные качества:

- хозяйственность, связанная с рациональным ведением дел, разумной экономией и бережливостью;
- деловая мораль, являемая коммерческой солидностью и благонадежностью, верностью договору и строгим ведением отчетности.

Заметно, что мещанский дух во многом противоположен предпринимательскому. Но вместе они как раз и образуют противоречивое единство развертывающегося капиталистического духа.

В прямой полемике с М. Вебером В. Зомбарт утверждает, что все основы предпринимательского духа были заложены уже дисциплинарными практиками католичества, а протестантизм чуть ли не препятствовал его зарождению. Но наиболее благоприятные основы для развития предпринимательства содержались в иудаизме. Религия Талмуда, по мнению В. Зомбарта, — единственная

---

[17] Зомбарт В. Указ. соч. С. 19.

среди мировых религий — никогда не выдвигала идеала бедности, а, напротив, проповедовала идеал торговой свободы. Развитию еврейского предпринимательства способствовало также то, что евреи на протяжении столетий изгонялись из многих европейских стран и отлучались от наиболее престижных занятий, подвергаясь социальной и хозяйственной дискриминации. В результате они заполняли такие запретные хозяйственные зоны как взимание процентов, из которого впоследствии выросло банковское дело[18].

Итак, по М. Веберу, новый капиталистический дух формируется с развитием предпринимательства и бюрократической организации. А с точки зрения В. Зомбарта он оказывается переплетением предпринимательского и мещанского духа. На наш взгляд, эти позиции взаимно дополняют друг друга. «Предприниматель», «мещанин» и «бюрократ» оказываются тремя исторически обусловленными идеальными типами, *тремя составляющими капиталистического духа*, по-разному представляющими хозяйственного организатора индустриального периода[19].

Неумолимая жажда денег — этого универсального воплощения и обеспеченности, и респектабельности — характерна для зомбартовского *мещанина* (речь идет, напомним, о типе действия, а не о городском сословии). Экономический расчет и бережливость, упорный труд и накопление капитала, безопасность и устойчивый рост личных активов — из этого складываются рациональные основы его поведения. Ценностное же ядро мещанства выражается в первую очередь в служении интересам своей семьи. Причем идеалы семейных, патримониальных отношений переносятся и в бизнес, воспринимаемый как глубоко личное дело, часто неотделимое от прочих сторон этой жизни[20]. Стремление к формальной независимости, индивидуализм, граничащий с замкнутостью в своем локальном микросоциуме, довершают характеристику мещанина. Ближе всех к нему из реальных организаторов производства стоят мелкий буржуа, городской лавочник, сельский фермер.

---

[18] М.Вебер оспаривал ведущую роль евреев в становлении промышленного капитализма. «Капитализм париев», по его мнению, распространялся преимущественно на торговлю деньгами. Фабричное же производство строилось первоначально в большинстве стран национальной буржуазией (см.: *Вебер М.* Развитие капиталистического мировоззрения // Вопросы экономики, 1993. № 8. С. 154–155).

[19] Термины «мещанство» и «бюрократизм» не несут для нас никакого негативного смысла. Мы воспринимаем их столь же нейтрально, как и термин «предпринимательство».

[20] «Собственник мелкого бизнеса... воспринимает этот бизнес как продолжение своих личностных свойств, внутренне связанное с семейными потребностями и нуждами» (*Birley S.* The Start-Ups. /*Burns P., Dewhurst J.* (*eds.*) Small Business and Entrepreneurship. London, Macmillan, 1989. P. 11).

Носителем иного духа является *бюрократ*, для которого работа ради прибыли фирмы — это способ личного карьерного продвижения вверх по лестницам иерархических организаций. Служение корпорации («корпорация превыше всего»), лояльность и преданность этой корпорации, поддержание благоприятного впечатления о себе — вот чем проникнута вся деятельность бюрократа. Это человек коллективного интереса и жесткой дисциплины, четкого и безличного администрирования и формальной инструкции, выполняющий заранее известный и закрепленный за ним вышестоящими лицами набор функций. В хозяйственной среде ближе всего к данному типу стоит менеджер крупной корпорации.

Конституирующая черта *предпринимателя*, отделяющая его от мещанина и бюрократа, состоит, как мы уже говорили, в его нацеленности на инновацию. Предпринимателем движут прежде всего не мотив извлечения устойчивого дохода и не карьерные соображения, но стремление к самореализации посредством осуществления некоего организационного прибыльного проекта. Ему присущи относительно большее желание славы и успеха («памятника при жизни») и значительно меньшая склонность к мещанской или бюрократической умеренности.

Предпринимательское действие характеризует особая рациональность, связанная с работой в условиях заведомо неполного знания и активного освоения новой информации, тесно переплетенная с интуитивными началами. Предприниматель менее других склонен к бережливости, к точности в калькулировании прихода и расхода и более склонен к размаху (новое не дается дешево и часто противится стандартной калькуляции). Здесь меньше формализма, регламентации и больше организационного творчества. Предпринимателя выделяет также более спокойное отношение к риску. Вознаграждение его трудов менее гарантировано, более подвержено колебаниям в зависимости от успеха или неуспеха начинаний, зачастую отодвинуто во времени — к сроку реализации организационного проекта. Вместо служения семье или корпорации предприниматель ставит себя на службу Идее, подвергая, случается, существенному риску и семью, и вовлеченную в дело корпорацию. Предпринимательская натура не только более мобильна, но и более холодна, а порою не слишком строга в отношении деловой морали.

Исторические типы предпринимательства. Для экономиста предпринимательство существует чуть ли не как универсальный тип деятельности. Между тем, по свидетельствам историков, *средневековый предприниматель* довольно сильно отличался от современного, причем не только по характеру своих предприятий, но и по

типу хозяйственных действий. Средневековое предпринимательство представлено целой галереей весьма колоритных фигур. Это воинствующие торговцы наподобие не расставшихся с мечом варяжских купцов. Это рыцари, кормившиеся «из стремени», и аристократы, промышлявшие морским разбоем, пиратствовавшие первооткрыватели типа сэра Уолтера Рейли или Френсиса Дрейка, миссионеры и искатели несметных богатств. К крупнейшим «мирным» предприятиям в ту пору следует отнести подряды на строительство государственных и культовых учреждений. Средневековый архитектор, как правило, занимался не только проектом, но и организацией всей работы, неся перед заказчиком полную ответственность за готовый объект. Другого рода крупный предпринимательский подряд был связан с откупом налоговых сборов. Среди фигур помельче находим разного рода сомнительный люд — полубродячих торговцев и ремесленников, изобретателей и авантюристов, первых биржевых спекулянтов, увлекаемых с XVII в. волнами грюндерских лихорадок. Родоначальник теории предпринимательства Р. Кантильон, например, вообще включал в число предпринимателей бродяг и разбойников[21]. Все эти фигуры с современной точки зрения трудно отнести к «чистому» предпринимательскому типу.

В период средневековья предпринимательство оставалось на обочине основной экономики. Базовые потребности большинства населения удовлетворялись без помощи рынка. Сколько-нибудь крупные купцы специализировались на поставках предметов роскоши высшим общественным классам. А сколотив состояние, многие из них оставляли хозяйственное поприще[22]. Прожектерство, игорно-спекулятивная страсть, жажда быстрого обогащения непосредственно еще не были обращены на практику хозяйственной деятельности. И если кто и проявлял устойчивую предпринимательскую наклонность, так это крупнейший распорядитель ресурсов — государство.

Силуэт *современного предпринимателя* начал вырисовываться в Новое время с появлением экономических субъектов, у которых древняя жажда богатства соединяется с предприятием, принимая форму непреодолимого стремления к прибыли на вкладываемый капитал как универсальной хозяйственной стратегии. В противо-

---

[21] Классификацию групп предпринимателей по типам первоначального накопления капитала см.: *Зомбарт В.* Указ. соч. Гл. IV, VII.

[22] См.: *Ле Гофф Ж.* Цивилизация средневекового Запада. М.: Прогресс-Академия, 1992. С. 236–237.

положность традиционным добуржуазным субъектам они обладают не только личной независимостью, но также законодательно подкрепленными возможностями капитализации собственности.

Вместе с достижением институциональной стабильности и юридической защищенности предпринимательство все более специализируется и одновременно обретает цивилизованное обличие. Дух риска и авантюризма, который ранее требовался даже для обычного торгового дела, теснится духом устойчивого развития и рационального использования возможностей рынка. Средневековый торговец — вечный странник, путешественник, погруженный в мир случайного[23]. Новое время приносит ему развитую систему коммуникаций, позволяя перейти к оседлой жизни, вести дела «из дома» или из конторы. А вместе с оседлостью появляется и забота о репутации. Бродячий торговец пребывает в вечном движении, он сегодня здесь, а завтра там; он не стеснен местными нормами и зачастую избегает расплаты за невыполненные обязательства. Оседлому предпринимателю приходится сторониться явно неприглядных сделок; опасаясь последующего раскрытия обмана, он вынужден становиться более «консервативным». Рисковые (а то и авантюрные) формы предпринимательства тоже сохраняются, но переносятся больше в сферу финансовых манипуляций и «фиктивного капитала» (фигуры таких предпринимателей предстают в рельефных образах Ф. Каупервуда у Т. Драйзера или Саккара у Э.Золя).

Сам предпринимательский тип тоже не остается неизменным. По свидетельству В. Зомбарта, раннекапиталистический предприниматель еще соразмеряет свою активность с удовлетворением естественных человеческих потребностей. Он дорожит спокойствием и далек от того, чтобы убивать себя работой. Начатки конкуренции подавляются, коммерческая реклама под строгим запретом. И только у современного предпринимателя дело способно полностью поглотить жизнь, обратив все окружающее в инструмент приращения капитала[24].

По мере завоевания хозяйственного и социального пространства происходят серьезные *сдвиги в социальной базе предпринимательства*. В раннебуржуазных обществах большинство создателей новых предприятий не только были собственниками этих предприятий, но частенько и сами трудились на них своими собст-

---

[23] См.: *Февр Л.* Торговец XVI столетия / *Февр Л.* Бои за историю. М.: Наука, 1991. С. 217–220.

[24] См.: *Зомбарт В.* Указ. соч. С. 118–131, 137.

венными руками[25]. То был своего рода «золотой век» для «старого среднего класса», когда в весьма обширных предпринимательских слоях более или менее гармонично сочетались разные статусные позиции: наличие собственности и уровень дохода, профессиональная квалификация и социальный престиж, организационно-хозяйственные полномочия и политическое влияние.

Но если такой «золотой век» когда-либо и существовал, то он остался в далеком прошлом. Нарастающее акционирование капитала, ведущее отсчет со времен Ост-Индской Компании, а затем появление в середине XIX столетия обществ с ограниченной ответственностью подготавливают почву для перелома, который происходит в ведущих западных странах (где-то раньше, где-то позже) в первой трети XX века. Семейные фирмы все более уступают место корпорациям, собственность которых распылена среди тысяч и сотен тысяч вкладчиков. Начиная с 30–40-х годов эта собственность все более обезличивается и концентрируется в руках разного рода юридических лиц. Наблюдается уменьшение числа и доли независимых собственников. Пропасть между крупным и мелким бизнесом неумолимо расширяется. Одновременно «раскалывается» и фигура молодого буржуазного предпринимателя[26].

В итоге на одной стороне оказывается *основатель мелкой фирмы*, формально сохраняющий за собой позиции независимого собственника. Его предприятие сталкивается с жесткими проблемами выживания; свобода принятия хозяйственных решений на поверку оказывается весьма ограниченной; инновации же — часто просто не под силу из-за нехватки ресурсов. К тому же в этой сфере концентрируются далеко не самые образованные слои, по крайней мере, до всплеска технологического предпринимательства в 70-х годах. Будучи зажатой между тремя крупными силами —

---

[25] В конце XVII в. свободные фермеры, фригольдеры и пожизненные арендаторы со своими семьями составляли в Англии около 30% населения, а вместе с лавочниками и мелкими тоговцами — 40% (рассчитано по: *Trevelyan G.M.* English Social History. London. Longman Green, 1945. P. 277). В США конца XVIII столетия группы независимых мелких фермеров охватывали до 40%, превышая вместе с ремесленниками и мелкими торговцами половину всего населения (в Новой Англии — до трех четвертей) (см.: *Main J.T.* The Class Structure of Revolutionary America / *Bendix R., Lipset S.M.* (*eds.*) Class, Status and Power. London, Routledge and Kegan Paul, 1966. P. 112, 116). И, быть может, справедливо будет назвать Англию XVI–XVII вв. «страной лавочников и фермеров» (понимая всю условность такого названия). А для США столетие спустя не слишком вольным оказывается метафорический символ «страны фермеров и предпринимателей».

[26] Этот расцвет и распад «старых» средних классов на примере США хорошо показан Р.Миллсом (см.: *Mills C.W.* White Collar: The American Middle Classes. N.Y., Oxford, Galaxy Book, 1956. P. 3–59).

государством, крупным капиталом и организованным наемным трудом, эта «стесненная группа» («uneasy stratum») мелких собственников (городских и сельских) становится на все более консервативные политические позиции[27]. И даже если присущие им в этой борьбе на три фронта вспышки отчаянного радикализма принимают облик революционности, то нацелены они бывают не на социальные изменения, а скорее на сохранение «статус кво».

На другой стороне мы обнаруживаем *организаторов крупного производства*. Владельцы крупных капиталов (не говоря уже об основной массе мелких рантье — держателей одной-двух стодолларовых акций) «освобождаются» от проблем реальной организации. Многие прерогативы в принятии хозяйственных решений переходят в руки менеджеров, которые, занимая свое место в рационально выстроенной бюрократической иерархии, вынуждены подчиняться корпоративному интересу. Персональная ответственность менеджера в значительной степени размывается бюрократической коллегиальностью, а мотив извлечения прибыли отступает перед мотивами устойчивости финансовых показателей и личного карьерного продвижения. Вслед за мелким собственником, организатор крупного производства начинает утрачивать подлинно предпринимательские черты.

Помимо изменений в социальной базе предпринимательства происходит также *расчленение предпринимательской функции*. Вместо одной фигуры появляются несколько:

- финансист (поставщик капитала);
- «изобретатель» технической или маркетинговой идеи (поставщик нового знания);
- эксперт с юридическим или экономическим образованием, предлагающий организационно-правовые формы для создания или трансформации предприятия (поставщик организационной схемы);
- менеджер, выстраивающий структуру внутренних и внешних связей нового предприятия (поставщик управленческих технологий).

Конечно, возможно совмещение некоторых функций. Так, механик-изобретатель Г. Форд смог когда-то вырасти в основателя автомобильной империи. Но с течением времени такое совмещение ролей все более затрудняется даже для организаторов не слишком крупных предприятий. Функция предпринимателя расщепля-

---

[27] См.: *Bechhofer F., Elliot B. (eds.)* The Petite Bourgeoisie: Comparative Studies of the Uneasy Stratum. London, Macmillan, 1981.

ется на специальные сферы деятельности, труднее становится обнаружить действительного лидера и инициатора инноваций. Порою он и вовсе не показывается на поверхности.

Заключение. Предпринимательство относится к числу сложных понятий, подвергнутых множественным интерпретациям. Оно оказалось предметом непосредственного интереса самых разных дисциплин: экономических теории и психологии, истории и социологии. На социологических аспектах предпринимательской деятельности мы остановимся подробнее в следующей лекции.

Лекция 7. ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ КАК СОВОКУПНОСТЬ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП

Начав с функционального определения предпринимательства, мы обрисовали психологические черты, необходимые для выполнения этой функции, затем перешли к исторической обусловленности данных черт. Это неизбежно подталкивает к анализу социальных отношений, в рамках которых формируется предпринимательское действие, к исследованию той среды, из которой выходят предпринимательские группы.

Структурный подход. Не станем отрицать существования «природных» («психологических») предпринимателей — этих неуемных энтузиастов, постоянно генерирующих организационные проекты; начинающих новое предприятие, еще не успев реализовать предыдущую идею, и оставляющих свое детище на чужое попечение в случае его успеха. Однако число таких людей все же минимально по сравнению с массой хозяйственников, обычно причисляемых к предпринимателям. Чем обусловлены взлеты и падения предпринимательской активности? Понятно, что есть колебания экономической конъюнктуры. Но ими всего не объяснишь.

Экономисты, напомним, как правило определяют предпринимательство достаточно безлично — как функцию, необходимую для успешного экономического развития, будь то образование новых предприятий или несение риска, осуществление инноваций или экономия трансакционных издержек. В такой интерпретации предпринимательство выступает как подчиненный четвертый организационный фактор производства или как автономный регулятивный механизм. Фигура самого предпринимателя остается расплывчатой. Функция реализуется с изрядной долей автоматизма[1].

---

[1] См.: *Granovetter M.* The Social Construction of Economic Institutions /*Etzioni A., Lawrence P.R.* (*eds.*) Socio-Economics: Toward a New Synthesis. Armonk, N.Y., M.E.Sharpe, 1992. P. 78.

В противовес функциональному подходу социологи чаще опираются на *структурный подход*, выделяя предпринимателей как социальный слой[2]. В эмпирических исследованиях обычно к этому слою относят создателей и руководителей новых, в первую очередь негосударственных, хозяйственных структур. К ним примыкает периферия в виде массовых групп самостоятельных работников-индивидуалов, которые, однако, к собственно предпринимателям уже не относятся. Сами предприниматели тоже образуют совокупность разнородных групп. Так, в их рядах оказываются директор приватизированного промышленного гиганта и распорядитель мелкой коммерческой конторы, председатель правления крупного банка и главный врач медицинского кооператива. Принципиальные различия между группами предпринимателей связаны с масштабами и сферой хозяйствования, его техническим и организационным уровнем, происхождением капитала и характером опорных воспроизводственных связей. Крупный бизнес, как правило, более стабилен, теснее связан с государственными структурами, несет бремя скорее политического, нежели экономического риска, выходит за национальные границы. Все это резко отличает его от основной массы мелких и средних предпринимателей.

Социальные позиции предпринимательских групп. Как можно охарактеризовать хозяйственные и статусные позиции типичного предпринимателя? Они отличаются заметной *неустойчивостью*. Экономически — это долги и жизнь в ожидании лучшего будущего, большой разрыв между прогнозируемыми и текущими доходами. Психологически — это зависимость от массы внешних факторов и не просчитываемая до конца возможность провала (данные по доле банкротств среди вновь образованных фирм расходятся довольно сильно, но маленькой эту долю никто не назовет[3]).

Но успех тоже не снимает всех противоречий. Предприниматель постоянно испытывает давление, а то и плохо скрываемую

---

[2] Иногда эти подходы различают как «функциональный» и «индикативный» (см.: *Casson M.* The Entrepreneur: An Economic Theory. Oxford, Martin Roberts, 1982. P. 22).

[3] По некоторым оценкам, в США в ходе начавшейся в 70-е годы XX в. предпринимательской «волны» в первые два года разоряются до 75–80% новых малых предприятий. При этом 70% всех банкротств происходило в таких сферах, как торговля, услуги и строительство. В высокотехнологичном венчурном бизнесе доля банкротств была несколько меньше. Но и здесь не менее половины начинаний в конце концов оказывались убыточными (см.: *Bannock G.* The Economics of Small Firms: Return From the Wilderness. Oxford, Basil Blackwell, 1981. P. 9; *Timmons J.A.* Growing Up Big: Entrepreneurship and the Creation of High-Potential Ventures / *Sexton D.L., Smilor R.W.* (*eds.*) The Art and Science of Entrepreneurship. Cambridge, Ballinger Publishing Comp, 1986. P. 225; Малый бизнес: перспективы развития. М.: ИНИОН АН СССР, 1991. С. 16).

враждебность со стороны как традиционных, так и новых институтов. В традиционных обществах предпринимательство фактически никогда не относилось к числу благородных занятий. Напротив, предприниматели располагались ближе к нижним ступеням социальной лестницы. В современных индустриальных обществах положение меняется. Но и здесь все не так уж гладко. Бизнес как сфера занятий часто выбирается в большей степени по иным мотивам, нежели престижность[4].

Даже в Англии Нового времени, которая в Европе наиболее мощно продемонстрировала силу индустриализма и наименее болезненную, казалось бы, адаптацию традиционных институтов к разворачивавшемуся предпринимательскому духу, последний так и не завоевал господствующих социокультурных позиций. Землевладелец-аристократ и джентльмен, стоящие выше культа чистой прибыли и наживы, — вот кто по-прежнему определяет круг наиболее важных ценностей, вот с кем соотносятся нормы поведения, даже когда численное представительство этих групп на социальной арене ограничено несколькими процентами[5].

Аристократия с ее идеалами консерватизма, стабильности и пассивного использования наследуемой собственности постепенно теряет свои позиции, но вырождается чаще в мещанские, нежели в предпринимательские типы. При этом в Англии аристократия все же приняла и признала предпринимательские занятия, чему немало способствовал обычай первородства, который выталкивал младших сыновей из благородных семей в коммерческую среду. Во Франции же подобные занятия надолго остались делом не вполне благородным, причем даже в глазах низших слоев. Не слишком привлекательное политическое лицо буржуазии, явленное ею в периоды революционных и военных потрясений, также сказалось на общей антипредпринимательской атмосфере[6]. Ста-

---

[4] См.: *Shils E.* The Concentration and Dispersion of Charisma: Their Bearing on Economic Policy in Underdeveloped Countries //World Politics, 1958. No. 11. P. 10; *McClelland D.C.* The Achieving Society. Princeton, New Jersey, Princeton University Press, 1961. P. 246.

[5] Традиционный романтизм «южной» Англии не уступил деловому расчету «северных» графств. А то, что понимается под «английским образом жизни», сохраняет черты сельского стиля и лишено выраженных предпринимательских свойств (см.: *Wiener M.J.* English Culture and The Decline of the Industrial Spirit, 1850–1980. Harmondsworth. Penguin Books, 1981. P. 6–13).

[6] «Зажатый между сходящим со сцены дворянством и поднимающимся пролетариатом, французский патронат так и не смог выработать специфически предпринимательскую систему ценностей и тем более внедрить ее в массовое сознание» (*Бунин И.М.* Буржуазия в современном французском обществе: структура, психология, политические позиции. М.: Наука, 1978. С. 12).

тусные позиции остаются здесь важнее рыночного успеха, а «стрижка купонов» — выше работы на потребителя. Пытающийся сохранить свои позиции семейный бизнес закономерно связан с антиконкурентными установками, со стремлением к безопасности и государственной протекции, изредка нарушаемым вспышками крайнего авантюризма.

Влияние аристократизма, дополняемое сильными постфеодальными корпоративными устоями, ярко проявляется и в Германии. В Японии роль иерархических отношений в бизнесе, унаследованных от феодальных структур после революции Мэйдзи, считается еще более явной. А приниженное положение основной массы предпринимателей в дореволюционной России — явление общеизвестное. Во всех этих странах позиции государственного чиновника оказываются более предпочтительными. И практически повсеместно за вспышками предпринимательского духа следует его частичное угасание под напором новой «феодализации».

Своего рода исключением можно считать США — общество, кажется, целиком захваченное предпринимательским духом. Однако не забудем, что речь идет о стране, освоенной в результате нашествия маргиналов[7]. Притесняемые религиозные меньшинства, носители пуританских идеалов; обездоленные крестьяне, рассчитывавшие на получение куска земли; квалифицированные ремесленники, чьим амбициям становилось тесно в рамках цеховой регламентации; узники гражданской войны, надеявшиеся заработать себе свободу; не говоря уже о всяких искателях приключений и авантюристах, — вот кто, в первую очередь, покидал Старый Свет в поисках лучшей доли. Сама широта почти неосвоенных пространств Нового Света поощряла дух фронтьерства — этого яркого проявления маргинальности, буквально выраженное в самом слове «фронтир» (крайний рубеж).

На земле фронтьеров с ее непрекращавшимся «двойным потоком эмигрантов» — из Европы на Атлантическое побережье, а с побережья дальше на Запад — активность сама по себе приобретала символическое значение. Взлеты и падения рассматривались как норма, а неудачник не подвергался столь суровому осуждению, как в странах Старого Света. Неукорененность и мобильность, повышенная склонность к миграции, отличавшие не толь-

[7] В данном случае маргинальность рассматривается нами не как принадлежность к социальному «дну», но как состояние «статусного несоответствия» или «декомпозиции статусов» (см.: *Lenski G.* Status Consistency And Inconsistency / *C.S.Heller* (*ed.*) Structured Social Inequality. N.Y., Macmillan, 1969. P. 204–206; *Весоловски В.* Классы, слои и власть. М.: Прогресс, 1981. С. 160).

ко рабочих, но и управляющих, становились факторами динамичного развития. Тылы же обеспечивались концентрацией местного управления в руках граждан-собственников, относительной слабостью централизованной административной власти и системным сдвигом в законодательстве, поощрявшем активное, предпринимательское отношение к собственности[8]. Однако и на этой земле махина крупных корпораций со временем не только отодвинула в тень «старый» средний класс, но и бросила американским ценностям и предпринимательскому духу серьезный вызов, ответ на который находился далеко не всегда. Ни в одном социуме предпринимательский дух не способен одержать полной и безоговорочной победы. И во многих отношениях предприниматели оказываются маргиналами в указанном нами широком смысле этого слова.

Сопротивление нововведениям возникает почти неизбежно. Любое общество строится на более или менее стабильной системе норм и традиций. В качестве первой реакции ему свойственно не приятие, а отторжение нововведений[9]. Предпринимателем становится тот, кто отваживается на слом устоявшихся рутинных порядков. Если при этом человек разделяет ценности данного сообщества, то он чувствует себя достаточно неуютно, поскольку возникает разрыв между ценностными ориентирами и нормами хозяйственной практики. Вот почему очень часто в качестве предпринимателей выступают, по словам Й. Шумпетера, «выскочки» или «чужаки», не связанные господствующими традициями или попросту о них не осведомленные. Предприниматель шумпетеровского типа — это эгоист, который служит Идее и ощущает внутренний долг скорее перед самим собой, нежели перед окружающими его людьми, привыкшими чаще всего к спокойной, размеренной жизни, даже если они и постоянно разглагольствуют о реформах[10].

Предприниматель менее встроен в местное сообщество, не особенно приспособлен к обычной «светской» жизни. Ему часто недостает скромной респектабельности и благонадежности мещанина, равно как представительности и образованности бюрократа.

---

[8] См.: *Токвиль А.* Демократия в Америке. М.: Прогресс, 1992. С. 45–46, 216; *Trevelyan G.M.* English Social History. London, Longmans Green, 1945. P. 208; *Cochran T.* Challenges to American Values. N.Y., Oxford, Oxford University Press, 1985. P. 13–29.

[9] «Бездна недоверия, подчас ненависти, прежде всего морального возмущения всегда встречала сторонника новых веяний» (См.: *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма /*Вебер М.* Избр. произв. М.: Прогресс, 1990. С. 88).

[10] См.: *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 170, 180–3, 187, 191.

Успешный предприниматель — это новый конкурент для собратьев по цеху, а на долю неудачника выпадают презрение и недоверие[11]. В результате людям, не слишком глубоко укорененным в данной социальной среде, зачастую проще проявить себя в предпринимательских занятиях. В отличие от мещанства, покоящегося на сплетении постоянных и тесных внутрисемейных и локальных связей, предпринимательство более успешно взрастает именно на менее постоянных, «*слабых связях*» («weak ties»)[12].

По крупицам собранная репутация открывает двери кредитных контор, но и сковывает в не меньшей степени, предписывая, чем пристойно, а чем зазорно заниматься человеку данного круга, какими методами ему дозволено пользоваться, дабы не уронить свое реноме под пристальными взглядами соседей или начальников. Предпринимательство же граничит если не с подрывом общепринятых норм, то с некоторыми отклонениями от них. И человеку, внутренне не связанному этими нормами, действовать несколько легче — нарушать их в случае необходимости или просто игнорировать по незнанию. Это тот самый случай, когда «послушание не ведет к успеху» («Nice guys don't win»)[13].

В свою очередь, предпринимательство открывает *каналы вертикальной социальной мобильности* для тех, кто «добивается статуса» («status seekers»), кому затруднены традиционные карьерные пути через наследование имущества и титулов, государственную и военную службу[14]. Впрочем, успех может приносить предпринимателю и новые огорчения. По сравнению с другими, более «гармоничными» субъектами, вырвавшись наверх в материальном плане, он часто остается приниженным в социальном отношении, превращается в маргинала, растягиваемого разными социальными структурами.

---

[11] Инноваторы оказываются маргиналами, ибо они «настолько не подчиняются нормам, что воспринимаются как субъекты в высшей степени девиантного поведения» (*Rogers E.* Diffusion of Innovation. N.Y., Free Press, 1962. P. 197).

[12] «Маргинальность важна как характеристика социальной структуры, а не как личностная характеристика предпринимателей. Маргинальность относится к характеристике тех слабых связей, через которые потенциальные предприниматели выходят на различные источники информации и потенциальных покупателей» (*Aldrich H., Zimmer C.*Entrepreneurship Through Social Networks /*Sexton D., Smilor R.* (*eds.*) The Art and Science of Entrepreneurship. P.19).

[13] См.: *Collins O.F., Moore D.G., Unwalla D.B.* The Enterprising Man. Michigan State University, 1964. P. 244. О социальной маргинальности предпринимателей как людей, плохо вписанных в структуру традиционных социальных ролей, см.: *Stanworth J., Curran J.* Growth and the Small Firm — An Alternative View /Journal of Management Studies, 1976. Vol. 13. May No. 2. P. 102–103.

[14] См.: *Hagen E.* The Entrepreneur as Rebel Against Traditional Society. Human Organization // Winter 1960–1961.

Этническое предпринимательство. Ярким примером маргинальной среды, постоянно исторгающей из себя все новые и новые группы предпринимателей в самых разных странах, служат этнические меньшинства. Широко известны многочисленные примеры успешного этнического предпринимательства в разных частях света: китайцы, корейцы и кубинцы в США; выходцы из Индии, Пакистана и Бангладеш в Великобритании; североафриканцы (из Алжира, Туниса, Марокко) во Франции; турки в Германии; суринамцы в Голландии и т.д[15].

Важнейшие причины расцвета этнического предпринимательства как раз и объясняются тесной связью маргинальности социального положения и склонности к предпринимательству. Дело не только в том, что тяготы миграции становятся фильтрами, через которые проходят люди наиболее деятельные (большинство из покинувших Родину не отличались там особыми предпринимательскими талантами), но и в положении этих людей в их новой среде — дискриминации на рынке труда и затрудненности профессиональной карьеры, а часто неготовности к массовым индустриальным типам занятий; ограниченных возможностях достижения более высокого социального статуса и вхождения в престижные круги принимающего общества. Чужая культурная среда, языковые барьеры, прохладное отношение коренного населения, а для большинства вчерашних иммигрантов и беженцев нелегкая смена занятий, — все это закрепляет маргинальный статус.

Как выразился В. Зомбарт: «Чужбина пуста». Оставаясь во многих отношениях «чужаками», представители пришлых этносов, «еретики» и «иноверцы» менее дорожат господствующими в данном обществе статусными позициями (по крайней мере, матери-

---

[15] В Великобритании, например, в период предпринимательской волны 70-х годов доля «самозанятых» среди представителей этнических меньшинств возросла наполовину и составила к 1982 г. 18% среди мужчин — выходцев из Южной Азии (Индии, Пакистана, Бангладеш) против 14% среди белого мужского населения. По другим источникам, в 1984 г. эта доля среди индусов и пакистанцев-мужчин составляла около 25%. Еще более разителен контраст в сфере занятости женщин: к самозанятым относились 12,1% женщин индийского, 20,4% пакистано-бангладешского происхождения и только 6,6% женщин белого населения. В США в 1972–1982 гг. негритянский бизнес в сфере услуг возрос на 81%. В 1973–1979 гг. с 8 до 21% увеличилась доля вовлеченных в бизнес кубинских беженцев. В деловую среду было вовлечено до 40% американских китайцев и японцев. И позиции этнического бизнеса продолжают укрепляться (см.: *Shapero A., Sokol L.* The Social Dimensions of Entrepreneurship /*Kent C.A. et al.* Encyclopedia of Entrepreneurship. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1982. P. 85; *Ward R.* Ethnic Entrepreneurs in Britain and Europe /*R.Coffee, R.Scase* (*eds.*) Entrepreneurship in Europe: The Social Processes. London. Croom Helm, 1987. P. 84–85; *Waldinger R., Aldrich H., Ward R.* Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies. London. Sage Publications, 1990. P. 61, 76, 86).

альное положение, как правило, заботит их больше, нежели социальный статус). Они менее стеснены поведенческими нормами, цементирующими местное сообщество, и поэтому оказываются, во-первых, более открытыми для всякого рода инноваций, а во-вторых, более свободными в выборе наступательных стратегий по отношению к представителям господствующего этноса (которые, со своей стороны, считают это проявлением «беспринципности»). Сохраняющаяся же относительная обособленность этнических коммун и «внутренних городов», с одной стороны, рождает спрос на традиционные для данного этноса товары, а с другой — формирует сети деловой поддержки — капиталом и информацией, рабочими руками и заказами.

При этом представители этнических меньшинств, по крайней мере поначалу, ограничены в выборе рыночных ниш. Большинство из них открывают дело в розничной торговле и сфере услуг (кафе, рестораны). И лишь незначительная часть оказывается в производственных отраслях (исключая, пожалуй, строительство). Труднодоступными, как правило, остаются такие сферы, как финансы, крупная оптовая торговля[16].

Не все этносы в равной мере успешно проявляют себя на предпринимательской стезе. Например, представители афрокарибских народностей (за исключением Кубы), латиноамериканцы (мексиканцы, пуэрториканцы), а среди выходцев из Европы ирландцы сильно уступают по своей активности прочим этносам. Но, думается, коренная причина лежит не в расово-биологических особенностях, а скорее в характере социальных отношений, вырабатываемых в процессе исторического развития того или иного этноса. Так, явно преуспевают этнические меньшинства, для которых характерны высокая интенсивность внутренних связей и коллективная поддержка соплеменников и их предпринимательских начинаний[17].

Структура личных связей имеет значение не только для этнического, но и вообще для всякого предпринимательства. Так, в соответствии с *сетевым подходом* (network approach) предприниматель выступает как посредник, использующий в качестве основных ресурсов свои личные связи и чужие структурные пустоты (structural holes)[18].

---

[16] См.: *Ward R.*. Op. cit. P. 85; *Waldinger R. et al.* Op. cit. P. 25, 57.

[17] Подробнее см.: *Радаев В.В.* Этническое предпринимательство: Мировой опыт и Россия //Полис, 1993. № 5.

[18] См., напр.: *Burt R.S.* Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge, Harvard University Press, 1995. P. 34–38.

Вынужденное предпринимательство. Итак, большинство людей не являются *«прирожденными» предпринимателями.* Для многих из них уход в предпринимательство оказывается вынужденным. Часто приходится менять не только место работы и жительства, но и профессии, порывать с накопленным дорогою ценой опытом. Масса *«вынужденных» предпринимателей* подталкивается к этому стимулами негативного свойства. Не последнюю роль среди них играют неудовлетворенность своей прежней работой, ее содержанием и связанными с ней перспективами или просто угроза ее потери. В ряде американских эмпирических исследований было отмечено, что предпринимателей, имеющих ясную идею продукта или услуги до того, как они решили создать свой бизнес, в четыре раза меньше, чем тех, кто принимается за дело, не имея подобной идеи. И вообще для двух третей организаторов новых фирм побудительной причиной становятся именно негативные стимулы — увольнение, фрустрация, вызванная прежней работой, и т.д. Особенно это характерно для высокотехнологичных венчурных фирм, где такие негативы могут обусловливать более 80% всех случаев ухода специалистов в начинающие бизнесмены, что почти в четыре раза больше соответствующей доли среди предпринимателей нетехнического плана. Любопытно, что по данным Р. Брокгауза, преуспевшие предприниматели в большей степени не удовлетворены прежней работой, чем предприниматели-неудачники[19].

Одной из причин массового ухода в предприниматели, во многом объясняющей возникновение его новой волны в 70-80-х годах XX в. в западном мире, стала «теснота», возникшая в определенных сегментах рынка труда[20]. Она подталкивала высококвалифицированных специалистов к созданию собственных технологических, информационных и консультативных фирм, а малоквалифицированных работников — к открытию своего небольшого дела в сфере торговли и бытового обслуживания. Влияла на этот процесс и угроза безработицы. Исследование Д. Стори, например, показало, что около четверти основателей новых малых фирм были безработными. Даже если не принимать во внимание потенциальную

---

[19] См.: *Brockhaus R.H.* The Psychology of the Entrepreneur /*Kent C.A., Sexton D.L., Vesper K.H.* (*eds.*) Encyclopedia of Entrepreneurship. P. 51; *Shapero A., Sokol L.* Op. cit. P. 79; *Cooper A.C.* Entrepreneurship and High Technology /*D.L.Sexton, R.W.Smilor* (*eds.*) The Art and Science of Entrepreneurship.P.159; Oloffson C., Petersson G., Wahlbin C. Opportunities and Obstacles: A Study of Start-Ups and Their Development /*Ronstadt R.* et al (*eds.*) Frontiers of Entrepreneurship Research.Welesley, Babson College, 1986. P. 499.

[20] См., напр.: *Стьютвилл Дж.* Новая волна предпринимательства //США: Экономика, политика, идеология, 1988. № 6. С. 73–74.

безработицу, доля предпринимателей, рекрутированных из безработных, значительно превысила саму долю безработных в занятом населении обследованного района[21]. Так что, можно сказать, многие из сегодняшних предпринимателей начинали поиск новых путей приложения своих сил, увы, не от хорошей жизни.

Как повелось, рост предпринимательства ассоциируется с динамичным развитием и расцветом. А между тем всплеск предпринимательства куда чаще оказывается *проявлением кризиса*. В самом деле, в современной экономике, в период ее устойчивого роста и освоения обильных ресурсов, львиную долю последних захватывают крупные бюрократические организации. Потребность в людях с предпринимательскими наклонностями здесь ограничена, ибо обеспечение устойчивого роста в принципе — функция менеджеров. Инновации перестают быть острой проблемой, когда дела идут хорошо. А поскольку в период подъема, как правило, происходит и общее улучшение условий занятости, постольку большинство тех, кто близок бюрократическому или мещанскому типу, склонны сохранять стабильное положение в качестве организаторов или исполнителей на существующих предприятиях, не желая рисковать устойчивыми заработками и увесистыми добавками в виде социальных льгот из фондов предприятий. Конечно, энтузиасты находятся в любое время. Но в периоды экономического подъема основная масса более «гармоничных» субъектов испытывает куда меньшую склонность к риску, и проникающее влияние предпринимательской дрожжевой закваски снижается[22].

Другое дело — периоды экономического спада и кризиса. Деформация рынка, ухудшение конъюнктуры понуждают к поиску новых хозяйственных возможностей. Крупные организации оказываются перед необходимостью технологического и структурного обновления. Одновременно удешевляется часть ресурсов, которые становятся доступными для вновь созданных предприятий малого и среднего бизнеса. В этот период «природные» предприниматели, проявляющие свои лучшие качества именно в худших условиях, способны потеснить часть бюрократов. Многие просто подталкиваются к предпринимательским занятиям ухудшением

---

[21] См.: *Storey D.J.* Entrepreneurship and the New Firm. London, Routledge, 1988. P. 117.

[22] «Исторически администраторы редко изменяли позиции, если только не понуждались к тому сильным давлением», — таков один из основных выводов А.Чандлера, наиболее известного исследователя стратегии и организационной структуры крупнейших североамериканских корпораций в первой половине двадцатого столетия (см.: *Chandler A.* Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge. MIT Press, 1990. P. 2).

условий трудового найма, угрозой нависшей или уже ставшей реальностью безработицы.

Все это подтверждается рядом эмпирических исследований (Дж. Бэннок, М. Бинкс, А. Дженингс), показывающих, что в условиях экономического спада растет количество новых малых фирм, создающих в этот период до двух третей новых рабочих мест и привлекающих тех, кто выталкивается из крупного производства. Такая тенденция была характерна и для рубежа 30-х, и для середины 70-х годов, в то время как в период между этими двумя Великими потрясениями доля занятых на малых предприятиях сократилась вдвое. Существуют расчеты (С. Прейс, П. Джонсон, А. Дарнелл), в соответствии с которыми доля малого бизнеса в занятости и объемах производства негативно связана с устойчивым экономическим ростом и позитивно коррелирует с уровнем безработицы. Это отнюдь не означает, что именно безработные образуют основной отряд «вынужденных» предпринимателей — многие ведь не дожидаются, пока «гром грянет»[23].

Подобные выводы для ведущих западных стран — положительная связь с уровнем безработицы, отрицательная связь с экономическим ростом — делаются на основе как статистических данных, так и социологических опросов и в отношении динамики самостоятельной занятости — сферы, исторгающей из себя новых предпринимателей[24]. Так что в периоды устойчивого экономического роста вновь созданные предприятия нуждаются, возможно, даже в большей внешней помощи и поддержке государства и общества, нежели в периоды спада.

Утверждение о «кризисном происхождении» предпринимательства помогает лучше объяснить и *«новую предпринимательскую волну»* 70—80-х годов, вылившуюся в массовое создание новых предприятий практически во всех ведущих западных странах. Структурный кризис середины 70-х годов породил в них немало проблем на рынке труда. Эффект послевоенного «бэби-бума» и поощрявшийся на первых порах наплыв иммигрантов обеспечили быстрый прирост рабочих рук. А образовательный бум повлек за со-

---

[23] См.: *Bannock G.* The Economics of Small Firms: Return From the Wilderness. P. 1; Мелкий бизнес в Западной Европе. М.: ИНИОН АН СССР, 1991. С. 11—12; Малый бизнес: перспективы развития. С. 53—54.

[24] «Возрождение самостоятельной занятости в целом совпадает с периодом экономического упадка, начавшегося в середине 70-х годов и характеризуемого медленными темпами экономического роста (относительно темпов послевоенного периода), растущим уровнем безработицы и неполной занятости, распространением различных форм случайной и нестандартной занятости» (*Staber U., Bogenhold D.* The Decline and Rise of Self-Employment // Work, Employment and Society. June 1991. Vol. 5. No. 2. P. 227).

бой возрастающую напряженность на рынке квалифицированного труда. Теснота же в сфере занятости заставляет искать новые ниши, в первую очередь, в растущей опережающими темпами и менее централизованной сфере услуг.

Предпринимательство как идеология. Но если предприниматели рождаются из пены кризиса, то зачем понадобилось возрождать героику предпринимательства? Дело в том, что помимо проблем деиндустриализации и структурных кризисов большинство привыкших к своему лидерству западных стран столкнулось с проблемами поддержания падающей конкурентоспособности многих отраслей национальных экономик. Проблемы эти напрямую увязывались с кризисом государственного регулирования и кризисом бюрократической организации корпоративного хозяйства в целом. Потребность повышения конкурентоспособности автомобилестроения и электроники, черной металлургии и текстильной промышленности стала предметом озабоченности правительственных и деловых кругов, что в немалой степени и заставило заговорить о необходимости возрождения предпринимательского духа.

Возвеличивание предпринимательства таит явные политические примеси, нечто от сознательно культивируемой мифологии. Это связано не только с межпартийной борьбой за поддержку представителей «средних классов» (политики, кстати, борются скорее за голоса не предпринимателей, а мещан, наделяемых чертами предпринимателя), и не только с демагогией, придуманной для защиты интересов крупного бизнеса — реальных творцов экономической политики (хотя это тоже играет свою роль[25]). За политическим фасадом скрываются и более глубокие идеологические сдвиги. В попытках реставрации старого аграрного мифа, подновления облика отважного фронтьера, свободного фермера, трудолюбивого йомена заключено стремление подновить и отстоять либеральные, индивидуалистические ценности — этот оплот западного рационализма — перед лицом наступающей корпоративности, в том числе корпоративности чуждой — восточной, азиатской. Пропаганда «стремления к достижению» выражает ностальгию по «фаустовскому духу». Это лекарство для «усталых наций». И свидетельства торжества предпринимательского духа не должны затенять для нас тот факт, что «предпринимательство», помимо прочего, — еще и *мобилизующая идеологическая схема*, значение которой выходит далеко за рамки формальных приватизационных процессов.

---

[25] «Образы маленького человека обычно возникают и широко распространяются только потому, что большие люди находят им нужное применение» (*Mills C.W.* White Collar: The American Middle Classes. P. 44).

Предпринимательство обладает практически всеми необходимыми чертами идеологии как системного мировоззрения. Оно содержит набор рационализирующих схем, относящихся как к индивидуальному действию, так и к общественному развитию, поведению фирмы и кругообороту национального капитала. Предпринимательство предлагает относительно замкнутую систему ценностных ориентиров, таких, как независимость, самореализация, стремление к индивидуальному успеху в осязаемых материальных формах[26]. Идеология раскрепощенного предпринимательского духа прокламирует право каждого на хозяйственную инициативу, осуществляемую в целях своего материального благосостояния.

Вброшенная в российское символическое пространство идеологическая схема, превозносящая предпринимателя-«фронтьера», безусловно, заимствована из западного арсенала, где она периодически задействуется для выполнения особых мобилизационных функций. Как и все прочие мобилизационные схемы, заимствованные из прошлого или вырванные из чужого контекста, предпринимательство является для нас структурой мифологической. Но это миф, активно и пока успешно работающий, в том числе и в сфере хозяйственной жизни. Не составит труда зафиксировать множество примеров выплеска предпринимательского духа, затронувшего буквально все социальные слои, включая и население за пределами трудоспособного возраста.

Заключение. Осталось сделать заключительное замечание о *предмете социологии предпринимательства*. Разработку этой темы начали экономисты. Позднее выпущенный ими из рук предмет был подхвачен психологами и социологами, для которых отправной точкой становятся действия индивидов с присущей им сложной, в том числе не экономической, мотивацией. Помимо экономических функций в сферу исследований социологами вовлекаются:

- элементы предпринимательской культуры, охватывающей способы ведения хозяйства и этику деловых взаимоотношений;
- социальный состав предпринимательских групп, каналы их рекрутирования и место в структурах межличностных связей;
- ценностно-нормативные основы хозяйственных действий;

---

[26] Данную идеологию не следует считать разновидностью чистого либерализма. В своих основных течениях либерализм заботится об общих принципах и правилах обеспечения социального и экономического порядка, будь то достижение равенства стартовых возможностей или расширение границ свободы действия индивидов. Предпринимательская же идеология, напротив, нацеливает на отвоевание индивидуального жизненного пространства «снизу» — при любых правилах и независимо от этих правил.

- выполняемые предпринимательством символические роли, складывающийся вокруг него общественный климат;
- способы самоидентификации различных предпринимательских групп.

Социологию предпринимательства сегодня, зачастую неосознанно, смешивают с теорией управления (менеджмента). Однако первую отличает, как минимум, то, что она не дает рецептов по созданию эффективной организации, не обучает составлению бизнес-плана, не занимается выявлением факторов конкурентоспособности предприятия. Социология рассматривает предпринимательство не как свод абстрактных принципов, а как составляющую конкретных культурно-исторических типов. Последние для социолога различаются по хозяйственным эпохам и специфичны для разных сообществ, будь то Россия или Китай, Германия или Англия, в пространстве которых разворачивается свой особый хозяйственный дух.

IV ЧЕЛОВЕК В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

«Если революции восемнадцатого столетия утверждали индивидуализм, то революции девятнадцатого столетия прокладывали путь господству корпораций»

***Джон Коммонс*, «Экономика коллективного действия»**

Лекция 8. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ: ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ

Венцом предпринимательских творений становится хозяйственная организация. И задачей данной лекции является определение ее ключевых признаков, рассмотрение основных экономических и социологических подходов к хозяйственной организации.

Экономику завершающегося XX столетия называют по-разному. Очевидно, справедливо назвать ее и «экономикой юридических лиц». Доля индивидуальных активов в собственности на ресурсы неуклонно уменьшается, сужаются реальные права «физических лиц» по управлению этой собственностью. На передний план выходит деятельность крупных компаний, уже не связанных с именами конкретных владельцев или семейных кланов. В итоге поистине огромные средства оказываются в распоряжении безличных субъектов — организаций, которые нельзя отождествлять с вовлеченными в них коллективами людей: со временем и акционеры, и наемные работники сменятся на все 100%, а организация будет жить.

«Обезличение» собственности и хозяйственного функционирования сильно изменяет всю систему экономических взаимодействий. Одно дело иметь отношения с конкретным хозяином, и совсем другое — с мощной бестелесной силой, где все работающие, включая высших управляющих, — лишь «скромные» представители единой коллективной воли. Особенно ярко такие изменения демонстрирует современная Япония, где корпорации стали по существу ведущей силой не только экономической, но и обще-

ственной жизни, и где статус человека определяется в первую очередь его работой на ту или иную корпорацию, с которой часто связана вся его жизнь[1]. Но относится это, хотя и в разной степени, отнюдь не к одной Японии. Будучи продуктом социального и экономического действия индивидов, организации обретают особую, ранее не существовавшую независимость и образуют те структурные рамки, в которых теперь развивается весомая часть всякой хозяйственной деятельности. Более того, действия отдельного человека по существу деперсонифицируются, поскольку им утрачиваются многие функции контроля за этими действиями[2].

Экономические теории фирмы. Несмотря на важность организационного переустройства экономики, вклад экономистов основного потока в теорию организации оказался достаточно скромным, ибо их главной заботой было создание теории рынков. Традиционный экономист, как правило, рассматривает фирму как целостную единицу, не вникая в хитросплетения ее внутренней структуры и абстрагируясь от взаимодействующих в ее пределах групп интересов. С точки зрения классической политической экономии фирма — это, самое большее, сфера полномочных решений индивида, а «экономический человек» — персонификация фирмы. Неоклассики уделяют последней много больше внимания, но для них фирма становится своего рода деперсонифицированным «экономическим человеком», на которого переносятся введенные ранее предпосылки[3]. Более того, неявно предпосылка о рациональности экономических действий даже укрепилась. Ведь если индивид может ошибаться, проявлять леность в поиске информации или не иметь на это достаточных средств, то организация с ее мощным техническим аппаратом и огромными ресурсными возможностями в деле поиска и анализа информации начинает видеться как сверхрациональный субъект: «корпорация не ошибается»! Правда, что происходит у нее внутри, остается загад-

---

[1] «Если дух раннего капитализма — это индивидуализм, то дух современного капитализма — корпоративизм, как раз и выражаемый словами «корпорация превыше всего»» (*Окумура Х.* Корпоративный капитализм в Японии. М.: Мысль, 1986. С. 27).

[2] «Передавая свои ресурсы корпоративному субъекту, индивид уже не обладает полным контролем за использованием этих ресурсов» (*Coleman J.S.* Power and the Structure of Society. N.Y., Norton and Company, 1974. P. 39).

[3] Подобный экономический подход, отождествлявший индивидуального и корпоративного субъекта, подпитывался юридической практикой, в соответствии с которой в духе Римского права корпорации поначалу рассматривались судами как подобие индивида и наделялись совокупностью прав, которые ранее принадлежали индивиду (см.: *Commons J.* The Economics of Collective Action. Madison, University of Wisconsin Press, 1970 (1950). P. 66).

кой. Организационный механизм редуцируется к точке на карте рыночных взаимодействий[4].

Внимание к сложной внутренней структуре фирмы привлечено еще в межвоенный период в работах основателей институциональной экономической теории (Р. Коуз, Дж. Коммонс). Но, по печальному признанию Р. Коуза, идеи его основной работы «Природа фирмы» и спустя 50 лет не стали неотъемлемой частью инструментария экономистов[5]. Новая институциональная экономическая теория предлагает как минимум два подхода к исследованию фирмы: теорию агентских отношений (agency theory) и теорию трансакционных издержек (transaction cost economics)[6].

Теория агентских отношений, которую представили активные разработчики теории прав собственности А. Алчян и Г. Демсец, по существу отрицает наличие каких бы то ни было властных структур. Они рассматривают фирму как подобие «рынка, присвоенного в частную собственность». В ее рамках отношения управляющего и исполнителя представляют собой контракт, который фактически ничем не отличается, скажем, от взаимодействия между покупателем и продавцом в овощной лавке. Фирма по существу остается фикцией, набором ограничений для самостоятельно действующих индивидов[7].

В *теории трансакционных издержек* фирма выступает как инструмент экономии средств на поиск информации, специфика-

---

[4] «Традиционная теория рассматривает фирму как «черный ящик», не касаясь внутреннего механизма принятия решений» (*Блауг М.* Несложный урок экономической методологии //Thesis, 1994. Т. 2. Вып. 4. С. 65). Это касается, впрочем, и многих экономистов нетрадиционного профиля. Например, из рассуждений Г.Саймона о целях фирмы, мотивации и принятии решений совершенно невозможно понять, идет речь об организации или индивиде (см., напр.: *Саймон Г.* Теория принятия решения в экономической теории и науке о поведении /Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 54–72).

[5] «Почему существуют фирмы, что определяет число фирм и их специализацию... эти вопросы не интересуют большинство экономистов» (*Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993. С. 8).

[6] См.: *Perrow C.* Economic Theories of Organization // Theory and Society, 1986. Vol. 15. P. 11–45.

[7] В радикальной форме эта позиция выражена так: «Весьма распространен взгляд на фирму, характеризующий ее с властных позиций — как инструмент разрешения проблем посредством приказаний, авторитета и дисциплинарных воздействий, превосходящих средства, доступные для обычного рынка. Это заблуждение. Ничего подобного в фирме нет. В ней не содержится ни директивной власти, ни авторитета, ни дисциплинарного воздействия, которые хотя бы в малой степени отличались от обычного рыночного контрактного взаимодействия между двумя людьми» (*Alchian A.A., Demsetz H.* Production, Information Costs, and Economic Organization // American Economic Review, 1972. Vol. 62. No. 5. P. 777).

цию прав собственности, заключение договоров и поддержание их дееспособности. Важную роль здесь играют труды О. Уильямсона (последователя Р. Коуза), попытавшегося представить новую интегральную теорию фирмы. В этой теории О. Уильямсон учитывает наличие асимметричных отношений власти и авторитета, отделяющих иерархически выстроенные фирмы от горизонтальных рыночных отношений. Им активно используются такие термины, как «вертикальная интеграция» и «ресурсная зависимость». Но более важно то, что, во-первых, Уильямсон признает наличие «провалов рынка» (market failures), вызываемых так называемым оппортунизмом субъектов, преследующих свои личные интересы. Фирма, таким образом, становится средством установления более надежного порядка, способом дисциплинирования эгоистов. Во-вторых, Уильямсон принимает предпосылку Г. Саймона об ограниченности рационального действия рыночных «акторов». И с этой точки зрения фирма оказывается стабилизирующей структурой, помогающей справляться с неожиданностями, которые порождаются отклонением отдельных субъектов от рациональной линии поведения[8]. Заметим, однако, что и в таком подходе экономические отношения представляются в форме контрактного взаимодействия сторон, каждая из которых, согласно зову своей вечной природы, настойчиво преследует собственные интересы. Вдобавок, интересы управляющих отождествляются с целями фирмы и целиком поглощены заботой о повышении экономической эффективности предприятия.

Указанным концепциям противостоит эволюционная теория фирмы А. Чандлера, который утверждает, что «единицей анализа должна быть сама фирма, а не трансакции или контрактные отношения, в которые она вступает»[9]. Чандлер делает акцент на непрерывном динамическом процессе приспособления фирмы к меняющимся условиям через реорганизацию собственных ресурсов. Но и в этой теории фирмам (их менеджерам) присущ неизбывный рационализм, помогающий формировать рыночные стратегии и перестраивать структуру предприятия. Между тем современные фир-

---

[8] «Таким образом, преимущества интеграции состоят не в том, что неинтегрированные фирмы лишены возможности технологической экономии (на организации поточного производства), а в том, что интеграция гармонизирует интересы (примиряет различия, часто в приказном порядке) и позволяет пользоваться эффективным (адаптивным, последовательным) процессом принятия решений» (*Уильямсон О.И.* Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка /Теория фирмы. С. 411–412).

[9] *Chandler A.D.* Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise // Journal of Economic Perspectives. Summer 1992. Vol. 6. No. 3. P. 99.

мы зачастую не выступают как рациональные рыночные агенты, а попросту имитируют структуру успешных предприятий-лидеров в процессе так называемого институционального изоморфизма[10].

Основные признаки организации. Нужно отметить, что во многих аспектах теории организаций социологи оказались впереди экономистов. Особую роль сыграла послевоенная волна американских, а затем европейских исследований в области социологии организаций, во многом обязанная своим рождением индустриальной социологии[11]. Попытаемся далее раскрыть общее социологическое понятие «организации» и охарактеризовать основные подходы к ее рассмотрению.

Итак, какие же черты определяют понятие *«организации»*? 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»[12]. 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»[13].

Если М. Вебер подчеркивает закрытость и иерархичность организационного устройства, то А. Стинчкомб указывает на то, что организация — искусственное образование, создаваемое под определенные цели[14]. На обязательное присутствие инструментальной

---

[10] См.: *DiMaggio P., Powell W.* The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields // American Sociological Review. April 1983. Vol. 48. P. 147–160.

[11] Среди наиболее известных работ по социологии организаций см.: *Blau P.* Bureaucracy in Modern Society. N.Y., Random House, 1956; *Etzioni A.* The Comparative Analysis of Complex Organizations. N.Y., Free Press, 1961; *Merton R.K.* Bureaucratic Structure and Personality // Social Forces, 1940. Vol. 18. P. 560–568; *Selznick P.* Leadership in Administration.N.Y., Harper and Row, 1957.

[12] *Weber M.* Economy and Society. Vol. I. Berkeley, University of California Press, 1978. P. 48. М.Вебер разделял организации на «автономные», в которых порядок утверждается самими членами организации, и «гетерономные», в которых порядок утверждается извне; а также на «автокефальные», где руководители и их аппарат отбираются в соответствии с внутренними правилами организации, и «гетерокефальные», где они назначаются извне (Op. cit. P. 49–50).

[13] *Stinchcombe A.* Social Structure and Organizations / *March J.* (*ed.*) Handbook of Organizations. Chicago, Rand McNally Company, 1965. P. 142.

[14] Позднее А. Стинчкомб рассматривает организации как специализированные структуры по обработке информации в условиях неопределенности (см.: *Stinchcombe A.* Information and Organizations. Berkeley, University of California Press, 1990).

функции, связанной с достижением особых целей, указывает и российский исследователь А.И. Пригожин, «достраивающий» понятие организации с помощью двух дополнительных признаков: организация, по его мнению, представляет также особую человеческую общность, социальную среду и, кроме того, безличную систему связей и норм, детерминированную административными и культурными факторами[15].

Теперь обобщим приведенные определения. Любая организация обладает, как мы полагаем, 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.*

Социологические теории организации. Ключевые социологические подходы к анализу организации в конечном счете служат выражением основных течений социологической теории. В одних моделях подчеркивается роль структурных составляющих организации, в других моделях делается акцент на системах действия.

---

[15] См.: *Пригожин А.И.* Социология организаций. М.: Наука, 1980. С. 15. Краткий обзор отечественных работ, посвященных в той или иной степени проблематике социологии организаций, см.: *Пригожин А.И.* Современная социология организаций. М.: Интерпракс, 1995. С. 33–42.

Структурный подход предлагает как минимум две модели — функциональную и конфликтную. В первой организация представлена как *адаптивная социальная система*. Наличие коллективной цели вызывает необходимость устойчивых структурных порядков, которые воплощаются в сетях взаимосвязанных ролей и системах поведенческих ожиданий и норм, ограничивающих деятельность индивидов. При этом организация формируется в сильной зависимости от внешней среды и служит инструментом адаптации к ее изменениям.

Вторая модель описывает организацию как *структуру власти и господства*. Организационная структура фирмы определяется в конечном счете характером властных структур на макроуровне. Как правило, она служит интересам господствующих групп. При этом в самой структуре заложены источники внутреннего конфликта, проявлением которого становится борьба групп за свои интересы. Сопротивление побуждает господствующие группы вырабатывать стратегии регулирования конфликта, опирающиеся как на материальные, так и на идеологические ресурсы. В итоге складывается сложный баланс сил между господствующими и подчиненными группами как двумя источниками неравных властных возможностей.

Теория действия также воплощается в разных моделях. Одна из них представляет организацию как *систему согласуемого порядка* (negotiated order). Здесь организация выступает в виде подвижной системы взаимодействий и согласований, которые приводят к временным соглашениям и кристаллизуются в конвенциях и правилах как ее относительно устойчивых элементах. В процессе торгов и взаимных согласований между действующими субъектами складываются сложные «констелляции интересов». Но рамки соглашений постоянно пересматриваются, и организация предстает как продукт непрерывного созидания. Ее структура постоянно реконструируется в процессе живого социального действия.

В другой модели, опирающейся на сходные принципы, организация выступает как *символическая конструкция*, как «культурный артефакт», результат символических интерпретаций, в процессе которых происходит генерирование ценностей, норм и идеологий. Она становится средством социализации индивидов, их включения в институционализированные рамки мышления и действия. А поскольку разные группы внутри организации вырабатывают свои понимания и значения происходящего, эффективный внутрифирменный контроль ограничен. Организация складывается из множества реальностей и множества рациональностей, в ней наблюдается сложное взаимодействие культур (господствующей культуре неизбежно противостоят контр-культуры и т.п.).

Наконец, аспект действия в противовес структурному аспекту подчеркивается в модели, характеризующей организацию как *совокупность управленческих практик.* Существуют разные административные механизмы и техники, связанные с построением иерархий, утверждением правил, распространением информации. Разные группы делают свой «стратегический выбор», исходя из которого они борются за осуществление тех или иных механизмов контроля. При этом монополию на эффективный контроль никто обеспечить себе не в состоянии[16].

При всем многообразии моделей нетрудно выделить специфические черты, объединяющие социологические подходы к теории организаций в противовес сугубо экономическим подходам. Социологи не только активно обращаются к анализу внутренней структуры организации, в рамках которой разворачиваются действия агентов, имеющих собственные интересы. Они также подчеркивают значение социальных связей и культурно-символических факторов, опосредующих эти действия, порождающих множественность рациональных схем, которые в итоге воплощаются в разных видах организационного устройства. Если для экономиста организация суть образование, максимизирующее прибыль или общественное благо, а также инструмент согласования интересов различных субъектов в зоне, отгороженной от конкурентного рынка, то для социолога важно также то, что организация представляет собой микросообщество, в котором воспроизводятся относительно устойчивые системы социального действия. Здесь человек не только реализует свои интересы, но и включается в процесс социализации, приобщается к определенному кругу ценностей и норм, получает необходимую защиту, находит полезный или приятный круг общения.

Основные черты хозяйственной организации. Рассмотрим далее более подробно специфические черты хозяйственной организации с социологической точки зрения, а именно: тенденция к монополизму; стремление к замкнутости; построение позиционной иерархии; подчинение индивидов коллективным интересам; превращение вознаграждений в привилегии; стратификация индивидов и групп[17].

---

[16] Подробное описание основных подходов см.: *Reed M.* The Sociology of Organizations: Themes, Perspectives and Prospects. N.Y., London, Harvester Wheatsheaf, 1992. Parts 3–5.

[17] Существуют иные трактовки хозяйственной организации. Например, по мнению А.Стинчкомба, решающими в ней являются три элемента: «Комбинация легитимной власти над людьми и права собственности на ресурсы образуют нормативное ядро экономической организации... а энергией, которая движет этот нормативный механизм, является распределение благ» (*Stinchcombe A.* Economic Sociology. N.Y., Academic Press, 1983. P.131).

Стремление к монополизму. Все хозяйственные организации стремятся к монополизации ресурсов или отвоеванию определенной экономической ниши и пытаются не допустить к ним прочих хозяйствующих субъектов. Если мы, вслед за многими экономистами, исходим из предпосылки об однородности рынка, то экономической монополией для нас становится лишь организация, контролирующая производство или реализацию подавляющей массы товаров или услуг данного вида. Если же учитывается, что реальный рынок данного продукта разделен многочисленными, в том числе неэкономическими, барьерами и представляет собой совокупность относительно обособленных рынков, то оказывается, что стать монополией проще. Для этого организации достаточно жестко закрепить за собою набор дефицитных ресурсов и определенных рыночных ниш. Например, фактически любое советское предприятие приобретало монопольные черты просто потому, что его ресурсы и сбыт продукции были гарантированы независимо от результатов хозяйственной деятельности.

Стремление к замкнутости. Относительная закрытость для посторонних агентов рынка капитала или труда, эксклюзивность членства служат наиболее надежным инструментом защиты ресурсов хозяйственной организации. Затрудненность входа означает невозможность вступления в организацию только по желанию, без специальных усилий по завоеванию места. Затрудненность выхода выражается в невозможности свободно покинуть организацию без серьезных экономических или статусных потерь. Например, зачисление в советский профсоюз стало с определенного времени чисто формальным актом; в то же время попытка выхода из профсоюза грозила немалыми неприятностями. Зато выход, скажем, из жилищно-строительного кооператива никак не сказывался на прочих сферах деятельности, но попасть в такой кооператив было обычно далеко не просто.

Построение иерархии. Всякая хозяйственная организация имеет более или менее выраженную иерархическую структуру, но сами иерархии по характеру не одинаковы. Распределение мест и вертикальная мобильность осуществляются на трех основаниях: наследственности; назначения сверху; выдвижения снизу. Сами же места в иерархии могут принимать облик формальных рангов и неформальных позиций.

В представленной таблице 2 показано, что места в организации могут наследоваться по формальным сословным и кастовым признакам и распределяться на основе унаследованных демографических признаков — например, половой и расовой дискриминации, принципы которой нигде формально не закреплены.

Таблица 2

Основные способы построения организационной иерархии

Способы заполнения позиций	Характер позиций	
	Формальный	Неформальный
Наследование	Сословно-кастовый	Дискриминационный
Назначение	Бюрократический	Деспотический
Выдвижение	Демократический	Лидерский

Назначение и снятие сверху при соблюдении формальных процедур, общая строгость иерархической структуры — принципиальные признаки бюрократической системы. Деспотический же тип отражает более традиционный порядок, при котором границы между рангами подвижнее, а высшая власть свободно, следуя своим прихотям и не заботясь о формальных процедурах, приближает или отдаляет подчиненных и подданных. Если сравнивать, например, крупные государственные предприятия и небольшие частные фирмы, то окажется, что первые являют больше бюрократических черт, тогда как вторые дают широкий простор для деспотического регулирования.

Когда происходит выдвижение снизу, то в случае формальных демократических выборов за избранником (например, профсоюзным лидером) закрепляется ряд делегированных ему полномочий. В случае же неформального лидерства выдвиженец (например, делегат от рабочих на собрание трудового коллектива) каждый раз должен узурпировать полномочия заново.

Стремление к подчинению индивида коллективным интересам. Хозяйственные организации (хотя и в неодинаковой степени) тяготеют к возможно более полному подчинению членов своим общим целям. Причем субординация человека или группы начинается порой еще до вступления в организацию. Приходится «заслуживать» членство посредством протекции, через ученичество (хождение в кандидатах и стажерах), отработки за половину оплаты, демонстрацию преданности, дисциплинированности, профессиональной пригодности. И лишь после этого тебя допускают в ряды организации.

Превращение вознаграждений в привилегии. Подчиняя своих членов, организации взамен обеспечивают последним доступ к определенному набору вознаграждений, приобретающих черты привилегий. Под привилегиями имеются в виду не одни только атрибу-

ты высшей власти (бронированные машины, «кремлевские пайки»). Привилегии в более широком смысле представляют собой специфический способ распределения вознаграждений за сам факт членства в организации, безотносительно к начальному и текущему экономическому или трудовому вкладу. Как бы низок ни был статус члена хозяйственной организации, последний может быть причастен к некоторым благам или приобщен к каналам распределения, недоступным для «человека с улицы». На советском предприятии перечень таких привилегий простирался от продуктового заказа до бесплатной путевки в «свой» санаторий и приема детей в «свой» детский сад. Любой крупный советский завод был не только производственной единицей, но также и каналом распределения ведомственного жилья и прочих социальных благ, не связанных непосредственно с оплатой труда.

Стратификация индивидов и групп. Практически всякая хозяйственная организация производит ранжирование своих членов. Внутри нее можно обнаружить как минимум *три социальных слоя*:

1. управляющие, имеющие власть и все доступные для организации привилегии;
2. полноправные исполнители (основная масса работающих), не располагающие формальной властью, но имеющие доступ к какому-то ограниченному кругу привилегий;
3. депривилегированные исполнители, не обладающие ни властью, ни привилегиями.

Для того чтобы стать полноправным исполнителем в хозяйственной организации, нужно отвечать трем необходимым условиям: а) постоянное членство в организации (иногда требуется определенный стаж работы); б) послушание и личная лояльность по отношению к непосредственному руководству; в) выражение лояльности коллективным целям и ценностям. Таким образом, помимо нахождения в штате, следует еще соблюдать трудовую дисциплину, обеспечивать заданную выработку, не вступать в конфликты с начальством, демонстрировать преданность организации. Те, кто не удовлетворяет хотя бы одному из названных требований, вливаются в прослойку депривилегированных исполнителей, к которым относятся:

- проходящие предварительную подготовку (ученики, стажеры);
- нештатные работники (совместители, временно занятые);

- маргиналы (принятые без надлежащих документов или прописки в данной местности, ранее судимые или деквалифицированные).

Все эти «слабые» группы администрация может задействовать в полной мере, но при этом они подвергаются дискриминации в оплате, не имеют многих сопутствующих льгот, их увольнение может быть осуществлено управляющими практически в любое время и без каких-либо особых хлопот (к этой теме мы вернемся в лекции 12).

Итак, мы видим, что хозяйственная организация тяготеет к закрытости троякого рода — относительно используемых ресурсов, членства и производимых благ. Но достигает ее в разной степени. Например, профсоюз может стремиться к тому, чтобы плоды его усилий доставались только его членам. Если распределение благ удается ограничить именно таким образом, то возникает тенденция регулировать и число членов профсоюза. Если же плоды профсоюзной активности (улучшение условий, оплаты труда) являются коллективным благом, потребляемым независимо от того, вносились ли профсоюзные взносы, то профсоюз скорее откроет свои ряды, но попытается ограничить доступ к ресурсам, требуя, чтобы работа предоставлялась только его официальным членам.

Бюрократическая организация. Историческое значение эволюции хозяйственно-организационных структур чрезвычайно велико. Мы вправе говорить о том, что масштабный экономический рост и быстрый технический прогресс, характерные для современности (modernity), во многом явились продуктом нового типа хозяйственной организации. Резко увеличились ее размеры и усложнилась формально-иерархическая структура. Все более рациональным становилось ее построение, все более эффективным — внутреннее разделение труда, все изощреннее — бухгалтерская отчетность. Новая организация соединила экономическое принуждение к «свободному» труду с техниками надзора и контроля за этим трудом, породив интернализацию норм трудовой дисциплины. Она деперсонифицировала отношения, и человек оказался в подчинении не другому человеку, а безличной системе единых норм и правил. Новая организация сформировала особую культурную среду, в которой господствует анонимность производства и потребления, а также утвердила особую мораль, отвергающую прямую дискриминацию работников, если она непосредственно не связана со статусом члена организации. Все перечисленные черты — суть характеристики бюрократической организации, ставшей одним из главных «локомотивов модернизации».

В обыденном значении «бюрократизм» прочно ассоциируется с чиновничьей рутиной и волокитой, формализмом и канцелярщиной, неизбежно сопутствующими большинству распорядительских учреждений. Он воспринимается попросту как негодный способ ведения дел. Однако наряду с обыденным значением, для которого в английском языке существует особый термин — «red tape», существует теория бюрократической организации, разработка которой обычно связывается с именем М. Вебера. Последний и представил бюрократизацию как господствующую тенденцию развития современных организаций[18].

В период «перестройки» в России произошло столкновение двух взглядов на природу бюрократизма. Первый исходил из трудов молодого К. Маркса (скорее из общей методологии его ранних работ, нежели из какой-либо особой теории бюрократизма). В соответствии с таким подходом бюрократизм — это форма управления, при которой функции последнего отчуждаются от большинства населения слоем профессиональных чиновников, постепенно подменяющих общественные интересы своими групповыми интересами[19]. «Младомарксистское» толкование, весьма популярное на первых порах, впоследствии постепенно вытеснялось классическим пониманием бюрократизма, выработанным М. Вебером[20]. Здесь бюрократизм предстает как рациональная форма управления современной иерархической организацией и описывается как чисто научное понятие. Покажем его основные черты.

- Бюрократическая организация имеет строго иерархическую структуру, в которой четко разделены сферы компетенции чиновников.

---

[18] Следуя веберовской трактовке, «в бюрократических организациях в первую очередь видели институциональное выражение когнитивного господства инструментальной рациональности в современных обществах... Казалось, что бюрократические организации обеспечивают правильное сочетание когнитивной инструментальности, моральной анонимности и технической эффективности, которое создает необходимые предпосылки для успешного перехода от социального порядка, основанного на привычке и традиции, к социальному порядку, в основе которого лежат рациональные способы калькуляции и контроля» (*Reed M.* The Sociology of Organizations. P. 2).

[19] «Бюрократия считает самое себя конечной целью государства... Государственные задачи превращаются в канцелярские задачи, или канцелярские задачи в государственные» (*Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 1. С. 271). О развитии этого подхода см., например: *Радаев В.В.* Социально-экономический механизм воспроизводства бюрократической системы управления / Бюрократизм в экономике социализма. (Отв. Ред. Л.И. Абалкин) М.: Ин-т экономики АН СССР, 1988. С. 2–27.

[20] Историю развития этих концепций в отечественной литературе см.: *Левинсон А.Г.* Термин бюрократии в российских контекстах // Вопросы философии, 1994. № 7–8. С. 241–248.

- Управление осуществляется путем письменных предписаний по общим правилам, освоение которых часто требует особой подготовки. Кандидаты отбираются по профессиональной квалификации и образовательным дипломам, а затем назначаются распоряжением сверху.
- Денежное жалованье и пенсионные права фиксированы и находятся в строгом соответствии с местом чиновника в иерархии. Его продвижение связывается с выслугой лет, но в сильной степени зависит от оценок вышестоящих лиц.
- Чиновники, расположенные на низшей ступени иерархии, подчиняются находящимся на высшей ступени только в рамках предписанных им обязанностей. От них требуется преданность скорее служебному долгу, чем конкретному начальственному лицу.
- Места в аппарате распределяются на свободной контрактной основе с заранее оговоренными условиями, при несоблюдении которых от этой работы в принципе можно отказаться. Существует и право ухода в отставку.
- Офис и частное хозяйство строго разделены. Чиновник не может присвоить как свою частную собственность ни занимаемый пост, ни связанные с ним источники вознаграждений.
- Чиновник подчиняется единой дисциплине и подвержен унифицированной системе контроля путем постоянной отчетности о проделываемой работе.
- Служба в аппарате для чиновника является единственным или, по меньшей мере, основным местом работы[21].

Необходимо подчеркнуть, что М. Вебер отнюдь не считал бюрократизм идеальной формой организационного устройства. Напротив, он рассматривал утверждение бюрократизма, его проникновение во все важнейшие области жизни с позиций «культурного пессимизма». Впоследствии выяснилось, что пессимизм Вебера во многом не оправдался. Бюрократизм не сумел утвердить не только

---

[21] См.: From Max Weber: Essays in Sociology. N.Y., Oxford University Press, 1946. P. 199–204; *Weber M.* Economy and Society. Vol. I. P. 220–221. В изложенном понимании, нетрудно, думается, заметить отсутствие обращенного к деятельности чиновника негативного подтекста, который столь обычен для нас, привыкших к систематическим призывам к борьбе с бюрократизмом путем сокращения управленческого аппарата. Известно, что призывы эти, как правило, в конце концов оказываются безрезультатными, и это закономерно: в любой сколько-нибудь крупной современной политической или хозяйственной организации бюрократизм в изложенном выше понимании широко распространен и в общем «нормален». Более того, оправданно утверждать, что в данном понимании бюрократизм и в советском, и в постсоветском строе отнюдь не чрезмерен, скорее он недостаточно развит.

моральное, но и абсолютное техническое превосходство, оставив достаточно места для других организационных тенденций. Он также оказался сопряжен со многими «дисфункциями». Марксисты связывают их в первую очередь с массовым воспроизводством отчуждения, под которым понимаются обособление от работников условий и результатов их собственной деятельности и порабощение работников этими условиями. Функционалисты указывают на распространение аномии — «выпадение» работников из системы конвенциональных норм и правил. Поверхностными проявлениями «дисфункций» становятся формализация делопроизводства и разбухание чиновничьего аппарата[22].

Справедливости ради отметим, что у М. Вебера господствующая тенденция к распространению бюрократизма не превращается в безусловный закон. И в дальнейшем мы будем рассматривать бюрократизм как один из способов построения организации, сопоставляя его с другими способами. Из веберовской теории со временем выросло множество различных концепций бюрократической системы. Иногда под ней понимают правление чиновников, иногда — всякую рациональную организацию; в одних случаях речь идет о государственном управлении, в других — о любой формально-иерархической хозяйственной организации[23].

Усложнение организационных границ. Бюрократические порядки нашли отчетливое воплощение в *менеджериальной модели* корпоративной организации, постулировавшей отделение собственности от управления[24]. Эта модель господствовала почти половину двадцатого столетия, начиная с 30-х годов, пока не была поставлена под сомнение *новыми теориями финансового капитала.* Возникли концепции «переплетенного директората» (interlocking directorships) и «ресурсной зависимости» (resource dependency), указывающие на серьезную зависимость корпоративных стратегий от отношений с банками и другими финансовыми институтами[25]. Другим

---

[22] Если верить остроумному «первому закону Паркинсона», то «количество служащих и объем работы совершенно не связаны между собой» (*Паркинсон С.Н.* Законы Паркинсона. М.: Прогресс, 1989. С. 12).

[23] Довольно представительный обзор концепций бюрократизма см., напр.: *Albrow M.* Bureaucracy. London, Macmillan, 1970. P. 84-105.

[24] Классической работой о «революции менеджеров» считается: *Berle A.A., Means G.C.* The Modern Corporation and Private Property. Chicago, Macmillan, 1932.

[25] См.: *Zeitlin M.* Corporate Ownership and Control: The Large Corporation and the Capitalist Class / *Giddens A., Held D.* (*eds.*) Classes, Power, and Conflict: Classical and Contemporary Debates. London, Macmillan, 1982. P. 196-223; *Mintz B., Schwartz M.* The Power Structure of American Business. Chicago. University of Chicago Press, 1985; *Stearns L.B., Mizruchi M.* Corporate Financing: Social and Economic Determinants / *Swedberg R.* (*ed.*) Explorations in Economic Sociology. N.Y., Russel Sage Foundations, 1993. P. 279–307.

источником хозяйственной власти стала определенная консолидация акционеров, частично подрывающая гегемонию управляющих[26].

Формирование моделей хозяйственной организации в последние десятилетия происходит на фоне преобразования привычных для первой половины XX столетия схем вертикальной организации. Былая иерархическая структура предприятия сегодня становится все более сложной. Крупные корпорации перешли от господствовавшей в начале века централизованной функционально ориентированной структуры (U-форма) к многодивизионной структуре (M-форма)[27]. Этот процесс идет и дальше — к образованию горизонтальных сетей как более гибкой системе организации по сравнению с рынком или административной иерархией[28]. Хозяйственная организация предстает как все более сложное социальное образование.

Вторая половина 80-х годов ознаменовалась также обсуждением более радикальной проблематики «*постмодернистской организации*». Понятие это выглядит несколько парадоксальным, если учесть, что постмодернизм провозглашает всеобщую дезорганизацию и снятие жестких границ. Речь идет о новых типах организационного устройства, о дедифференциации в производстве и потреблении или о «дезорганизованном капитализме», если пользоваться терминами К. Оффе, С. Лэша и Дж. Урри[29] (подробнее см. в лекции 17).

В этот период наблюдаются децентрализация хозяйственного управления и фрагментация крупных организаций; разделение труда становится более гибким, а управленческие модели более эклектичными, размывается однозначность организационных правил[30].

---

[26] См.: *Useem M.* Shareholder Power and the Struggle for Corporate Control /*Swedberg R.* (*ed.*) Explorations in Economic Sociology. P. 308–334.

[27] См.: *Chandler A.* Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge, MIT Press, 1990.

[28] «Нет и тени сомнения в том, что во всех странах и регионах среди частных фирм наблюдается тенденция к образованию сетей децентрализованного производства или инкорпорированию в подобные сети... Образование сетей как форма организации замещает вертикальную интеграцию» (*Powell W., Smith-Doerr L.* Networks and Economic Life /*Smelser N., Swedberg R.* (*eds.*) The Handbook of Economic Sociology, 1994. P. 381–382).

[29] См.: *Lash S., Urry S.* The End of Organised Capitalism. Cambridge, Polity Press, 1987.

[30] «Там, где модернистская организация показывала жесткость, постмодернистская являет гибкость. Где модернистское потребление покоилось на массовости, постмодернистское опирается на компактные ниши. Где модернистская организация основывалась на технологическом детерминизме, постмодернистская предполагает технологический выбор, возможный благодаря деспециализированному электронному оборудованию» (*Clegg S.* Modern Organizations: Organizational Studies in the Postmodern World. London, Sage, 1990. P. 181).

При этом хозяйственная организация становится более открытой. Рядом с ее «ядром» расширяется «периферийный пояс», где экономических агентов объединяет не формальное членство, а сложные сети правовых отношений и социального обмена. Все труднее определить пределы фирмы. В самом деле, где кончается ее собственность в системе перекрестного владения акциями или ее производство при развитой субконтрактной системе и франчайзинге? Размываются строгие границы между «фирмой» и «рынком», ширятся зоны гибридных взаимодействий[31].

Означает ли эта «гибкая специализация» неотвратимое разрушение основ организации в ее традиционном понимании? Если рассматривать «дезорганизацию» как особый этап в развитии социально-экономической системы, то это может привести к печальному исходу — своего рода детерминизму наоборот. Если же определять ее как одну из противоборствующих тенденций, то несомненно удастся зафиксировать немало ценных наблюдений.

Заключение. Экономическая теория проявляет возрастающий интерес к структуре и функционированию хозяйственных организаций, служившим объектом длительных социологических изысканий. При этом над большинством исследователей в стане экономистов и социологов продолжает господствовать классическое понимание хозяйственной организации как бюрократической структуры. Таким образом, основная проблема сегодня состоит в переходе к анализу более сложных и гибких форм, характерных для современной организации. Сосуществованию разнообразных организационных форм будет посвящена наша следующая лекция.

Лекция 9. ОСНОВНЫЕ ТИПЫ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Предыдущая лекция была посвящена общим подходам к хозяйственной организации. Теперь мы обратимся к разнообразию типов организационного устройства и способов утверждения внутрифирменного авторитета.

Способы построения организаций. Начнем с общей типологии, предложенной А. Этциони, который выделяет три *основных вида*

[31] О размывании границ и преодолении классического видения фирмы, см.: *Badaracco J.L.* The Boundaries of the Firm / *Etzioni A., Lawrence P.R.* (*eds.*). Socio-Economics: Toward a New Synthesis. Armonk, N.Y., M.E.Sharpe, 1991. P. 293–328.

организации по способам подчинения своих членов и утверждения внутреннего контроля:

- принудительные (coercive);
- утилитаристские (utilitarian);
- символические (symbolic, identitive).

Предполагается, что каждая организация, как правило, сочетает в себе все три вида контроля, но в сильно различающихся пропорциях[1]. *Принудительные организации* опираются на прямое (физическое, военное) насилие над человеком или угрозу применения насилия (его отсутствие становится здесь формой вознаграждения). Наиболее ярким примером служат тюрьмы и армейские подразделения, которые, помимо прочего, превращены и в крупные хозяйственные организации. *Утилитаристские организации* объединяют своих членов на базе материального интереса. Современные хозяйственные предприятия наиболее близки именно к этому виду. *Символические организации* апеллируют к солидарности, вырастающей из общего морального или идеологического корня. К таким организациям относятся церковь и политические партии (например, монашеская община может выполнять функции хозяйственной организации, но материальные интересы играют в ней подчиненную роль с точки зрения механизмов ее интеграции).

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)[2].

---

[1] См.: *Etzioni A.* Organizational Control Structure /*March S.* (*ed.*). Handbook of Organizations. Chicago, Rand McNally Company, 1965. P. 651.

[2] См.: *Weber M.* Economy and Society. Vol. I. P. 74–75.

Далее переходим к классификации исторических форм хозяйственных организаций. Обычно здесь применяют двоичные типологии, восходящие к классическим разделениям форм социальных связей на Gemeinschaft и Gesellschaft (Ф. Теннис) или на механическую и органическую солидарность (Э. Дюркгейм). Мы считаем целесообразным в данном случае, преодолевая эту «двоичность», выделить *три идеальных типа хозяйственной организации*: общину, корпорацию и ассоциацию[3].

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.

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. Корпоративные черты с легкостью обнаруживаются в строе средневекового профессионального цеха и в офисе ультрасовременного банка.

Ассоциация, в отличие от первых двух типов, — 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).

---

[3] Классификация предложена Я.И Кузьминовым (см.: *Громковский В.В., Кузьминов Я.И., Радаев В.В., Сухомлинова О.О.* Гражданское общество: социальные и экономические основы, пути формирования. М.: Ин-т экономики АН СССР, 1990. С. 2–6).

Рассмотрим далее специфические черты, отличающие указанные формы хозяйственной организации. Присущие им *монопольные устремления* проявляются в разных стратегиях: община скорее заботится об охране собственных ресурсов; корпорация и ассоциация более склонны к экспансии.

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 расписания[4]. 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)[5]. 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* среди трех предложенных нами типов 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

---

[4] Корпоративную группу, по мнению М.Вебера, образуют «социальные отношения, которые по определенным правилам закрывают или ограничивают прием посторонних» (*Weber M.* The Theory of Social and Economic Organization. N.Y., Free Press of Glencoe, 1947. P. 145).

[5] Правда, 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.

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 уже имеет явную тенденцию выйти за пределы чисто профессионального контроля[6]. Зависимость от корпорации простирается на многие функции, формально вроде бы к ее целям не относящиеся. Здесь могут учитываться политические пристрастия или конфессиональная принадлежность. Например, в Англии XVIII столетия нельзя было поступить в Оксфордский или Кембриджский университеты, не принадлежа к официальной церкви. А в советский период от допуска в члены такой «экономически ориентированной» организации, как коммунистическая партия, серьезно зависели возможности профессиональной карьеры: право преподавать общественные науки, претендовать на руководящую должность.

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 различаться[7]. 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.

---

[6] Корпорация, по выражению *М.Вебера*, есть «принудительная ассоциация» (см.: *Weber M.* The Theory of Social and Economic Organization. P. 151).

[7] В целом для характеристики хозяйственных организаций наиболее важен, пожалуй, тип корпоративного устройства. Можно утверждать, что большинство организаций во все исторические периоды в той или иной мере имели и имеют выраженные черты корпоративности.

Способы утверждения авторитета. Организации не только образуют внешние рамки, в которых развертывается хозяйственная деятельность их участников, но сами выступают продуктом формирующего действия групп, реализующих свои властные ресурсы. В экономике или в любой другой сфере власть ищет способы своей легитимации, удесятеряющей ее начальные силы. Она жаждет морального оправдания, доверия и лояльности, принятия и поддержки. В силу этого власть имущие вынуждены использовать стратегии и практики утверждения собственного авторитета. На этой почве складываются более или менее целостные системы действия, обеспечивающие воспроизводство отношений субординации. В соответствии с ними и строятся отношения внутри любой фирмы.

Мы уже указывали на то, что исходим из априорного предположения о непременном существовании иерархии (формальной или неформальной) внутри хозяйственного предприятия. Без этого хозяйственное предприятие вряд ли жизнеспособно. Даже рабочие кооперативы, пытающиеся поддерживать принципиально неиерархическую структуру отношений, нельзя считать чистым исключением, да и распространены они не слишком широко[8].

Однако если само наличие иерархии следует воспринимать как норму, то различия в конкретных способах ее оформления могут быть достаточно велики. Отношения субординации всегда облекаются в какие-то «одежды», по которым мы собственно и познаем «стиль» организации. Мы предлагаем типологию, включающую *четыре модели* отношений между руководителями и подчиненными: бюрократизм, патернализм, фратернализм и партнерство[9].

Бюрократизм. В основе взаимодействия в рамках данного типа отношений 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

---

[8] Об организационных основах кооперативной формы см., напр.: *Brown I.T.*, Jr. Sustaining the Entrepreneurial Vision in Cooperative Firms / *Ronstadt R. et al.* (*eds.*) Frontiers of Enterpreneurship Research.Welesley, Babson College, 1986.P. 361–364.

[9] Каждое из этих понятий в обыденном сознании несет определенную оценочную нагрузку. Так, «бюрократизм» имеет негативную коннотацию (сразу видится «бумагопроизводитель» в нарукавниках, зажимающий всякое здоровое начинание). «Патернализм» воспринимается как «отжившая», «дорыночная» форма отношений. «Фратернализм», если его перевести как «братство», смутно напоминает социалистические лозунги. «Партнерство» же, напротив, ассоциируется с чем-то передовым и эффективным. Нам хотелось бы освободить эти понятия от подобных оценочных элементов.

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.

Патернализм. Иерархичность отношений четко выражена, и права «хозяина» неоспоримы. Он обычно принимает единоличные решения и бдительно контролирует действия своих работников. От подчиненных ожидается лояльность по отношению к руководителю; вдаваться в смысл тех или иных решений и обладать сколько-нибудь полной информацией о предприятии им не обязательно. 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 своему личному влиянию. 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.

Фратернализм. 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.

Партнерство. 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 деперсонифи-

цированы, 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, в бюрократических отношениях руководитель принимает на себя роль «*начальника*», в патерналистских — ведет себя, скорее, как «*хозяин*», при реализации фратерналистских стратегий он претендует на роль «*лидера*», а в отношениях партнерства становится «*координатором*». Бюрократическая система в идеале напоминает машину с хорошо отлаженными функциональными механизмами. Патернализм противостоит «механицизму», перенося в хозяйственную среду отношения семейного характера, когда «хозяин» становится мастером, а младшие члены семьи выполняют роль учеников и подмастерьев. Фратернализм возникает из артельных, общинных, товарищеских отношений, в которых «братья по классу» следуют за своим «лидером», «старшим братом». Партнерство же отличается формальным демократизмом — самостоятельные индивиды объединяются для работы по свободному контракту, а верховный «координатор» распределяет подряды и контролирует соблюдение оговоренных условий.

В упрощенном виде нашу типологию можно представить как *пересечение двух шкал*, измеряющих относительную строгость иерархии и степень формальности отношений (см. табл. 3). 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-енды и т.п.)[10].

Методологическая работа с данной и подобными типологиями предполагает несколько последовательных шагов. Первый шаг заключается в разработке «идеальных типов»; второй — в соотнесении «идеальных типов» с эмпирическими данными, определении их «удельного веса»; третий — в описании эмпирических типов действия, каждый из которых есть сложная комбинация «идеальных» ориентаций, вбирающая их в качестве своих элементов; на-

[10] См.: *Kirp D.L., Rice D.S.* Fast Forward — Styles of California Management // Harvard Business Review, 1988. Vol. 66. No. 1. P. 79–80.

Таблица 3

Основные способы организации внутрифирменных отношений

		Тип иерархии	
		Сглаженный	Выраженный
Характер отношений	Неформальные	Фратернализм	Патернализм
	Формальные	Партнерство	Бюрократизм

конец, четвертый шаг — в выявлении разнородных факторов, стоящих за выбором того или иного типа действия.

Идеальные типы, таким образом, только растягивают некий «экран», на котором высвечиваются системы действия разной конфигурации. Идеальный тип (чистая ориентация) подобен вектору (оси координат), а эмпирический тип (деловая стратегия и практика) образует подобие геометрической фигуры. И нет, скажем, предпринимателей-«бюрократов» или предпринимателей-«фратерналистов»[11].

Строительный материал для наших типов черпается из разных *теоретических источников*. О классических описаниях бюрократической системы мы уже говорили в предыдущей лекции. О патернализме написано, пожалуй, не меньше, например, теоретиками «моральной экономики»[12]. Несколько более непривычно понятие фратернализма, введенное в активный оборот исследователями проблем малого и среднего бизнеса Р. Скэйсом и Р. Коффи[13]. Партнерство же более других форм напоминает экономическое поведение в духе упоминавшейся ранее теории агентских отношений (см. лекции 1 и 8).

---

[11] Мы не претендуем на то, что предложенная нами типология — наилучшая или единственно возможная. Наша основная задача состояла в демонстрации самих способов построения типологий, с помощью которых можно плодотворно изучать характер и структуру хозяйственных организаций. Использование данной типологии в эмпирическом исследовании на примере новых российских предпринимателей см.: *Радаев В.* Четыре стратегии утверждения авторитета внутри фирмы: некоторые результаты обследований российских предпринимателей // Социологический журнал, 1994. № 2. С. 149–157.

[12] См.: *Scott J.C.* The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia. New Haven, Yale University Press, 1976; *Thompson E.P.* The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century // Past and Present, 1971, Vol. 50. P. 76–136.

[13] См.: *Scase R., Coffee R.* The Entrepreneurial Middle Class. London, Croom Helm, 1982. P. 108–117.

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[14]. Но эту связь не стоит абсолютизировать. Не менее важен *профиль работы* предприятия. Например, сама идея фратернализма выросла из исследования строительных фирм, где трудовые отношения обладают рядом особенностей, проистекающих из самой технологии подрядных работ[15]. Относительная автономия квалифицированных исполнителей, кочующих с объекта на объект, затрудненность контроля за текущей деятельностью, разбросанной по строительным площадкам, поощряет «артельный» тип отношений. В сельском хозяйстве с его характерной «земельной зависимостью», где предприятия зачастую являются прямым продолжением семейного круга, более укоренены патерналистские отношения[16]. По контрасту, банковские операции требуют большей бюрократической жесткости и персональной ответственности. А 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 (об этом в следующей лекции).

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 вли-

---

[14] См.: *Stanworth J., Curran J.* Employment Relations in the Small Firm /*P.Burns, J.Dewhurst* (*eds.*) Small Business and Entrepreneurship. London, Macmillan, 1989. P. 473, 477–479; *Ram M.* Control and Autonomy in Small Firms: The Case of the West Midlands Clothing Industry // Work, Employment and Society, 1991. Vol. 5. P. 601–619.

[15] См.: *Scase R., Coffee R.* Op. cit. P. 54.

[16] См.: *Newby H., Bell C., Rose D., Saunders P.* Property, Paternalism and Power: Class and Control in Rural England. London, Hutchinson, 1978. P. 28–29.

яние *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[17]. 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[18].

О «традиционных» и «современных» организационных формах. В поиске *исторических оснований* перечисленных моделей утверждения авторитета управляющих допускаются, на наш взгляд, серьезные упрощения, свойственные прямолинейному историцизму. Рассмотрим их на примере патернализма, который нередко представляется своего рода «рудиментом феодализма», постепенно преодолеваемым индустриальным развитием и присущим, в основном, малоразвитым странам (в первую очередь, странам третьего мира). В такой упрощенной трактовке патерналистские отношения также приписываются Восточной культуре. А Россия видится как некая промежуточная система — «недомодернизированный» социальный организм с неизлеченными до конца болезнями «азиатчины». Патернализм зачастую связывается с доиндустриальными технологиями и идеологиями, сохраняющимися в сравнительно отсталых хозяйственных сферах, прежде всего в сель-

---

[17] См.: *Dore R.* British Factory — Japanese Factory: the Origins of National Diversity in Industrial Relations. London, George Allen and Unwin, 1973. P. 220, 234.

[18] Об исследованиях кросскультурных различий см., напр.: *Weinshall T.D.* (*ed.*) Culture and Management: Selected Readings. Harmondsworth, Penguin Books, 1977.

ском 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, упрямо не укладывается 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 становившемся буржуазном английском обществе XVIII в. 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[19]. 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[20]. Роль «хозяина» берет на себя крупная фирма. Происходит своего рода персонификация, одушевление безличного тела корпорации.

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.

Какие можно сделать *выводы*? Во-первых, «традиционные»

---

[19] См.: *Morris B., Smyth J.* Paternalism as an Employer Strategy: 1800–1960 /*Rubery J., Wilkinson F. (eds.)* Employer Strategy and the Labour Market. Oxford, Oxford University Press, 1994. P. 220–224.

[20] См.: *Dore R.* British Factory — Japanese Factory: the Origins of National Diversity in Industrial Relations. London, George Allen and Unwin, 1973. P. 274, 393.

формы хозяйства и жизни оказались более живучими, нежели это предполагалось теоретиками прогрессизма. Какую бы страну мы ни взяли, везде под модернистскими наслоениями проступают силуэты «устаревших» укладов. Во-вторых, «традиционное» вбирается и осваивается новыми хозяйственными формами. Помимо необходимости легитимации власти и поддержания устойчивости социальной микросреды, патерналистские стратегии используются и в чисто «утилитарных» целях, например, для обеспечения долгосрочных перспектив прибыльного развития предприятия (этот тип отношений иногда называют «патерналистским капитализмом»)[21]. В-третьих, понятие «традиционности» многозначно. Корень «старого» патернализма, характерного для феодального манориального хозяйства или семейных компаний раннекапиталистической стадии, — не в следовании «традиции», а в служении конкретному хозяину. Хозяин же подкрепляет свои позиции безвозмездными дарениями, непременным оказанием помощи своим подопечным «в трудную годину», одновременно подпитывая их преданность и поддерживая социальную дистанцию[22]. А место отдельной личности в роли «хозяина» в принципе могут со временем занять семья, предприятие или государство. В-четвертых, прежние стратегии и практики получают совершенно новые идеологические основания. Современные социал-демократические идеи стали постоянным вызовом технологии хозяйственного управления, основанной на формализме и административной иерархии. Столкновение технократических и социал-демократических идеалов на внутрихозяйственном уровне вряд ли будет преодолено в сколько-нибудь обозримом будущем, и это заставит каждый раз отыскивать новые решения, в том числе, вероятно, и «нерационального» свойства.

Общий вывод заключается в том, что перечисленные нами базовые способы утверждения авторитета представляют собой нечто более устойчивое и фундаментальное, чем технологические способы производства. Управленческие стратегии и практики, относимые к «преодоленному» историческому прошлому, весьма динамичны, активно приспосабливаются к изменяющимся хозяйственным условиям и соседствуют с более «современными» формами

---

[21] «На высшей ступени развития рационализм как бы из самого себя порождает вновь род традиционализма» (*Зомбарт В.* Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994. С. 265).

[22] См.: *Norris G.M.* Industrial Paternalist Capitalism and Local Labour Markets // Sociology, 1978. Vol. 12, No. 3. P. 472–473.

поведения. Причем их нельзя уложить в простые дихотомии типа «традиционное — модернизированное» (первое — со знаком «минус», второе — со знаком «плюс»).

Заключение. Итак, по сравнению с экономической теорией фирмы социология организаций движется с противоположного конца — от внутренней структуры фирмы к внешним рынкам. В отличие же от делового администрирования, социологическая теория не создает универсальных моделей и не предписывает, что следует считать самым эффективным поведением, а скорее описывает многообразие организационных форм. Мы продолжим далее разговор о моделях организации, переведя его в плоскость трудовых отношений.

V ЧЕЛОВЕК В ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ

«Дисциплина достигается путем комбинации формальных санкций (карательных и исправительных), экономических мотивов, попыток культивировать чувство ответственности и приспособления менеджеров к правилам в том виде, как они определены самими рабочими»

Пол Эдвардс и Колин Уитсон, «Выход на работу»

Лекция 10. КОНТРОЛЬ НАД ТРУДОВЫМ ПРОЦЕССОМ: ДЕЙСТВИЯ УПРАВЛЯЮЩИХ

Охарактеризовав основные подходы к проблемам хозяйственной организации, мы переходим к более подробному анализу трудовых отношений. Социология труда в советский период претендовала на роль ведущей отрасли социологического знания. Более того, проявилась тенденция выдвинуть «труд» на роль центральной объясняющей категории и представить вообще всю социологию как социологию труда[1]. При этом, однако, по идеологическим и цензурным причинам многие важные социологические и экономические проблемы трудовых отношений не подвергались содержательному анализу или ставились в чисто технократическом ключе.

Трудовой контроль. Целесообразно разделить проблематику трудовых отношений как минимум на два больших блока: проблемы трудового контроля (предмет данного раздела) и проблемы занятости (предмет следующего раздела). Действия по установлению *трудового контроля* связаны с условиями распределения работы между группами занятых и воспроизводством специфического трудового порядка. К его основным элементам мы относим следующие:

- постановка целей;
- распределение функций между работниками;

[1] Работ, отражающих такую позицию, множество; сошлемся лишь на относительно недавно вышедший учебник «Социология труда» под ред. Н.И. Дряхлова и др. (М.: МГУ, 1993. Разд. 1.). То же характерно и для советской политической экономии социализма, которую некоторые исследователи рассматривали как «политическую экономию труда» (см., напр.: *Сорокин Г.М.* Очерки политической экономии социализма. Гл. 2. М.: Наука, 1984. С. 45–74).

- регулирование ритма и интенсивности труда;
- оценка объема и качества выполненных работ;
- дисциплинарные санкции;
- системы вознаграждения за труд.

Мы начнем с характеристики действий управляющих как доминирующей стороны трудовых отношений, а в следующей лекции рассмотрим действия исполнителей.

Приверженцы традиционной экономической теории рассматривают фирму как целостную хозяйственную единицу. Цели управляющих обычно отождествляются с целями фирмы и связываются с максимизацией прибыли или повышением устойчивости рыночных позиций предприятия[2]. В качестве средств предлагаются снижение издержек производства или увеличение объемов выпуска; технологическое обновление производства или улучшение качества продукции; экономия трудовых затрат или интенсивные вложения в человеческий капитал.

Но стратегии и практики управляющих складываются отнюдь не из одних только экономических устремлений, а фирма предстает как сложное сочетание разнородных интересов. Во-первых, менеджерские группы в значительной мере отделены от собственности на ресурсы и зачастую преследуют особые персональные или групповые цели, связанные с личным благосостоянием, карьерным продвижением и статусными предпочтениями. Во-вторых, ориентации разных менеджерских групп тоже могут расходиться между собой. В-третьих (и для нас в данном случае это более важно), внутри фирмы без труда обнаруживаются принципиальные различия интересов управляющих и исполнительских групп, зоны непрекращающейся борьбы за установление контроля над теми или иными элементами трудового процесса. И важная часть поведения управляющего обусловлена необходимостью утверждения своего внутрифирменного авторитета, выбором той линии поведения в отношениях с подчиненными, которая стимулировала бы их лояльность руководству и наибольшую производственную отдачу.

В предыдущей лекции мы показали, что одни управляющие берут курс на более строгую иерархию, подчеркнутое дистанцирование от подчиненных и плотный текущий контроль за их действиями. Другие предпочитают проявлять демократичность, сглажи-

---

[2] «Мы... трактуем предпринимателя как целостную единицу управления, движимую определенным интересом» (*Робинсон Дж.* Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1986. С. 63).

вать отношения субординации и полагаться на самостоятельность исполнителей. Кто-то настаивает на формальной регламентации трудовых функций, а кто-то ориентируется на более или менее гибкую взаимозаменяемость работников. Можно делать упор на меры материального стимулирования, а можно считать более эффективным средством мобилизацию внутренней причастности людей к выполняемой работе, к делам фирмы, к своему профессиональному делу. Одни управляющие предпочитают четко разделять служебные и внеслужебные дела, другие не прочь поддерживать приятельские отношения со своими подчиненными, считают своим долгом оказывать помощь в их личных делах и т.д. В распоряжении управляющих имеется широкий набор инструментов воздействия на исполнителей: административный приказ и экономические стимулы, технологическое принуждение и идеологическое манипулирование.

Прямая связь выбора способов трудового контроля с экономическим положением предприятия и рыночной конъюнктурой обнаруживается далеко не всегда. Не все объясняется и психологическими предпочтениями менеджеров. В немалой степени они коренятся в культуре, традициях, господствующей менеджерской идеологии, определяющей «наиболее эффективные» и «наиболее прогрессивные» методы руководства. Предпочтения, таким образом, формируются на фоне сложного комплекса технологических, экономических и институциональных ограничений, которые, к тому же, варьируют по типам обществ и изменяются по мере исторического развития. Далее мы посмотрим, как эволюционировали взгляды на природу и функции управленческого контроля над трудом.

Научная теория управления. Принято считать, что заслуга создания в начале XX в. первой научной теории управления принадлежит американскому инженеру и консультанту *Фредерику Тейлору*, стоявшему у истоков систематического изучения трудового процесса с целью совершенствования контроля управляющих над этим процессом. Традиционная система управления страдала, по мнению Тейлора, рядом недостатков. Во-первых, рабочие не заинтересованы в том, чтобы проявлять накопленные трудовые умения и навыки; во-вторых, администрация, не зная этих умений и навыков, не способна использовать их в достаточной мере; а в-третьих, система материального поощрения не эффективна и не стимулирует должной трудовой отдачи.

Ф. Тейлор считает, что администрация предприятия должна занять намного более активную и «научную» позицию (следуя моде, он всячески подчеркивает научность своей системы). Для этого нужно досконально изучить производственный процесс и разбить

его на отдельные узкоспециализированные операции. На каждое рабочее место наиболее подходящие кандидатуры подбирает администрация (раньше зачастую рабочие сами выбирали свое рабочее место, теперь это считается нежелательным). Проводится хронометраж всех основных операций. После необходимого обучения трудовым приемам рабочему задается определенная норма выработки. Надзор за трудом становится более функциональным. Одновременно вводится система оплаты, поощряющая выполнение и перевыполнение этих норм[3]. Тейлоризм, таким образом, покоится на трех «китах»:

- авторитарном контроле;
- детальной специализации труда;
- сдельной оплате труда.

При этой системе все решающие функции по организации трудового процесса передаются в ведение администрации. Планирование трудовых операций полностью отделяется от их исполнения, рабочие превращаются в простой объект управления. Они вольны, пожалуй, только увеличивать затраты физического труда сверх усредненной нормы, если желают получить прибавку к заработной плате. Не случайно марксисты усмотрели в тейлоризме сознательную политику ослабления позиций рабочего класса путем его деквалификации. Но эта система порождалась не классовой политикой, а скорее определенным пониманием прогресса, достигаемого через разделение труда. Такое понимание было подробно изложено еще А. Смитом в конце XVIII столетия и сформулировано в 1830-х годах в «принципе Ч. Баббиджа» — одного из «ранних научных менеджеров».

Ф. Тейлор и его сподвижники пытались внедрить предложенную систему на конкретных предприятиях и в ряде случаев добились желанного увеличения производительности. Но нельзя сказать, что «научная система» Тейлора была встречена с бурным восторгом. Не без «помощи» недружелюбных профсоюзов, он не раз представал с объяснениями перед официальными комиссиями. Компромисса с профсоюзами тейлористам удалось достичь уже

---

[3] См., напр.: *Тейлор Ф.У.* Принципы научного менеджмента. М.: Контроллинг, 1991. С. 24–35. Система «научного управления» Ф. Тейлора противостояла сформулированным в тот же период принципам административной теории (А. Файоль и др.), задававшим универсальные правила бюрократической организации как целого. Тейлор же спускается на уровень рабочего места и занимается низшими исполнителями, которые по многим параметрам не включены в бюрократическую систему как таковую.

после смерти родоначальника системы. Что же касается менеджеров, то они так и остались холодны к ней (напомним, что Тейлор исходил из предпосылки их принципиальной некомпетентности; рабочие, по его схеме, действуют более рационально, нежели менеджеры). Однако это ни в коей мере не означает, что тейлоризм остался идеологией какого-то неуравновешенного выскочки-технократа. Он выразил ряд принципов, которые глубоко вошли в ткань всей промышленной организации и применялись весьма широко, хотя и не всегда проповедовались открыто.

Наилучшее практическое воплощение принципы тейлоризма получили в деятельности создателя первой автомобильной империи *Генри Форда*. Накануне Первой мировой войны Г. Форд начинает соединять идеологию авторитарного научного управления с технологией массового конвейерного производства. Последнее строится на следующих принципах:

- детальная специализация трудовых операций;
- максимальная механизация этих операций;
- доставка работы к рабочему;
- технологически принудительный ритм работы.

Все эти составляющие позволили резко поднять производительность труда и улучшить качество продукции за счет ее стандартизации. Одновременно новая технология и организация стали инструментами деквалификации исполнителей, вытеснения индивидуальных навыков ремесленного труда. Как минимум девять десятых рабочих поточного производства могут не иметь ни особой квалификации, ни специального образования[4]. Для этой работы пригодны и иностранцы, не владеющие коренным языком. Более того, для нее все менее требуются особые физические данные (сила, ловкость), — выполнять в течение рабочего дня несколько примитивных стандартных движений в принципе способен каждый, в том числе, и физически неполноценный[5].

Г. Форд считает, что возросшая монотонность труда не вредит здоровью людей. Главное — обеспечить надлежащую безопасность

---

[4] В этой системе наличие у рабочего образования часто только вредит. Форду приписывают следующее изречение: «Тот, кто принимает на работу, подобную нашей, умного человека, напрашивается на беду» (см.: *Beynon H.* Working for Ford. Wakefield, EP Publishing, 1975. P. 90).

[5] На фабриках Г. Форда проводились опыты с людьми, прикованными к больничной койке. И они выполняли норму на сто процентов, получая за это стопроцентную зарплату.

производства, а рабочие постепенно привыкнут к повторяющимся операциям. Необходимость мыслить для большинства из них является наказанием. Проблемы же неудовлетворенности трудом снимаются его более высокой оплатой. По мнению Форда, — «решение вопроса о заработной плате устраняет девять десятых психических вопросов, а конструкционная техника разрешает остальные»[6]. И за этим стоит не дешевый цинизм, но определенная философия. Форд был убежден в необходимости жесткого авторитарного управления, в нежелательности вмешательства рабочих профессиональных организаций (фордистский компромисс с профсоюзами был достигнут, когда «глава империи» приблизился к смертному одру). Он не поощрял личного общения между работниками, утверждая, что «фабрика — не салон»; не видел особой нужды в рабочих школах и вообще в специальном образовании, считая, что лучшие знания приобретаются непосредственно на рабочих местах.

Г. Форд выступает принципиальным противником всякой благотворительности, считая последнюю не просто бесполезной, а еще и безнравственной. Он считает, что его фабрики без всякой благотворительности способны вовлечь каждого в процесс труда, обучить его пусть не сложной, но профессии, а вместе с нею не только обеспечить полновесный кусок хлеба (знаменитые пять, а затем шесть долларов в день), но и вернуть истинное самоуважение, дать возможность стать полноценным, без всяких натяжек, членом общества. Отличала Форда и забота о создании широкого потребительского рынка для массового производства, породившая новый взгляд на рабочего: не только как на тягловую силу, но и как на потенциального потребителя собственной продукции[7].

Эволюция управленческих парадигм. В период расцвета фордизма в конце 20-х — начале 30-х годов неудовлетворенность «инженерно-экономическим» пониманием человеческой природы и характера трудового процесса приводит к возникновению в США радикального альтернативного направления — концепции «*человеческих отношений*». Она выросла из экспериментов в компании «Вестерн Электрик» близ Чикаго и связывается, как правило, с именем Элтона Мэйо, хотя последний и не был главой единой школы (подход развивался целым рядом направлений в Гарварде

---

[6] *Форд Г.* Моя жизнь, мои достижения. М.: Финансы и статистика, 1989. С. 98.

[7] «В обществе не может быть настоящего благосостояния, пока рабочие, вырабатывающие предметы обиходного потребления, не могут их купить. Служащие — это часть клиентуры» (*Форд Г.* Сегодня и завтра. М.: Контроллинг, 1992. С. 120).

и Чикаго)[8]. Эксперименты прошли несколько этапов. Сначала исследовалось (без особых успехов) биопсихологическое влияние производственной среды (в первую очередь освещения) на выработку . Затем внимание было переключено на структуры общения в трудовых группах и корректировку управленческого воздействия на них[9].

В рамках данного направления организация выступает как «социо-техническая система», где, наряду с технической, выделяется особая социальная организация, которая, что более важно, состоит из формальной и неформальной организаций. В противовес формальной организации, где господствуют логика издержек и логика эффективности, неформальная организация оказывается сферой нелогического действия, где царствует «логика чувств». Тем самым промышленная организация из бюрократической машины превращается в подобие живого организма с встроенными механизмами адаптации[10].

Концепция человеческих отношений предполагает, что исполнители в целом пассивны, находятся в моральной зависимости от управляющих и должны быть склонены к сотрудничеству. Задача менеджера — так организовать внутригрупповую структуру, чтобы удовлетворить социальные потребности исполнителей в общении, выработать их преданность и направить личные пристрастия в продуктивное русло. Если Тейлор обещал управляющим повышение производительности, то Мэйо обещает им повышение престижа и преданность подчиненных[11].

---

[8] Несколько ранее в Великобритании возникло сходное направление «человеческого фактора», возглавлявшееся Ч.Майерсом — основателем Национального Института индустриальной психологии. Однако их исследования природы и причин усталости в трудовом процессе оказались менее влиятельными. (Об этой школе достаточно подробно см., напр.: *Rose M.* Industrial Behaviour: Theoretical Development Since Taylor. Harmondsworth, Penguin Books, 1978. C. 65-100).

[9] Вопреки распространенным представлениям, Э.Мэйо никогда не был ни руководителем, ни непосредственным участником Хоторнских экспериментов. Он получил признание как наиболее влиятельный интерпретатор полученных результатов. (Наиболее обстоятельный отчет о самих экспериментах, см.: *Roethlisberger F.J., Dickson W.J.* Management and the Worker. Cambridge, Harvard University Press, 1939).

[10] Если в ключевом разделении организации на формальную и неформальную сказалось опосредованное влияние социологии В.Парето, то в системно-организмическом подходе улавливается переплетение влияний функционализма Э.Дюркгейма и кибернетических начинаний фон Берталанфи.

[11] Приведем заключение Э. Мэйо из его книги «Социальные проблемы индустриальной цивилизации»: «Администратор будущего должен понимать действительную основу социальных человеческих отношений, не искаженных его эмоциями и предрассудками. Этой способности можно достичь только путем специального обучения и подготовки. Подготовки, которая должна включать в себя надлежащие технические знания, знания по систематизации операций и по организации кооперации (сотрудничества). На протяжении всей этой книги я прово-

Интересно, что тейлористско-фордистская система организации труда исходила из понимания «человеческой природы», очень близкого радикальному экономизму: человек ленив, эгоистичен и асоциален. Исполнители здесь нацелены преимущественно на извлечение материальных выгод, не заботятся об улучшениях, не стремятся к ответственности и склонны к оппортунистическому поведению. В этих условиях управляющий остается единственным сколько-нибудь активным субъектом трудовой организации, призванным оптимизировать соотношение достигаемой выработки и получаемого вознаграждения. Концепция человеческих отношений тоже безусловно оставляет за менеджментом его активную роль, но представляет собой пример явного антиэкономизма, по крайней мере, в двух отношениях: в пренебрежении к материальным мотивам в пользу социальных мотивов и отрицании индивидуализма в пользу группового взаимодействия.

В конце 40-х годов XX в., когда «Гарвардская традиция» становится объектом тотальной критики, а американская индустриальная социология преобразуется в социологию организаций, в Лондоне, сначала как продолжение традиции, возникает *Тавистокский Институт* человеческих отношений. В его разработках фирма выступает как «открытая социо-техническая система», где психологические характеристики работников рассматриваются как встроенные элементы трудовых систем. Исследуются также психологические последствия применения различных технологий, подчеркивается связь между технологией и социальными отношениями. При этом, впрочем, технологический и экономический уровень организации берется в основном как некая данность, а социальную организацию пытаются встроить в уже заданную конструкцию[12].

К исследованиям Тавистокской группы примыкают работы Дж.Вудворд, объясняющие разнообразие организационных структур факторами технологического свойства, а также работы Р. Блаунера, вскрывающие технологические основы отчуждения труда. И в том, и в другом случае демонстрируются варианты более или менее явного технологического детерминизма и проповедуется отказ от универсальных управленческих схем[13].

дил мысль о том, что именно третье — кооперация — наиболее важна сегодня и будет наиболее важна в ближайшем будущем» (*Mayo E.* The Social Problems of an Industrial Civilization. Boston, Harvard University Press, 1945. P. 122).

[12] Наиболее известным трудом данного направления является: *Trist E.L. et al.* Organizational Choice. London, Tavistock, 1963.

[13] См.: *Woodward J.* Management and Technology. London, HMSO, 1958; *Blauner R.* Alienation and Freedom: The Factory Worker and His Industry. Chicago, University of Chicago Press, 1964.

Действительной новацией Тавистокского направления считается выделение в качестве объекта управления полуавтономных малых групп, способных к «ответственной самостоятельности» («responsible autonomy»). Групповая технология предполагает расширение зоны трудового самоконтроля, получение исполнителями удовлетворения от выполнения некой целостной трудовой задачи. Помимо завершенности трудового процесса выдвигаются и такие принципы, как:

- стимулирование в исполнителях чувства достижения и ответственности за качество работы;
- разнообразие выполняемых задач;
- предоставление прав саморегулирования трудового ритма;
- расширение возможностей внутригруппового общения[14].

Эта практика деспециализации и групповой работы как альтернатива фордизму позднее внедряется на заводах «Вольво» в Швеции.

Однако в целом исследования Тавистокского Института не вышли далеко за пределы концепции человеческих отношений. Мы сталкиваемся здесь с тем же непризнанием конфликтов, недооценкой роли профсоюзов, излишним психологизмом базовых предпосылок. С кризисом функционализма в 60-70-х годах наступает эпоха методологического плюрализма, укрепляются альтернативные социологические подходы. Важное место среди них принадлежит *теории действия* (акционизму), начинающей рассматривать индивидуального исполнителя как действительного субъекта трудовых отношений. (К веберианскому и феноменологическому вариантам данной теории мы еще вернемся в следующей лекции).

Теория действия формируется в противовес не только функционализму, но и обновленной марксистской традиции, вокруг которой с середины 70-х годов разворачивается широкая дискуссия о *теории трудового процесса*. Спровоцировал эту дискуссию Х. Браверман своей книгой «Труд и монополистический капитал». Он объявил тейлоризм неотъемлемым элементом самой логики капиталистического накопления, производящего, по его мнению, возрастающую деквалификацию основной массы работающих. Марксизм традиционно увязывал стратегии капиталистических управляющих с целями эксплуатации трудящихся посредством присвое-

---

[14] См.: *Watson T.J.* Sociology, Work and Industry. London, Routledge and Kegan Paul, 1987. P. 182.

ния плодов неоплаченного труда. Х. Браверман смещает акцент с отношений собственности в область разделения труда, контроля за трудовым процессом и пытается доказать, что фундаментальные положения тейлоризма по-прежнему лежат в основе всей организации труда и в странах капитала, и в социалистических странах (последние его попросту унаследовали)[15].

Итак, к 90-м годам экономико-социологической мыслью пройден долгий путь со множеством *этапов*, различавшихся характерным для каждого из них теоретико-концептуальным содержанием, а именно:

- научное управление;
- индустриальная психология человеческого фактора;
- индустриальная психология и социология человеческих отношений;
- технологические приложения индустриальной социологии;
- неомарксистская теория трудового процесса;
- акционалистская индустриальная социология[16].

В предельных вариантах у тейлористов рабочий выступает как ленивый эгоист, склонный к отлыниванию (soldiering) и оппортунизму, компенсируемым разве что его стремлением к материальному вознаграждению; у теоретиков человеческих отношений — это субъект, жаждущий общения; Тавистокская группа видит в нем человека, интересующегося самим трудом; неовеберианцы — человека, черпающего элементы своей трудовой ориентации из внешней социальной среды; феноменологи — человека, формирующего значения и образы собственной работы. Позиции экономистов-теоретиков, заметим, в данном ряду оказываются ближе всего к тейлоризму. Что же касается практик управленческой работы, то их совершенствование на протяжении столетия шло во многом параллельно исследовательской работе (рекомендации любого толка воспринимались практиками достаточно сдержанно). Исследовательские школы улавливали и высвечивали важнейшие тенденции в эволюции индустриальной организации, способствуя, опосредо-

---

[15] «Если тейлоризм и не существует сегодня как особая школа, то это потому, что... его фундаментальные положения легли в основу всей организации труда» (*Braverman H.* Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century. N.Y., Monthly Review Press, 1974. P. 87).

[16] Все эти этапы последовательно рассмотрены в ряде изданий. См., напр.: *Rose M.* Industrial Behaviour: Theoretical Development Since Taylor. Harmondsworth, Penguin Books, 1978; *Brown R.* Understanding Industrial Organizations: Theoretical Perspectives in Industrial Sociology. London, Routledge, 1992.

ванно, закреплению этих тенденций. Становилось ли исследовательское направление основой организованного практического движения, зависело во многом от наличия сильного лидера и пропагандиста, способного репрезентировать наработанные идеи. Так, своей популярностью принципы научного управления и человеческих отношений обязаны Ф. Тейлору и Э. Мэйо. Напротив, исследования человеческого фактора и социо-технологический подход не имели подобных ярких лидеров и потому не вышли далеко за стены научных институтов.

Новая философия управления. В процессе сложного сочетания вышеупомянутых подходов произошло оформление «новой философии управления» (ее называют политикой постфордизма или гибкой специализации), в ядре которой, на наш взгляд, различимы три основных составляющих, привнесенных приверженцами теории человеческих отношений, социо-технического подхода и корпоративистскими концепциями. Это, во-первых, концепция *группового сотрудничества*, нацеливающая на улучшение трудового взаимодействия, создание благоприятной психологической атмосферы в коллективе, содействие кооперации между исполнителями и сотрудничеству с администрацией. Это, во-вторых, концепция *гуманизации труда*, связанная с выполнением эргономических требований, приспособлением техники к рабочему, а также с преодолением отчуждения в трудовом процессе, его обогащением, повышением в его содержании творческих элементов, поощрением идентификации работников со своим трудом и профессией. Наконец, в-третьих, это концепция *демократизации управления*, призывающая к слому жестких иерархических структур и делегированию вниз части управленческих полномочий, а на основе этого — к культивированию самостоятельности и ответственности исполнителей за выполняемую работу. Закрепляется эта демократизация применением более гибких и разнообразных систем оплаты труда, а также форм участия в прибыли предприятия.

Особое место в наступивший период отводится методу *кросс-культурных исследований*. В то время как, например, в работах Тавистокского Института фактор культурных различий фактически игнорируется, несмотря на выбор столь выгодных для сравнения исследовательских объектов, как угольные шахты Дарема на севере Англии и текстильные фабрики в Индии, теперь же возрастает популярность сравнений управленческой культуры американских и европейских менеджеров. В частности выясняется, что французы тяготеют к поддержанию дистанции, авторитаризму и патернализму, а американцы более демократичны (по крайней мере, внеш-

не), большее внимание уделяют активным действиям, нежели их планированию, и т.д[17].

Но еще более популярными стали сопоставления западных и японских управленческих схем[18]. В японской практике фирма предстает подобием большой семьи, как микрообщество, противостоящее стихиям конкурентного рынка и классовой борьбы. Благодаря японскому опыту европейцы «открыли» для себя систему пожизненного найма с гарантией продвижения по мере выслуги лет, начали пересматривать отношение к патернализму как форме субординации, при которой отеческая забота о своих подчиненных сочетается с достаточно плотным контролем за их действиями. Они увидели, как сосуществуют строгая формальная иерархия и децентрализация принятия решения, трудовой коллективизм и отсутствие выраженного демократизма. К начальнику в японской корпорации, например, по имени не обращаются, дистанция между ними и подчиненными соблюдается весьма жестко. Однако служащие крупной корпорации связывают с нею нечто большее, нежели ежедневное отбывание времени на рабочем месте. А начальники, в свою очередь, заботятся не только о нуждах производства, но и о физическом здоровье, моральном облике своих подчиненных, стараются быть в курсе всех их производственных и личных проблем.

«Японское чудо» заставило пересмотреть отношение к тому, что еще недавно считалось пережитками традиционализма и «азиатчины». В США и европейских странах возник особый феномен, прозванный «японизацией (тойотизацией) западного менеджмента». И трудно найти такую развитую западную страну, где бы не пытались внедрить японские «кружки качества»[19].

Но дело, конечно, не в японском опыте как таковом, а в попытках освоения новых форм трудового контроля, связанных с более широкими основами социального устройства — стремлением к развитию внутреннего корпоративного духа, основанного от-

---

[17] См. один из сборников кросскультурных исследований: *Weinshall T.D.* (*ed.*) Culture and Management: Selected Readings. Harmondsworth, Penguin Books, 1977.

[18] Классическое сравнение британской и японской индустриальных систем см: *Dore R.* British Factory — Japanese Factory: The Origins of National Diversity in Industrial Relations. London, George Allen and Unwin, 1973. Наиболее крупным сравнительным исследованием американской и японской систем трудовой организации является: *Lincoln J.R., Kalleberg A.L.* Culture, Control and Commitment: A Study of Work Organization and Work Attitudes in the United States and Japan. Cambridge, Cambridge University Press, 1992.

[19] См., напр.: *Wood S.* Japanization and/or Toyotaism // Work, Employment and Society, 1991. Vol. 5, No. 4. P. 567–600.

нюдь не только на копеечных надбавках. Причем, если установлением «человеческих отношений» культивировалась личная лояльность руководителю, то теперь речь идет о лояльности фирме в целом[20]. Мода на японский стиль управления не прошла и по сей день. Но наступил период некоторого отрезвления, ибо отчетливо выявилась ограниченность механического перенесения форм производственной организации на инородную почву. Японская система управления (впрочем, как и любая другая) выросла из недр национальной культуры (во многом она воспроизводит феодальные устои, пережившие революцию Мейдзи 1868 г.). Впрочем, вопрос о том, в какой степени японская специфика обусловлена «поздней модернизацией», а в какой — глубоко укорененными культурными ценностями, по-прежнему остается открытым — противостояние конвергентных и культуралистских подходов сохраняется.

В процессе выработки новой философии управления происходит качественный сдвиг в ориентациях современных управляющих — от административного, технологического и экономического принуждения к управленческому манипулированию (сначала бесхитростному и совершенно открытому, затем более замысловатому). Осуществляется, в терминах Д.Макгрегора, переход от управленческой *теории X* к *теории Y*: от применения угрозы наказаний и санкций к активизации доверия, консультациям с персоналом, вовлечению работников в процесс принятия решений. Этот сдвиг, разумеется, был не случаен. Значительно возросли сложность производства и требования к качеству продукции, а следовательно, к квалификации и самостоятельности исполнителей. С повышением уровня образования работников, повысились их притязания, предъявляемые к процессу труда. Низкая мотивированность производителей оборачивалась все большими потерями и высокой текучестью кадров, а их неудовлетворенность содержанием труда закладывала базу как для открытой конфронтации, так и для скрытого уклонения в форме абсентеизма (невыхода на работу).

Впрочем, нередко высказывается мнение о том, что современная роль гибких постфордистских методов явно преувеличена. Утверждается, что если и был достигнут значительный прогресс в отношении функциональной гибкости и улучшения условий труда, то успехи в деле его обогащения, а особенно, в совмещении планирующих (концептуальных) и чисто исполнительских функций, намного скромнее. Более того, автоматизация и компьюте-

---

[20] Иногда это характеризуют как бюрократизацию трудового контроля (см.: *Edwards R.* Contested Terrain. London, Heinemann, 1979).

ризация производства породили новые стратегии и практики управленческого контроля, которые получили название *неофордизма*. И большинство современных форм организации труда скорее всего располагаются в пространстве между неофордизмом и постфордизмом, между деквалификацией и гибкостью (японские организации, кстати, тоже не являются исключением и имеют гибридный характер)[21].

Выражением этой противоречивости форм трудового контроля можно считать концепцию «*управления человеческими ресурсами*» (Human Resource Management), мощной волной распространяющуюся в 80–90 годах из США на европейский континент. Перед нами не какая-то единая теория, а скорее течение, включающее элементы новой философии управления, перенесенной в контекст неофордистских схем. Речь идет об активной роли управляющих и рассмотрении исполнителей как ресурса или «человеческого фактора» (причем, одного из многих «ресурсов»-«факторов»), необходимых для успешной и целостной деловой стратегии. Здесь отрицается эффективность профессиональных объединений исполнителей и делается попытка подменить систему институционального представительства системой их регулируемого участия в управлении. Вряд ли такой подход следует считать разработкой каких-то поистине новых управленческих техник — это довольно эклектическое сочетание всевозможных принципов. Здесь мы встречаем и «кружки качества», и попытки более тесной привязки оплаты к производительности. Но за всей эклектикой в управлении человеческими ресурсами видится часть более широкого идеологического движения, нацеленного на возрождение Американской мечты, превозношение символов предпринимательского успеха[22].

Заключение. Подытоживая изложенное, можно представить эволюцию управленческих парадигм в более широком историческом контексте — в этом случае она выглядит как волнообразное движение.

1. В первые годы XX столетия сложился технократический, а точнее, инженерно-экономический подход к управлению в период развернутой индустриализации и построения крупных корпоративно-бюрократических хозяйственных организаций. Этот подход укрепился в 20-х годах, когда рабочие организации были вынуждены занять преимущественно оборонительные позиции.

---

[21] См., напр.: *Wood S. (ed.)* The Transformation of Work? Skill, Flexibility and the Labour Process. London, Unwin Hyman, 1989. P. 27–35.

[22] См.: *Edwards P., Whitson C.* Attending to Work: The Management of Attendance and Shopfloor Order. Oxford, Blackwell, 1993. P. 225.

2. В начале 30-х годов не без влияния Великой Депрессии и активизации рабочего движения с помощью развивающихся прикладных социально-психологических методов, ведется поиск интегрирующих функционалистских механизмов достижения консенсуса в промышленной организации, который можно считать своего рода консервативной реакцией на Депрессию и ее последствия.

3. Эпоха технократического оптимизма 50-60-х годов выдвигает на первый план социотехнический подход. В период устойчивого экономического подъема и формирования государства благосостояния социальные проблемы на время как бы отходят в тень.

4. В конце 60-х — начале 70-х годов перед лицом структурного кризиса и с появлением новых достаточно воинственных социальных движений наблюдается возвращение к социальным проблемам (акционализм, неомарксизм). Интерес к кросскультурным исследованиям порождается структурными сдвигами в мировой хозяйственной системе, появлением новых центров мирового соперничества. Во всех этих направлениях технологическим факторам отводится подчиненная роль.

5. Наконец, 80-е годы приносят новый консервативный сдвиг. Стимулируется былая активная роль менеджмента с ориентацией на национальную конкурентоспособность, инновационность, предпринимательство. Утверждается комплексный финансово-технократический подход к управленческому контролю, возникают попытки интегрировать социальные проблемы как часть деловых стратегий.

В каком направлении делается следующий шаг — ключевой вопрос сегодняшнего исследования трудовых отношений.

Лекция 11. КОНТРОЛЬ НАД ТРУДОВЫМ ПРОЦЕССОМ: ДЕЙСТВИЯ ИСПОЛНИТЕЛЕЙ

При анализе трудовых отношений с точки зрения управляющих они зачастую выглядят так, будто рядовые исполнители — не более, чем простые объекты управления и манипулирования, которых следует понуждать и стимулировать, за которыми необходимо следить и о которых нужно заботиться. А между тем исполнители вырабатывают свои собственные, порою весьма успешные, стратегии установления контроля над трудовым процессом и свои практики поведения, которые зачастую не соответствуют интересам управляющих. Эти стратегии и практики могут реализовываться в одиночку и коллективно, втихомолку или совершенно открыто, стихийно и организованно. Даже, казалось бы, самые

безвластные имеют возможность регулировать объемы производства, использовать специфику своей квалификации в торге за лучшие условия труда, наконец, прибегать к средствам политической организации[1]. И реакция на ухудшение условий труда вовсе не обязательно воплощается в ожидаемой традиционными экономистами стратегии «ухода» (смены места работы), много чаще — в стратегии «голоса» (обсуждения ситуации и открытого сопротивления) (терминология А. Хиршмана).

Институционализация индустриального конфликта. Марксизм в доминировавшей у нас в советский период ортодоксальной версии тяготел к двум крайностям: применительно к странам «реального социализма» проблема всячески обходилась, применительно же к западным странам делался непременный акцент на конфликтной стороне трудовых отношений, причем, подчеркивался открытый и массовый характер трудовых конфликтов. В них усматривались проявления борьбы рабочего класса и ведомых им прочих эксплуатируемых классов и слоев. Конечная цель классовой борьбы виделась в коренном изменении экономического положения этих классов через переустройство всей общественной системы, без которого преобразование трудовых отношений считалось невозможным. В качестве инструмента ортодоксальный марксизм предлагал распространение передовой научной идеологии, помогающей трудящимся осознать свои объективные интересы и осуществить классовую самоорганизацию. Частью этой схемы является примат политических требований над экономическими. Экономическая же борьба рассматривается как способ выработки классовой солидарности. Провозглашается первенство коллективных форм сопротивления эксплуататорам над индивидуальными, конфликтных забастовочных форм над переговорным процессом.

Утверждение марксистов о том, что конфликт встроен в саму ткань капиталистической индустриальной организации, в какой-то степени соответствовало духу той эпохи, когда происходило утверждение тейлоризма и фордизма. Сам Ф. Тейлор, напомним, исходил из принципиальной противоположности интересов управляющих и исполнителей, закладывая конфронтационный стиль трудовых отношений. Хотя при этом он ни в коем случае не призывал к открытой конфронтации администрации с рабочими (напротив, он постоянно говорил о необходимости сотрудничества и дружеских отношений между ними)

---

[1] См.: *Batstone E.* The Frontier of Control /*Gallie D.* (*ed.*) Employment in Britain. Oxford, Basil Blackwell, 1988. P. 223.

Однако впоследствии ситуация изменилась. Вопреки ожиданиям, рост реальной организованности рабочего класса приводит к обратному результату — непрерывного обострения классовой борьбы не происходит. Напротив, возникавшие профессиональные союзы устанавливали новые защитные порядки на месте разрушенных средневековых цехов. По мере их правового оформления и общественного признания происходит *институционализация индустриального конфликта*. Она достигается в немалой степени путем развития договорного процесса, перехода работодателей и наемных работников к заключению коллективных соглашений — на уровне предприятия, отрасли, на национальном уровне[2]. Возникает система *корпоратизма* с участием крупных объединений предпринимателей и рабочих при посредстве органов государственного управления. В послевоенный период ориентация на полную занятость, развитие государства благосостояния, участие профсоюзов в формировании трудовой политики стали характерными отнюдь не для одной только Скандинавской модели. В результате низшие слои сумели достичь многого, не прибегая к разрушительным методам борьбы.

Марксисты объясняли сложившуюся ситуацию успешным подкупом «рабочей аристократии» и «обюрократившихся профсоюзных боссов», улучшением жизни квалифицированной части рабочего класса за счет дискриминации социально уязвимых групп и эксплуатации трудящихся стран третьего мира, идеологической обработкой общественного сознания. Но оснований отрицать плодотворные элементы так называемого социального партнерства оставалось все меньше.

Сопротивление менеджменту. Итак, жаркое дыхание революции может не напоминать о себе в течение десятилетий. Но о стирании всяких следов индустриального конфликта могут говорить только безудержные оптимисты. Если же попытаться определить зону этого конфликта, обобщить экономические требования, выдвигаемые рядовыми исполнителями, то в большинстве случаев они сводятся к следующему:

- гарантированная работа;
- регулярная оплата;
- ограничение роста норм выработки.

Нередко в этих требованиях присутствуют и посягательства на автономность управленческого контроля, но сам авторитет ме-

---

[2] Первый шаг к «историческому компромиссу» в виде заключения коллективных договоров с работодателями был сделан в Дании еще в 1899 г.

неджмента как таковой (не говоря уже о социально-экономическом устройстве в целом) при этом под вопрос не ставится[3].

Среди осуществляемых снизу санкций, связанных с открытой демонстрацией силы, сохраняет свое значение *забастовка* — стихийная или организованная коллективная остановка производства — как крайняя форма выражения трудового конфликта, свидетельство периодических обострений трудовых отношений. Активизация забастовочного движения в европейских странах происходила волнообразно и вызывалась в последний период двумя группами факторов: во-первых, подрывом гарантий полной занятости и массовыми сокращениями, порожденными в немалой степени процессом деиндустриализации (именно этим фактором, например, была обусловлена в конечном счете крупнейшая волна выступлений шахтеров в Великобритании в 1984–1985 гг.); во-вторых, изменением политических условий. Крушение ряда авторитарных режимов в середине 70-х годов (Греция, Испания, Португалия) и распад социалистической системы в Центральной и Восточной Европе в конце 80-х годов вызвали, помимо прочего, активизацию забастовочных форм протеста (до той поры попросту запрещенных), в которых экономические требования зачастую оказывались неотрывными от политических или просто облекались в политическую форму.

В целом период 80–90-х годов ознаменовался явным снижением забастовочной активности по всем основным показателям:

- количеству остановок производства;
- количеству потерянных человеко-дней;
- числу вовлеченных рабочих.

Различия по странам, впрочем, достаточно велики: относительно «беспокойные» страны (Греция, Испания, Италия, Финляндия) соседствуют с очагами спокойствия (Австрия, Германия, Нидерланды, Швейцария). Активность, как правило, концентрируется в небольшой группе отраслей (угольная, металлургическая, текстильная промышленность). Здесь влияют не только тяжелые условия труда, но и его значительная однородность, невысокий уровень квалификации. А нередко компактное расселение рабочей силы в заводских поселках облегчает работу механизмов солидарности. К тому же именно эти отрасли принимают на себя основной удар деиндустриализации. Наконец, речь идет преимущественно о частном секторе, поскольку государственным служа-

---

[3] См.: *Hyman R.* Strikes. Glasgow, Fontana, 1977. P. 138, 151.

щим обеспечено в среднем более спокойное существование, да и их права на забастовки, по крайней мере до 80-х годов, были ограничены (при формальном снятии юридических ограничений, открытые конфликты в государственном секторе все равно возникают относительно реже)[4].

Нужно отметить, что забастовка служит общим обозначением для весьма разнородных действий. Она может выражать политический протест или выдвигать конкретные экономические требования, иметь предупредительный характер или подкреплять позиции в переговорах. Далеко не всегда забастовка преследует сугубо экономические цели, она может быть инструментом самоорганизации и межпрофсоюзной борьбы, демонстрацией силы и способом привлечения внимания общественности или государственных органов. Впрочем, по свидетельству специалистов, основная часть коллективных остановок производства имеет локальный характер (чаще всего дело не выходит за ворота цеха или предприятия). Более того, большинство забастовок проводятся неофициально, а значительное их число вовсе не регистрируется[5]. Такие забастовки организуются выборными представителями или неформальными лидерами на цеховом уровне, нередко без согласований с профсоюзными организациями, а иногда и вопреки указаниям профсоюзных руководителей. Наконец, часть забастовок не связаны с предварительной подготовкой, они возникают спонтанно, нередко по ничтожному, казалось бы, поводу — как выплеск накопленного раздражения, эмоциональная и социальная разрядка. История изобилует примерами стихийно-разрушительных коллективных выступлений: крестьян, сжигавших барские усадьбы; луддитов, портивших новые станки, и т.д. Но и в наше время большинство мелких конфликтов возникает как стихийная реакция на отдельные, не до конца продуманные решения руководства. Сколько-нибудь систематизированные требования у забастовщиков могут отсутствовать совсем или формулироваться уже после начала самого выступления.

Забастовка, саботаж, пикетирование — не единственные и в общем не главные формы борьбы исполнителей за свои интересы. Существуют десятки способов невидимого, но не менее эффективного давления на администрацию «снизу» — формально не организованного, но, если потребуется, достаточно сплоченного.

---

[4] Подробно о последних сдвигах в трудовых отношениях по отдельным странам см., напр.: *Ferner A., Hyman R. (eds.)* Industrial Relations in the New Europe. Oxford, Blackwell, 1992.

[5] См.: *Hyman R.* Strikes. P. 37.

Практически любые группы работников всегда имеют в своем арсенале набор методов контроля за ситуацией и возможность, хотя бы в некоторых отношениях, поступить по-своему. Эти методы *пассивного сопротивления* применялись в течение столетий и «апробированы» во всех сообществах[6]. К числу распространенных индивидуальных действий подобного рода относятся:

- абсентеизм, или невыход на работу по разным причинам;
- периодические отлучки с рабочего места;
- использование части рабочего дня для работы «на сторону», в том числе, с применением материалов и оборудования фирмы;
- мелкое воровство (воруют на производстве практически повсеместно, хотя и в разных масштабах);
- сознательно допускаемая халатность, небрежное отношение к оборудованию при мнимом исполнении всех норм и правил;
- мелкий обман руководства;
- «забывчивость» и несообщение важной информации;
- «разыгрывание из себя дурака», непонимание простых задач или переиначивание правил;
- невыполнение приказов при мнимой покорности начальству;
- отказ обучать принятых на работу «новичков»;
- торможение нововведений[7].

В российский хозяйственный лексикон прочно вошли такие «термины» как «халтура» (в одном значении — работа на стороне, в другом — выполнение работ с заведомо низким качеством и отступлением от стандартных норм) и «туфта» (завышение объема выполненных работ путем приписывания)[8].

---

[6] «Большинство форм этой борьбы очень далеки от прямого коллективного выступления. Здесь я имею в виду обычное оружие относительно бессильных групп: волокиту, симулирование, дезертирство, притворную угодливость, воровство, мнимое неведение, клевету, поджоги, саботаж и т.п... Они вообще не требуют или требуют незначительной координации или планирования; в них используются тайные сговоры и скрытые сети информации; часто они представляют собой определенную форму взаимопомощи; как правило, в такой борьбе избегают какого-либо прямого, явного столкновения с властями... По моему мнению, именно такого рода сопротивление в долгосрочном плане часто оказывается наиболее значительным и наиболее эффективным» (*Скотт Дж.* Оружие слабых: повседневное сопротивление и его значение / Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в современном мире. Под ред. Т. Шанина М.: Прогресс-Академия, 1992. С. 285–286).

[7] О подобных действиях см.: *Edwards P.K.* Patterns of Conflict and Accommodation /*Gallie D.* (*ed.*) Employment in Britain. P. 187–217.

[8] См.: Советский простой человек: Опыт социального портрета на рубеже 90-х. / Отв. ред. Ю.А. Левада. М.: Мировой океан, 1993. С. 72.

Пассивное сопротивление может быть и коллективным. Хрестоматийным примером в данном отношении служит так называемый *рестрикционизм.* В отличие от забастовки (артикулированного отказа от выполнения основных производственных требований) и саботажа (невыполнения производственных требований при формальном осуществлении трудовых операций), рестрикционизм — наименее явная форма сопротивления. Это коллективное ограничение норм выработки при формальном соблюдении всех производственных требований. Оно достигается путем понижения интенсивности труда до уровня наименее производительных рабочих; уклонения от работы посредством затягивания перерывов и создания «вынужденных простоев». Перед нами оказываются достаточно сложные системы коллективного действия, требующие подчас весьма высокой организованности и выходящие за рамки простого лодырничества или круговой поруки. Здесь вырабатываются основы групповой солидарности, рассчитывается «нормальный», приемлемый для большинства уровень выработки, испытываются формы группового давления на тех, кто вырывается вперед или легко поддается увещеваниям администрации. Новичков вводят в курс дела, «передовиков» подвергают коллективной обработке. «Рекордсменов», как правило, не любят, считая «выскочками», они рискуют оказаться в моральной изоляции от своих собратьев и вынуждены опираться на явную поддержку администрации, что еще более увеличивает дистанцию с основной массой рабочих.

Феномен группового давления, проанализированный еще Э. Мэйо, действует в защиту менее производительных рабочих, отвращает угрозу повышения норм выработки или снижения расценок, заставляет руководителей смириться с неформальными нормами[9]. Сказанное касается и работников умственного труда. У них, разумеется, свои методы «притормаживания» работы, которые обычно квалифицируют как проявления бюрократизма: формализм, волокита, перекладывание ответственности.

Традиционные действия рядовых исполнителей — отлынивание, обман, сдерживание производительности — совершенно необязательно означают их принципиальную конфронтацию с руководством. Чаще всего эти действия порождаются устоявшимися трудовыми привычками людей, их нежеланием перерабатывать, наконец, реакцией на решения, которые они считают несправедливыми или затрагивающими их кровные интересы: пересмотр норм выработки, замораживание заработной платы в период инфляции

---

[9] См.: *Кравченко А.И.* Социология труда в XX веке: историко-критический очерк. М.: Наука, 1987. С. 142.

или излишнее ужесточение трудового ритма. И в большей части случаев это реакция именно защитного, а не наступательного характера. Наконец, вся эта совокупность действий выходит за пределы дихотомии «уход» — «голос» (А. Хиршман).

Трудовой компромисс. Экономисты институционального толка ищут объяснения оппортунистическому поведению исполнителей в недостатке у руководителей надлежащей информации, что не позволяет им эффективно контролировать это поведение. Не думаем, что степень информированности играет в данном случае решающую роль. С социологической точки зрения трудовые отношения складываются как воспроизводство сложного *компромисса*, в котором обеим сторонам известны общие правила игры, и они, удерживаясь сами, пытаются удержать противоположную сторону в пределах этих правил. Так, практика показывает, что большинство «невинных хитростей», при желании, легко вскрывается руководством. Но искоренить их куда труднее, если вообще возможно. Кричать, угрожать, ужесточать меры административного контроля, вводить штрафы, ловить людей на проходной в конечном счете бесполезно. Нервов уходит много, а эффект достигается на неделю-две. И все возвращается к прежнему состоянию[10]. Вот почему разумный руководитель лишь время от времени поигрывает мускулатурой, напоминая, кто является истинным хозяином, а большей частью вынужден попросту закрывать на многое глаза[11].

Такое поведение, кстати, становится одной из форм смягчения множества потенциальных и реальных конфликтов. Рядовым работникам позволяют «выпускать пар» и одновременно решать свои маленькие проблемы ценой некоторого снижения общей экономической эффективности. Такова «плата за гармонию» на производстве. Допущение определенных вольностей также помогает удерживать рабочую силу при весьма умеренном уровне оплаты труда. Это можно назвать «скрытым контрактом» в экономичес-

---

[10] Установление авторитарного контроля страдает, помимо быстро истощающегося эффекта, еще одним существенным недостатком: отсутствием надежной обратной связи о происходящих процессах и переходом исполнителей к более скрытым действиям. Поэтому, чтобы быть действенной, такая система предполагает введение системы осведомительства и внутрифирменного шпионажа. И не случайно крупнейшие автомобильные компании вынуждены были ежегодно тратить на подобный внутренний шпионаж немалые средства (см.: *Beynon H.* Working For Ford. Wakefield, EP Publishing, 1975. P. 31–33).

[11] Мы не говорим о тех случаях, когда руководители, спекулируя на возникающих внутри предприятия конфликтах, прямо используют оппортунистическое поведение исполнителей в своих отношениях с высшим руководством или помогают исполнителям «накручивать» выполненные объемы, если это способствует выполнению плана, заказа и т.п.

ких терминах или «потворством» (indulgency pattern) в терминах социолога А. Гоулднера.

В трудовых отношениях, таким образом, наблюдается сложное *переплетение конфликта и подчинения.* При этом, помимо административных приказов, важная роль принадлежит разного рода неформальным переговорам. Требования «справедливой оплаты» могут облекаться, например, в такие формулы как: «Мы сделаем чуть больше, чем могли бы; а вы заплатите чуть больше, нежели должны».

Не случайно, развитие марксистской теории процесса труда закономерно привело ее к более гибким выводам. Произошло признание сложной природы трудового контроля, реализующегося в своеобразном континууме между конфликтом и консенсусом. Обнаружено, что исполнители сами вырабатывают структуры согласия и условия своего подчинения. Например, с позиции П. Томпсона, выступившего десятилетие спустя в защиту теории процесса труда Х. Бравермана, это выглядит так: «Конфликт и сотрудничество не следует рассматривать как совершенно обособленные явления, одно из которых внутренне присуще капиталистическому производству, а другое навязано извне в виде ложного сознания. Отчасти они порождаются одним и тем же процессом»[12]

Трудовой компромисс в последние полтора десятилетия складывается на фоне определенной *динамики трудовых отношений* в ведущих западных странах. 80-е годы принесли ослабление трудовых позиций основных групп рабочих и специалистов. Оно выразилось как минимум в трех тенденциях.

1. Наблюдалась децентрализация переговорного процесса с переносом акцента на нижние хозяйственные уровни (в первую очередь, на уровень фирмы). Причем политика микрокорпоратизма в основном инициировалась менеджментом, стремящимся к использованию более гибких форм занятости, элиминированию влияния крупных профсоюзных организаций, поощрению индивидуализма через систему оплаты труда.

---

[12] *Thompson P.* Crawling From the Wreckage: The Labour Process and the Politics of Production /*Knights D., Willmott H. (eds.)* Labour Process Theory. London, Macmillan, 1990. P. 101–102). См. также: *Burawoy M.* Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process Under Monopoly Capitalism. Chicago, University of Chicago Press, 1979. P. 30. При этом неомарксисты-трудовики не отказались ни от тезиса об эксплуатации трудящихся, ни от практических задач изучения трудовых отношений. Их сегодняшняя позиция достаточно точно характеризуется следующим признанием: «Если быть честными, большинство из нас на данной стадии не знают, каковы должны или могут быть природа и конечный итог освобождения рабочих. Тем не менее политическая цель теории процесса труда заключается в том, что она должна развивать идеи и практики, вооружающие рабочих и их организации» (*Thompson P.* Ibid. P. 122).

2. Практически везде, кроме Скандинавских стран, произошло снижение членства в профсоюзах. Последнее не всегда свидетельствует об ослаблении их влияния, иногда институциональные позиции профсоюзов делают их (как это произошло в Германии) относительно независимыми от уровня членства. Но все же снижение солидарности можно считать заметной тенденцией. В частности, более сдержанно к профессиональным объединениям относятся представители более молодых поколений. Это заставляет профсоюзы приспосабливаться, видоизменять свою политику, в частности, отходить от политических партий. Прямое участие в профсоюзах все более заменяется их поддержкой в принципе, вчерашние активные члены превращаются в простых потребителей профсоюзных услуг[13].

3. Произошло изменение политического климата, послужившее относительному ухудшению рыночных позиций массовых групп наемных работников. Это связано с кризисом социал-демократических чаяний, в том числе, с кризисом «шведской модели», наступлением консерваторов на программы социальной поддержки, с нередким самоустранением государства из переговорного процесса, ослабляющим систему трипартизма[14].

Что лежит в основе изменившейся ситуации? Произошла структурная перестройка, связанная с процессом деиндустриализации, сопровождающейся резким снижением уровня занятости в традиционных отраслях машиностроения, угольной и металлургической промышленности — местах концентрации организованного и наиболее воинственного пролетариата, занятого тяжелым и небезопасным для жизни и здоровья физическим трудом. Соответственно выросла сфера услуг, разбросав часть былых пролетарских масс и предоставив им иные условия труда. Параллельно растет занятость в государственном секторе, традиционно обеспечивающем большую стабильность условий занятости.

Отмеченная структурная перестройка сопровождается периодическими спадами (начало 80-х, начало 90-х годов). Возрастающая безработица ослабляет позиции профсоюзов, даже если и не столь сильно бьет по их отдельным членам. При этом за периодическими колебаниями просматривается и долгосрочная тенденция,

---

[13] Об этой эволюции см., напр.: *Heery E., Kelly J.* Professional, Participative and Managerial Unionism: An Interpretation of Change in Trade Unions // Work, Employment and Society. March 1994. Vol. 8, No. 1. P. 1–22.

[14] «На политическом уровне за последнее десятилетие баланс власти изменился в целом, хотя и не повсеместно, не в пользу наемных работников» (*Ferner A., Hyman R.* (*eds.*) Industrial Relations in the New Europe. P. XIX).

подкрепляемая консервативным сдвигом в политике — со всеми попытками относительного дерегулирования государством трудовых отношений в целях поощрения рыночной инициативы.

Социальные основы действия работников. Каковы же *мотивы*, которые движут исполнителями в коллективных действиях? Ортодоксальные марксисты в любой забастовке видят в первую очередь проявление коллективной солидарности рабочего класса, свидетельство его «коллективной рациональности». С точки зрения ортодоксального экономиста-теоретика, забастовку трудно признать рациональным действием. Рационально действующий и автономный индивид скорее должен уклоняться от участия в подобных выступлениях и вообще в деятельности профсоюзов, если только не подключаются механизмы его социального принуждения[15]. В действительности противопоставление индивидуалистической рациональности и групповой солидарности следует признать слишком общим. Действия исполнителей определяются сложным комплексом факторов, включающим их экономические интересы и социальные ориентации.

При конкретном экономико-социологическом анализе проступает *неоднородность групп* рабочих и специалистов, различия в их стратегиях, их видении профессиональных и житейских перспектив. Все эти группы по-своему проявляют и свою рациональность, и свою сплоченность, имеют разные стратегии успеха и возможности контроля над собственным трудом. Одним из ключевых дифференцирующих признаков служит уровень квалификации, ее универсальность или специфичность, уровень и характер образования[16]. Рабочий, поднявшийся на уровень инженера после окончания вечерней школы, и инженер, пришедший на свое место с университетской скамьи, имеют разные взгляды и разные претензии. А рабочий, обладающий неким особым профессиональным опы-

---

[15] Необходимость механизмов коллективного принуждения по отношению к рациональному индивиду показана М.Олсоном: «Рационально мыслящий рабочий не станет добровольно делать взносы в (крупный) профсоюз, обеспечивая коллективную выгоду, поскольку он один не в состоянии заметно этот профсоюз усилить и поскольку он в любом случае получит все льготы, обеспеченные в результате профсоюзной деятельности, поддерживает он профсоюз или не поддерживает» (*Olson M.* The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups. Cambridge, Harvard University Press, 1977. P. 88). Заключения М.Олсона таковы: «Принудительное членство и пикетирование составляют, следовательно, сущность юнионизма... Экономических стимулов для участия в классовых действиях не существует» (Ibid. P. 71, 108).

[16] «Квалифицированные и неквалифицированные рабочие в одной и той же фирме принадлежат как бы к разным мирам» (*Sabel C.F.* Work and Politics: The Division of Labor in Industry. Cambridge, Cambridge University Press, 1982. P. 48).

том, стремится дистанцироваться не только от представляющих средний класс дипломированных специалистов, но и от массы малоквалифицированных рабочих.

Другим важным дифференцирующим признаком выступают социальные и этнические корни. В одних случаях мы имеем дело с промышленными рабочими, не утратившими связи с землей и сельскохозяйственными занятиями, рассматривающими свою занятость чисто инструментально, как вынужденный приработок. В другом случае перед нами иммигранты, «гастарбайтеры» (а в Западной Европе в среднем 4% рабочей силы составляют иностранцы), для которых их нынешняя работа является скорее всего делом временным и служит источником накопления средств. Ни тех, ни других может не интересовать профессиональный рост или внутрифирменная карьера (впрочем, и шансов у них намного меньше). Они отчасти остаются изолированными от кадровых и местных рабочих. Последние зачастую не поддерживают их требований, не участвуют в их забастовках[17]. Еще более очевидны различия между «синими» и «белыми воротничками», разделенными образовательным уровнем и характером труда. Даже профсоюзы каждая из этих групп традиционно организует свои[18]. Таким образом, трудовой конфликт не обязательно вырастает из отношений между управляющими и исполнителями, но может возникать в рядах самих исполнителей.

Когда в хозяйственной организации наблюдаемое поведение работников рассматривают как их реакцию на объективные технологические факторы и заданную систему стимулов, тогда рядовые исполнители лишаются сколько-нибудь активной роли в трудовом процессе. Эта активная роль подчеркивается в упоминавшейся ранее *теории действия*. Классическое британское исследование «преуспевающих рабочих» продемонстрировало, как происходит формирование отношения к труду (трудовой ориентации), определяющей во многом поведение рабочих в трудовых отношениях. Придаваемый труду смысл и характер вовлеченности в хозяйственную организацию, важность трудовых интересов и степень обособления труда от внетрудовой жизни — все эти элементы складываются не только под воздействием производственных условий, но, может быть, даже в большей степени под влиянием внешней

---

[17] См.: *Sabel C.F.* Work and Politics. P. 135.

[18] В России на рубеже 90-х годов новые рабочие профсоюзы типа Независимого профсоюза горняков, как правило, изначально не допускали в свои ряды даже рядовых инженерно-технических работников (См.: *Гордон Л.А.* и др. (*ред.*) На пути к социальному партнерству. М., 1993. С. 50).

социальной среды — семьи, местного сообщества, господствующих статусных ориентаций, характера социальной мобильности. В этих условиях отказ от контроля над собственным трудом может в принципе порождаться инструментальным подходом к этому труду. Причем, инструментализм в данном случае не тождествен экономическому материализму. Речь может идти о труде как способе социального самоутверждения и самоидентификации[19].

Более радикально вопрос решается в *феноменологической версии* теории действия, в которой делается акцент на «внутреннюю логику ситуации». Работники в процессе выполнения трудовых ролей специфическим образом интерпретируют свои и чужие действия, приписывая им значения, укорененные в нормах и ценностях данного сообщества или группы. Они не только реагируют на внешние стимулы, но и постоянно определяют и переопределяют трудовую ситуацию[20].

В зависимости от своего понимания отношений, сложившихся в процессе исполнения профессиональных ролей, работники осваивают соответствующие социальные образы. Ощущающие свою силу могут выступать в роли «борца за справедливость», в то время как лишенные средств контроля за ситуацией играют в «безразличие». Заинтересованные в карьере склонны представлять себя «инициативными работниками» и «ответственными исполнителями», а незаинтересованные могут вести себя как «неразумное дитя».

Теория действия, помимо прочего, означает отказ от приписывания работникам универсальных потребностей и трудовых установок, не важно экономизированных или социологизированных, отказ от абстрактных институциональных систем. Таким образом, подвергается критике функционалистский системный подход к организации трудовых отношений как сети безличных структур, что однако не означает возврата к атомизму «экономического человека».

Заключение. Итак, на данный момент мы имеем возможность выбора из целого ряда *методологических перспектив*, по-своему определяющих исходные рамки, в которых формируются страте-

---

[19] См.: *Goldthorpe J., Lockwood D., Bechhofer F., Platt J.* The Affluent Worker in the Class Structure. Cambridge, Cambridge University Press, 1969. P. 3–27.

[20] «Люди приписывают свои значения ситуации и действиям других, реагируя в зависимости от интерпретации, выработанной с помощью этих значений. Так, они могут реагировать разным образом на один и тот же объективно заданный стимул: одно и то же управленческое поведение может быть истолковано определенной группой рабочих как дружеский акт... или как нелегитимная попытка завоевать их расположение для достижения чуждых им целей» (*Silverman D.* The Theory of Organizations. London, Heinemann, 1970. P. 130).

гии исполнителей. Марксисты исходят из того, что работники, объективно и субъективно отчужденные от собственности и управления, тяготеют к групповому конфликту. С точки зрения функционалистов, они преследуют эгоистические (материальные и социальные) интересы, допуская возможность манипулирования этими интересами в целях обеспечения общей гармонии. С позиции институционалистов, исполнители тяготеют к исторически сложившейся традиции, следуют устоявшимся нормам и обычаям, принятым законам и господствующим идеологиям. А в теории действия они выступают субъектами, активно структурирующими собственные отношения.

Мы наблюдаем также тенденции *методологических сдвигов* в переходе:

- от выдержанных в позитивистском духе бихевиористских схем в сторону «субъективно-объективной» теории действия;
- от вменения работникам грубого экономизма к изучению их социальной психологии;
- от технологических факторов к социальным.

Расширяется и поле самой дискуссии, которое начинает все более активно захватывать сферы политики, идеологии, культуры. Нынешние дебаты по проблемам *постфордизма* вышли далеко за пределы собственно трудовой организации — на социофилософский уровень. Их участники пытаются увязать модели экономического роста и режимы накопления, технологические парадигмы и способы организации трудового процесса, системы регулирующих институтов и специфику международных хозяйственных отношений[21]. В то же время «индустриальные отношения» и «трудовые отношения» начинают претендовать на статус особых исследовательских дисциплин. Делаются попытки слома привычных междисциплинарных границ.

---

[21] См., напр.: *Amin A.* (*ed.*) Post-Fordism: A Reader. Oxford, Blackwell, 1994. К некоторым из этих вопросов мы вернемся в лекции 17.

VI ЧЕЛОВЕК В СФЕРЕ ЗАНЯТОСТИ

«Наниматели и наемные работники не противостоят друг другу как незнакомцы... Они часто многое знают друг о друге перед тем, как вступить в отношения занятости»

***Марк Грановеттер*, «Социологические и экономические подходы к анализу рынка труда»**

Лекция 12. ДЕЙСТВИЯ РАБОТОДАТЕЛЕЙ И СПРОС НА ТРУД

Мы переходим к анализу проблем занятости — обширной области, притягивающей внимание таких дисциплин как социология труда и индустриальная социология, трудовые отношения и социология профессий. Этими проблемами занятости «ведает» и особый раздел экономической теории — экономика труда («labor economics»)[1]. В отличие, скажем, от теории организаций, сравнительно недавно ставшей объектом пристального внимания экономистов, проблематика рынка труда, напротив, долгое время оставалась областью преимущественно экономического анализа, которую постепенно начала завоевывать и социология.

Занятость и рынок труда. Введем несколько исходных определений. В отличие от отношений трудового контроля, связанных с условиями распределения работы между группами занятых и воспроизводства особого трудового порядка, *отношения занятости* выражают те условия, на которых происходит создание рабочих мест и распределение работников по рабочим местам. Эти отношения включают в себя следующий набор *основных элементов*:

- поиск работы и рабочей силы;
- порядок найма и высвобождения работников;
- условия и содержание труда;
- установление уровня его оплаты и формы сопутствующих льгот;

---

[1] Не следует путать «labor economics» с экономикой труда в ее советском понимании, в котором она была, скорее, социоинженерной, нежели экономической дисциплиной.

- обучение и подготовка кадров вне производства и на рабочих местах;
- горизонтальная и вертикальная профессиональная мобильность (перемещение и продвижение).

Сфера оплачиваемой занятости характеризуется понятием *«рынок труда»*. Он охватывает всех работников и претендующих на рабочие места в рамках определенной территории, отрасли или группы профессий. Исключение составляют категории вне рынка труда, а именно:

- занятые в домашнем натуральном хозяйстве;
- занятые благотворительной работой без оплаты труда;
- занятые в государственных мобилизационных структурах (солдаты срочной службы, заключенные);
- учащиеся дневных отделений вузов.

Важно подчеркнуть, что занятость не просто выражает состояние соответствия предложения труда и спроса на труд. Это *совокупность действий, связанных с формированием способов вовлечения трудоспособных групп населения в хозяйственную деятельность.* Сфера занятости, следовательно, может быть представлена как плоскость столкновения действий нанимателей и нанимающихся. Для того чтобы посмотреть, в чем заключаются эти действия, начнем с вопросов формирования спроса на труд, а в следующей лекции рассмотрим вопросы предложения труда.

Неоднородность рынка труда. Для экономиста неоклассического направления рынок труда подобен рынку всякого другого товара и, следовательно, характеризуется тем, что продавец и покупатель принимают если и не оптимальные, то вполне рациональные решения. В условиях конкуренции заработная плата как цена труда устанавливается в результате свободного перелива рабочей силы под воздействием изменяющихся параметров спроса и предложения. Масштабы же привлеченного труда определяются его предельной производительностью[2]. От достигаемой производительности зависит в конечном счете и карьера работников. Сам труд рассматривается как обычный фактор производства, обладающий признаками однородности (гомогенности) и делимости. Со временем в экономические модели включаются различия в условиях

---

[2] «Исследования спроса на труд за прошедшие 50 лет концентрировались на описании этого спроса во все сужающихся границах — как результата усилий нанимателя минимизировать издержки и максимизировать прибыль» (*Hamermesh D.S.* The Demand for Labor in the Long Run /*Ashenfelter O., Layard R.* (*eds.*) Handbook of Labor Economics, 1986. Vol. I. Amsterdam, North-Holland. P. 466).

труда, и его оплата распадается на две принципиально разнородные части: собственно оплату трудовых усилий и компенсации за особые условия труда[3]. Системных нарушений идеального равновесного состояния в данном случае не возникает.

Тем не менее под воздействием критики предпосылка об однородности рынка труда и открытости отношений занятости постепенно размывается. Она ставится под сомнение еще в 40-х годах «социальными экономистами» в рамках более «мягкого» по сравнению с неоклассикой институционального направления[4]. Дж. Данлоп развивает предположения о существовании на внутри- и межфирменном уровнях параллельных структур, или кластеров, объединяющих однородные рабочие места (job clusters); в каждом из таких кластеров складывается свой уровень оплаты[5]. Появляются рассуждения о «балканизации рынка труда» и «новом феодализме»[6]. Таким образом, начинается «отвоевывание» полей у конкурентного рынка. Исходные позиции ревизионистов сводятся к следующим положениям.

- Единого рынка труда со свободным переливом рабочей силы и единой оплатой труда не существует.
- Воспроизводятся устойчивые различия в оплате труда между профессиями, предприятиями, отраслями и регионами.
- Трудовая мотивация не исчерпывается материальным вознаграждением, а включает также условия и содержание труда.
- Серьезное влияние на условия занятости оказывают действия профсоюзов и вмешательство государства[7].

---

[3] См.: *Rosen S.* The Theory of Equalizing Differences /*Ashenfelter O., Layard R.* (*eds.*) Op. cit. P. 643. Интересно, что марксистский взгляд в данном случае развивался во многом параллельно неоклассическому: первоначально труд (рабочая сила) выступал здесь как однородный товар, безразличный к сфере своего приложения (сложный труд есть лишь помноженный простой).

[4] Отдельные положения о неоднородности рынка труда, различиях в оплате квалифицированного и неквалифицированного, истощающего и щадящего труда, несводимые к воздействию конкуренции, высказывались более чем за столетие до этого Дж.С.Миллем (см.: *Милль Дж.С.* Основы политической экономии. М.: Прогресс, 1980. Т. 3. С. 102–106).

[5] См.: *Dunlop J.* The Task of Contemporary Wage Theory / *Taylor G., Pierson F.* (*eds.*) New Concepts in Wage Determination. N.Y., McGrow-Hill, 1957. P. 128–131.

[6] См.: *Kerr C.* The Balkanization of Labor Markets / *Bakke W. et al.* Labor Mobility and Economic Opportunity. Cambridge, Technology-Press of MIT, 1954. P. 92–110; *Ross A.M.* Do We Have a New Industrial Feudalism? // American Economic Review, December 1958. Vol. XLVIII, No. 5. P. 914–915.

[7] Полновесный обзор «ревизионистских» работ в области экономики труда см.: *Kerr C.* The Social Economics Revisionists: The «Real World» Study of Labor Markets and Institutions / *Kerr C.*, Staudoha P.D. (*eds.*) Labor Economics and Industrial Relations: Markets and Institutions. Cambridge, Harvard University Press, 1994. P. 66–108.

В начале 70-х годов такого рода идеи закрепляются в концепции П. Дерингера и М. Пиоре. Эти авторы выдвигают положение о том, что наряду с неким внешним рынком труда, подобным рассматриваемому экономической теорией конкурентному рынку, крупные предприятия создают свои *внутренние рынки труда*. Последние в значительной степени отгорожены от внешнего конкурентного рынка и не подвержены его спонтанным колебаниям. В рамках этих внутренних рынков условия труда и оплаты регулируются достаточно устойчивыми административными правилами. Здесь устанавливаются свои стандарты найма и увольнения, оплаты труда и должностного продвижения работников[8]. Часть этих правил вовсе не связана с уровнем производительности работников (например, продвижение может ориентироваться на стаж работы на данном предприятии). Появление относительно обособленных внутренних рынков труда во многом вызывается, по П. Дерингеру и М. Пиоре, спецификой квалификации, требуемой для данного производства, и необходимостью профессиональной подготовки непосредственно на рабочих местах. Оно связано также с существованием неформальных внутрифирменных связей. В результате в пределах каждого внутреннего рынка утверждаются свои обычаи и неписаные нормы, свои представления о справедливости. И хотя последние не фиксируются никакими документами, всякие попытки отхода от подобных норм и обычаев немедленно ведут к весьма болезненным последствиям. Замечено, что подобные внутренние рынки создаются не только предприятиями, но и профессиональными объединениями работников (craft markets)[9].

Возникла концепция «*трудовой очереди*» (labor queue), основывающаяся на предположении о том, что работодатели ранжируют нанимаемых в соответствии с уровнем их профессиональной подготовки. Сравнительные же шансы стоящих рядом в этой очереди определяются еще и вмешательством Его Величества Случая (т.е. действует своего рода лотерея)[10].

Итак, если приверженцы неоклассического направления объясняют отклонения от рационального выбора в сфере занятости психологическими предпочтениями атомизированных индивидов, то институционалисты делают попытку включить в объяснение этих

---

[8] «На каждом данном предприятии эти стандарты могут модифицироваться, но они не изменяются под простым воздействием внешних экономических условий или даже в ответ на колебания внутреннего спроса на труд и предложения труда» (*Doeringer P., Piore M.* Internal Labor Markets and Manpower Analysis. Lexington, Heath Lexington Books, 1971. P. 3).

[9] См.: *Doeringer P., Piore M.* Op. cit. P. 1–9, 13–28.

[10] См.: *Thurow L.* Generating Inequality. N.Y., Basic Books, 1975. P. 92.

устойчивых отклонений действие социальных институтов, показав их эффективность, функциональность. Особое внимание они привлекают к деятельности государства, которое прямо и косвенно стимулирует создание рабочих мест или особые формы занятости (включая частичную) — прямым администрированием или через размещение выгодных заказов, изменением трудового законодательства и масштабов социальной поддержки низших слоев. Расширение государственного сектора, усиление бюрократических организаций все больше вырывает широкие группы занятых из сферы свободного рынка, уменьшает эластичность спроса на труд по его оплате[11].

Гибкая занятость. Значительная часть исследований рынка труда концентрируется на уровне фирмы. Последняя должна приспосабливаться к изменениям рыночной конъюнктуры, проявляя в сфере занятости известную гибкость. Стратегии поведения нанимателей могут сильно различаться. Самая простая форма адаптации — стратегия *численной гибкости* (numerical flexibility). При снижении спроса на продукцию управляющие вынуждены сокращать производство и, соответственно, уменьшать количество занятых. При росте же спроса на продукцию производство расширяется, и требуется привлечение новой рабочей силы, тем более, что в безработных, стремящихся занять вакантные места, как правило, недостатка нет. Такая стратегия — с учетом принципиальной неоднородности труда и необходимости приспособления исполнителей к рабочим местам — обнаруживает свою неэффективность даже с чисто экономической точки зрения, не говоря уже о соображениях морального порядка. Прежде всего поиск, найм работников, тестирование и профессиональное обучение требуют немалых затрат, которые в современных условиях неуклонно возрастают. Но и это еще не все. Нужно ждать, пока работники освоят технологический процесс, наладят связи в коллективе: без этого они не обеспечат необходимую производительность. И после всех подобных затрат времени и средств не исключено, что весьма скоро изменившаяся конъюнктура вынудит к увольнению этих работников.

Сказанное заставляет обратиться к другому пути адаптации — стратегии *функциональной гибкости* (functional flexibility). Смысл ее

---

[11] Существуют приближения к состоянию конкурентного рынка наподобие рынка миграционной рабочей силы в Калифорнии. Но все же чисто конкурентные, как и чисто регулируемые, рынки труда встречаются только в теоретических моделях. Реальные рынки находятся в «промежутке» между этими двумя идеальными формами.

заключается в том, что она оперирует уже занятым контингентом работающих. Если происходит падение производства, то либо уменьшается количество рабочих часов (временное сокращение рабочего дня, введение вынужденных отпусков), либо за счет фирмы работников переквалифицируют, обучают смежным профессиям, перебрасывают на другие места. Устанавливается более универсальное оборудование, позволяющее лучше маневрировать технологическими средствами.

Наконец, третью форму гибкой занятости представляет стратегия *финансовой гибкости* (financial flexibility), выражающаяся в манипулировании уровнем оплаты занятых или в переходе к иным способам вознаграждения (замена сдельных форм оплаты на повременные, введение или отмена премиальных систем и т.п.). Финансовая гибкость, в свою очередь, может порождать численную гибкость (например, снижение уровня заработной платы может привести к оттоку предельной группы занятых, не удовлетворенных этим снижением) или сопровождать мероприятия по обеспечению функциональной гибкости[12].

Сегментация рынка труда. Осуществление политики гибкой занятости вынуждает руководителей «гибкой фирмы» («flexible firm») применять дифференцированные формы найма по отношению к разным группам занятых, результатом чего становится *«сегментация рынка труда»*[13], о которой пойдет речь далее.

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 отно-

---

[12] Заметим, что неоклассическая экономическая теория предусматривала в основном простейшую форму численной гибкости и финансовую гибкость, ведущую непосредственно к численным изменениям.

[13] О формах гибкой политики в области занятости см.: *Atkinson J.* Manpower Strategies for Flexible Organisations //Personnel Management, August 1984. P. 28–29; *Wood S. (ed.)* The Transformation of Work? Skill, Flexibility and the Labour Process. London, Unwin Hyman, 1989. P. 1–9.

шение 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»[14].

Итак, группы, занятые в первичных секторах рынка труда, имеют немало преимуществ. Среди них, помимо приведенных выше, следует отметить: разнообразные премии, доплаты и формы участия в прибылях; установленные предприятием внепроизводственные льготы (предоставление жилья, продуктов и услуг); удобные часы и дни работы; стопроцентная оплата больничных листов и отпусков; гарантированное пенсионное обеспечение; обучение и переквалификация за счет предприятия (в частности и в рабочее время); профессиональное и карьерное продвижение внутри предприятия, занятие более высокооплачиваемых и престижных постов; членство в профессиональных союзах, в подведомственных предприятию ассоциациях и клубах. В совершенно ином положении находятся депривилегированные группы, попадающие во вторичные сегменты рынка труда. Часто они лишены многих (а иногда и всех) перечисленных выше прав. Эти группы ожидает простая и кратковременная подготовка, чаще всего непосредственно на рабочих местах. На них стараются всячески экономить, при случае ущемляют в правах, они же в первую очередь пополняют ряды безработных. Таким образом, мы имеем дело с *стратификацией занятых*, при которой одни группы оказываются в лучшей позиции, чем другие по целому набору показателей. Причем дело не сводится к простому разделению работников умственного и физического труда; разграничительные линии могут протягиваться через все социально-профессиональные группы.

Вскоре теория сегментации рынка труда начинает активно заимствоваться социологами. Появляется также другое стратификационное членение рынка труда — на «*ядро*» (core) и «*периферию*» (periphery), 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.

---

[14] *Doeringer P., Piore M.* Op. cit. P. 165–166.

Приведем для примера краткое описание двух моделей сегментированного рынка труда. Первая принадлежит Ч. Лидбитеру. 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)[15].

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.

Несколько более 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. 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;

---

[15] 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 (см.: *McDowell L. et al.* (*eds.*) Divided Nation: Social and Cultural Change in Britain. London, Hodder and Stoughton, 1989. P. 45).

- обучающихся за счет общественных субсидий, учеников, стажеров;
- делящих с кем-то свое рабочее место (job sharing);

В третьем круге мы обнаруживаем своего рода внешнюю периферию (термин наш. — *В.Р.*). 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[16]. С помощью периферийных групп нанимателi 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[17].

---

[16] См.: *Atkinson J.* Manpower Strategies for Flexible Organisations. P. 29–31; см. также: *Atkinson J.* Flexibility, Uncertainty and Manpower Management. Brighton, Institute of Manpower Studies, 1985.

[17] В середине 80-х годов в Великобритании, напр., доля занятых неполное рабочее время достигала почти четверти работающих (23%); самостоятельные работники составляли 10–12, а временные — 6–8%. В Бельгии, Германии, Канаде, США, Франции, Японии доля частично занятых составляла от 10 до 20% всех занятых, а в Австралии, Великобритании, Дании, Норвегии и Швеции — более 20%. С 1979 по 1990 г. эта доля выросла фактически во всех странах, кроме Греции, Португалии и Швеции (см.: Allen J. Fragmented Firms, Disorganized Labour? / *Allen J., Massey D. (eds.)*. The Economy In Question. London, Sage, 1988. P. 202–209; В центре внимания — неполная занятость // Трудовой мир, 1993. № 3. С. 6).

Таким образом, в нашем распоряжении оказываются минимум *три разных членения рынка труда.*

1. Внутренний и внешний рынки труда, различающиеся по способам заполнения рабочих мест (изнутри предприятия по административным стандартам или извне — по рыночным ставкам).
2. Первичный и вторичный рынки труда, различающиеся по степени привилегированности условий труда, уровню его оплаты, престижности выполняемых работ.
3. «Ядро» и «периферия» рынка труда, различающиеся по характеру занятости (в первую очередь, ее полноте, продолжительности и стабильности).

Три указанных типологии довольно сложно переплетаются между собой. Так, в пределах внутренних рынков труда можно обнаружить как первичные, так и вторичные сегменты. За счет внешнего рынка труда, например, могут заполняться как «ядерные», так и «периферийные» зоны занятости любого предприятия. А периферийные группы работников подчас способны выторговать себе лучшие условия найма по сравнению с постоянно занятыми. Хотя чаще первые все же находятся в депривилегированных условиях и относятся ко вторичному рынку труда[18].

Факторы сегментации рынка труда. Каковы основные факторы, объясняющие распределение занятых по сегментам рынка труда? Первую группу таких факторов составляют *образовательные и профессиональные различия*: у представителей более квалифицированных слоев больше шансов попасть в ядро. Спрос на разные профессиональные группы также качественно неоднороден.

Вторая группа факторов связана с *гендерной дискриминацией.* По данным МОТ, в 1990 г. в столь разных странах, как Греция, Италия и США, две трети трудившихся на условиях неполного рабочего дня составляли женщины, а в Бельгии и Германии их доля достигала 80-90%[19]. Примеры гендерной дискриминации широко известны. Ни в одной западной конституции не записано, что женщина должна получать за свой труд меньше мужчины. Однако и среди занятых полный рабочий день часовая заработная плата женщин составляла в странах Запада в 80-х годах в

---

[18] По результатам обследований МОТ, в Великобритании конца 80-х годов 55% тех, кто трудился неполный рабочий день, не пользовался основными правами трудового законодательства (см.: Трудовой мир, 1993. № 3. С. 6). Между тем Великобритания в этом отношении, думается, отнюдь не худший вариант.

[19] См.: Там же. С. 6.

среднем лишь три четверти «мужской», а в США — и того ниже, около 60%[20].

Проблемы гендерной дискриминации, впрочем, проявляются даже не столько в разнице ставок, сколько в характере рабочих мест. Известно, что на руководящие и более квалифицированные должности берутся в первую очередь мужчины, а женщины привлекаются для работ, менее престижных и квалифицированных, с более низкой оплатой. Так, в Великобритании середины 80-х годов женщины составляют три четверти клерков (служащих без высшего образования) и занятых в общественном питании, более половины занятых в торговле, две трети специалистов в образовании и здравоохранении[21]. Формируются «женские» профессии и даже «женские» отрасли, по степени привлекательности явно уступающие другим.

Конечно, надо учитывать, что в значительной мере дискриминация женщин вызвана их естественным отвлечением от трудового процесса, связанным с рождением детей и уходом за ними. Такое отвлечение не просто ведет к потере «карьерного темпа», но и грозит частичной деквалификацией. В результате по меньшей мере 30% женщин, возвращаясь на работу после перерыва, теряют в профессиональном статусе. И все же данные обстоятельства — отнюдь не единственная причина их неравноправного положения. В обществе сложился ряд устойчивых стереотипов, согласно которым женщины более пригодны к одним и менее пригодны к другим видам трудовой деятельности.

Третья группа рассматриваемых факторов связана с *этнической и религиозной дискриминацией.* Коренное население и группы, принадлежащие к официальной конфессии, как правило, находятся в более привилегированном положении. А на менее удобных и престижных рабочих местах чаще оказываются представители этнических и религиозных меньшинств[22].

---

[20] См.: *Dex S.* Gender and the Labour Market / *Gallie D.* (*ed.*) Employment in Britain. Oxford. Basil Blackwell, 1988. P. 282, 293.

[21] Ibid. P. 293.

[22] В Великобритании середины 80-х годов среди всех белых занятых самостоятельные работники составили 14%, в то время как среди выходцев из азиатских стран (индусов, пакистанцев) — 21-24%. Среди «белых воротничков» соотношение оказалось обратным — 23 и 13% соответственно. В рядах полуквалифицированной рабочей силы белое и цветное население составляло соответственно 13 и 34%, а среди неквалифицированных рабочих — 3 и 6% (см.: *Jenckins R.* Discrimination and Equal Opportunity in Employment: Ethnicity and «Race» in the United Kingdom / *Gallie D.* Op. cit. P. 313–314). Нечто подобное происходит и в сфере религиозной дискриминации. Скажем, в Северной Ирландии среди католиков-мужчин все показатели занятости относительно хуже, чем среди протестантов: в их рядах значительно больше безработных, меньше тех, кто занимает квалифицированные и высокооплачиваемые посты (Ibid. P. 317–319).

В США, например, расовая дискриминация в сфере занятости проводилась до 1964 г. совершенно открыто. Затем был принят ряд антидискриминационных указов. Параллельно набрало силу и феминистское движение. И ныне всерьез рассматриваются варианты политики, которую можно было бы назвать «обратной дискриминацией». Намереваясь уволить женщину или чернокожего работника, американский предприниматель сегодня должен подумать над тем, как бы не столкнуться с обвинениями в расизме или сексизме.

Отдельным дискриминирующим фактором является *возраст.* Особенно это касается молодежных групп, которые занимают более низкие профессионально-должностные ступени и чаще оказываются в рядах безработных, даже если начинают догонять старших по уровню квалификации. Наконец, распределение по сегментам рынка труда во многом обусловливается *способами территориального расселения.* Жители сельской местности, малых моногородов, бедных кварталов городских мегаполисов зачастую обречены на худшие условия найма и негарантированную занятость.

Социальные механизмы трудового найма. Сегментация, происходящая в сфере занятости, сегодня является предметом интереса для разных теоретических направлений и трактуется по-разному. Для приверженца экономикс такая сегментация выражает функциональное разделение трудовых ресурсов, способствующее их более эффективному использованию. Для марксиста она означает установление искусственных барьеров на пути объединения рабочего класса. И при том, и при другом подходе структура занятости определяется сегментированной структурой рабочих мест, а масштабы и характер безработицы обусловливаются структурой занятости (для марксиста существование безработных — продукт воспроизводства капитала и неравномерности спроса на труд); заполняют же рабочие места так, чтобы достичь максимальной производительности и рационализировать издержки.

Для социолога указанный подход оказывается слишком узким[23]. И дело даже не в том, что минимум каждое пятое рабочее место,

---

[23] В дальнейшем изложении социологической точки зрения на рассматриваемый предмет мы опираемся во многом на позицию М.Грановеттера, представившего, на наш взгляд, наиболее обстоятельный критический разбор экономических концепций формирования спроса на труд (см., напр.: *Granovetter M.* Toward a Sociological Theory of Income Differences /*Berg I.* (*ed.*) Sociological Perspectives on Labor Markets. N.Y., Academic Press, 1981. P. 19–37; *Granovetter M.* The Sociological Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View /*Granovetter M.*, *Swedberg R.* (*eds.*) The Sociology of Economic Life. Boulder, Westview Press, 1992. P. 233–237, 248–257).

по мнению М. Грановеттера, вообще не заполняется, а создается для привлечения новых подходящих работников. Под сомнение ставится само сведéние мотивов нанимателя к ориентации на производительность. Прежде всего наниматель просто не знает производительных потенций вновь принимаемых работников (тестирование помогает только отчасти). Да и производительность тех, кто уже давно работает, оценить на будущее весьма сложно. Особенно это относится к работникам умственного труда, вклад которых в принципе трудно поддается измерению. Но зачастую нелегко вычленить и индивидуальный вклад работника физического труда, поскольку производство — процесс коллективный. Вследствие этого, при найме на работу управляющие вынуждены полагаться на так называемые сигналы и формальные индикаторы, в качестве которых выступают образовательные и квалификационные дипломы. А сам по себе диплом, как известно, еще не гарантирует более высокой реальной отдачи работника.

Но если бы даже индивидуальная производительность труда была известна заранее, то она все равно является продуктом коллективного действия — взаимного обучения, желания или нежелания передавать опыт новичкам, готовности работать, скажем, с представителями другой этнической группы или вероисповедания, неформальных договоренностей по поводу «нормальной» выработки и «справедливой» оплаты, социально-психологического климата в коллективе. Производительность существенно зависит от характера коммуникационных связей работников внутри и вне предприятия, способностей к получению, восприятию и распространению информации о хозяйственных возможностях и результатах. Она формирует в процессе *группового взаимодействия.* И представляемые в отчетах объемы производства — в немалой степени продукт такого взаимодействия. Уровень производительности труда складывается под влиянием широкого набора социальных условий, определяющих не только условия труда, но и структуру потребительских предпочтений, которая в свою очередь формирует спрос на продукцию конкретных отраслей и предприятий.

Что же касается непосредственно нанимателя, то он при отборе кандидатов на рабочие места учитывает ряд социальных параметров: пол, возраст, этническую и религиозную принадлежность. И факторы, определяющие его выбор, выходят далеко за пределы расчетов на максимальную производительность. Вряд ли также стоит сводить дело к индивидуальным «вкусам» управляющего, находящегося под неминуемым воздействием регулирующих норм данного сообщества. Ситуация в области расовой и гендерной дискриминации изменилась ведь не в результате трансформации лич-

ных симпатий, а вследствие изменения социальных и юридических норм, которые во многом специфичны для разных сообществ[24].

Не следует обходить стороной и то, что спрос на труд удовлетворяется через сложные сети межличностных отношений. Всем известно, какую важную роль играет при найме новых работников механизм личных рекомендаций. В сфере должностного продвижения, помимо расчетов на прирост выработки, наниматель принимает во внимание и 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 коммуникативные структуры, статусные и властные соображения.

Превращение раннекапиталистической «предпринимательской фирмы» в сложную бюрократическую хозяйственную организацию приводит к выстраиванию в ней устойчивых внутренних иерархий. В них технологическая взаимозависимость различных работ дополняется социальными зависимостями. Если наниматель вознамерился повысить заработную плату работникам одной ступени иерархии, ему придется решать вопросы изменения условий оплаты на «соседних» ступенях. Отношения занятости на внутреннем рынке корпоративной организации становятся закрытыми. При стабильности рабочих мест изменение уровня оплаты связывается уже не с производительностью работников, а с наличием вакансий. И конкуренция разворачивается теперь не за оплату, а за само получение соответствующего рабочего места (vacancy competition)[25]. Появление по тем или иным причинам одной вакансии вызывает ряд увязанных перемещений, создавая (в терминах Х. Уайта) «цепи вакансий» (vacancies chains). При этом спрос на наиболее квалифицированную рабочую силу может и не выплескиваться на внешний рынок, а вакантные места заполнятся путем должностного продвижения по внутренним «карьерным лестницам» (job ladders).

Заключение. Теория сегментированного рынка труда, став важным шагом к лучшему пониманию отношений занятости, достигла своих пределов. Идея нескольких сегментов рынка труда, привязанных к группам отраслей или профессий, сталкивается с трудностями эмпирического обоснования. Весомая часть диффе-

---

[24] В сегодняшней России в новом коммерческом секторе экономики дискриминация женщин при приеме на работу зачастую проводится совершенно открыто; в США подобные случаи сразу стали бы объектом судебных разбирательств.

[25] См.: *Sorensen A.B., Kalleberg A.L.* An Outline of a Theory of the Matching of Persons to Jobs / *Berg I.* (*ed.*) Sociological Perspectives on Labor Markets. P. 65–68.

ренциации в оплате внутри этих сегментов все равно остается необъясненной. Но главное заключается в том, что эта теория не дает ответов на вопросы о способах фактического заполнения рыночных сегментов (matching process), о том, как устанавливается соответствие работников характеру рабочих мест. Не последняя причина состоит в игнорировании роли социальных структур в данном процессе.

С точки зрения экономиста, создание внутренних рынков труда и отказ от численной гибкости в сфере занятости обусловлен возрастанием величины трансакционных издержек, связанных с поиском, тестированием, приемом, обучением и переподготовкой рабочей силы. Социолог же обращает внимание на систему формальных и неформальных связей в организации, препятствующих свободному увольнению и найму работников, даже если того требует рыночная конъюнктура. Трудно увольнять людей, не вызывая активного или пассивного противодействия их сотоварищей. Это означает, что вопрос переносится в плоскости реализации властных и культурных взаимодействий. При попытках их анализа уже не обойтись без учета другой стороны — предложения труда, — которая несколько искусственно отделена в рамках экономической традиции.

Лекция 13. ДЕЙСТВИЯ НАЕМНЫХ РАБОТНИКОВ И ПРЕДЛОЖЕНИЕ ТРУДА

Ранее мы рассматривали занятость со стороны работодателя. Теперь подойдем к ней с другой стороны — с позиции тех, кто предлагает свою рабочую силу. И вновь сопоставим экономические и социологические подходы к проблеме.

Формы занятости и незанятости. Каждый трудоспособный индивид принужден делать ступенчатый выбор, определяющий его место по отношению к рынку труда. Прежде всего осуществляется выбор между незанятостью и занятостью, когда на одной чаше весов оказываются труд и его ожидаемая оплата, а на другой — свободное время и социальное пособие. Отказ от работы, в свою очередь, может быть кратковременным (желание найти другую работу), длительным (уход за ребенком) или окончательным (выход на пенсию).

Долгое время в экономической теории господствовало мнение о добровольном характере безработицы как результате отказа трудиться за предложенный уровень оплаты. Дж.М. Кейнс обратил внимание на то, что существует и вынужденная безработица, порожденная невозможностью получить рабочее место даже при желании работать за меньшую оплату, — вследствие низкого уровня

совокупного спроса на труд. Правда, и с расширением спроса определенные сгустки безработицы никак не рассасываются. И тогда уже приходится подключать к объяснению социальные факторы, связанные с дискриминацией определенных групп (профессиональных, возрастных, этнических и др.).

Оказавшиеся в стане безработных не составляют однородной массы. Одно дело, если человек уже имел работу ранее; другое — если он был занят вне рынка труда (например, в домашнем хозяйстве); третье, если это новичок, впервые пришедший на него после школы, армии или вуза. Весьма существенны и причины, вызвавшие потерю работы. Здесь нужно отличать: добровольный уход «по собственному желанию» (quit); выход на пенсию (retirement); или увольнение «по решению администрации» (firing). Последнее, в свою очередь, может означать временное высвобождение без разрыва трудовых отношений (layoff) и окончательное увольнение — в результате сокращения самого рабочего места (termination) или с целью привлечь на него другого работника (dismissal). Каждый случай утраты работы приводит к специфическим последствиям с точки зрения времени нахождения вне рынка труда и условий, на которых происходит возвращение к занятости.

Сама занятость, напомним, может осуществляться не только на рынке труда, где она имеет оплачиваемый характер. Многие заняты получением образования или трудятся в домашнем хозяйстве (подробнее см. лекцию 14). А на рынке труда не обязательно наниматься в какую-то организацию. Особое место принадлежит группам, избравшим удел *самостоятельных работников*[1], которые по существу сами создают свои рабочие места. Они плохо вписываются в схемы сегментированного рынка труда. И на первый взгляд непонятно, почему их столь категорично относят к «периферии» рынка труда. Объяснения же таковы: самостоятельность значительной части таких работников довольно формальна, и на деле они нередко находятся в серьезной зависимости от своих более крупных партнеров, являются занятыми лишь частично или временно[2].

---

[1] Описание этих групп, см., напр.: *Staber U., Bogenhold D.* The Decline and Rise of Self-Employment // Work, Employment and Society. June 1991. Vol. 5, No. 2. P. 223–239; *Данишевская Г.А.* «Самостоятельные работники» в Великобритании // Социологические исследования, 1992. № 9. С. 124–133.

[2] В Великобритании середины 80-х годов около четверти самостоятельных работников, не привлекавших наемного труда, работали не более 30 часов в неделю (среди женщин таких было более половины). И каждый седьмой временный работник принадлежал к числу самозанятых (см.: *Casey B., Creigh S.* Self-Employment in Great Britain: Its Definition in the Labour Force Survey, in Tax and Social Security Law and in Labour Law // Work, Employment and Society. September 1988. Vol. 2, No 3. P. 381, 388).

Наконец, происходит выбор сферы и конкретного места занятости, а также форм найма — полного или частичного, временного или постоянного. Иногда человек вынужден диверсифицировать свою занятость, находя рабочие места одновременно в разных сегментах рынка труда: где-то за ним сохраняется стабильное место как подстраховка на крайний случай; где-то реализуется возможность подзаработать; одна работа привлекает лучшими условиями для профессионального роста; другая — позволяет обзавестись престижной визитной карточкой. Основной же вопрос состоит в том, какие факторы скрываются за всеми этими актами выбора, что дифференцирует труд и его оплату.

Концепция «человеческого капитала». Традиционная экономическая мысль, как мы уже говорили, с трудом выходила за пределы предпосылки об однородности труда[3]. Второй серьезный поворот в экономической теории предложения труда (вслед за теориями «социальных экономистов» в 1940–1950 гг.), обусловливается появлением в 60-х годах концепции *«человеческого капитала»*, связываемой прежде всего с именами Г. Беккера, Я. Минсера и Т. Шульца. Она знаменовала собой возврат от историко-описательного к эконометрическому подходу, использующему новые компьютерные возможности для эмпирической проверки аналитических схем. Согласно данной концепции, работник пытается максимизировать свои доходы за весь жизненный цикл, решая вопрос об инвестировании времени и средств в повышение собственных производительных возможностей путем получения образования и накопления опыта. На первом этапе решившийся на такое инвестирование несет двойные потери: платит за обучение и временно теряет доход. Впоследствии эти потери должны компенсироваться повышенным вознаграждением благодаря накопленному «человеческому капиталу»[4].

«Человеческий капитал», отмечает Г. Беккер, неоднороден. Он разделяется на *общепрофессиональную квалификацию* (general skills), применимую и вне пределов данной фирмы, и *специальную ква-*

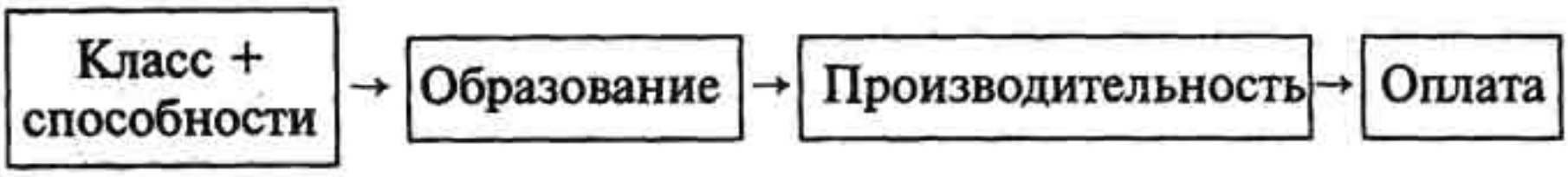
---

[3] «Несмотря на всю потенциальную значимость этой проблемы для анализа предложения труда удивительно мало сделано, чтобы ввести в явном виде факторы разнородности труда в формальные модели предложения труда» (*Heckman J.J.* Female Labor Supply: A Survey / *Ashenfelter O., Layard R.* (*ed.*) Handbook of Labor Economics, Vol. I. Amsterdam, North-Holland. 1986. P. 141).

[4] «Большая часть вложений в человеческий капитал — в формальное образование, подготовку на рабочем месте или миграцию — повышает доходы в более зрелом возрасте, поскольку здесь вознаграждение прибавляется к доходам, и снижает их в более молодом возрасте, ибо в это время издержки вычитаются из доходов» (см.: *Becker G.S.* The Human Capital. Chicago, University of Chicago Press, 1964. P. 153).

лификацию (specific skills), пригодную лишь для занятия тех или иных рабочих мест в данной фирме. Последняя обеспечивает работнику лучшие перспективы в этой организации, но одновременно привязывает к ней, ограничивает мобильность.

Размеры вложений индивида в свое образование определяются его способностями и возможностями. *Способности* — дело индивидуальное, они измеряются стандартными тестами. Для объяснения же *возможностей* вводится социальная категория классовой принадлежности, измеряемая материальным благосостоянием родителей. Примерную схему «кругооборота человеческого капитала» можно представить так:



После того, как занятость индивида становится фактом, перед ним возникает проблема выбора между длительной работой на одном месте и улучшением жизненных шансов путем постоянного *поиска и смены рабочих мест*, причем этот поиск часто ведется в условиях, когда люди уже имеют работу (особенно это относится к группам специалистов и менеджеров). Меняющие рабочее место, кстати, в среднем устраиваются лучше, чем вчерашние безработные. Установлено также, что мобильность в начале профессионального пути приносит относительно более благоприятные материальные последствия, нежели в зрелом возрасте.

Откуда возникают различия в интенсивности перемещений? Экономисты объясняют их двумя факторами. Первый вытекает из индивидуальной психологической склонности (propensity) к труду и к мобильности. Второй связан с накоплением профессионального опыта (того же «человеческого капитала»). Причем, тот, кто часто менял работу раньше, скорее других будет менять ее и впредь. Работника ведет по жизни его же собственная трудовая история. Психологический фактор перерастает в структурный. Капитал притягивается к капиталу[5]. Причем общепрофессиональная подготовка больше способствует трудовой мобильности, и потому фирмы, как правило, не заинтересованы в ее оплате, предпочитая стимулирование специальной подготовки.

---

[5] «Индивиды, пережившие событие (смену рабочего места. — *В.Р.*) в прошлом, с большей вероятностью столкнутся с ним снова и в будущем, нежели те, кто не переживал данного события» (*Heckman J.J.* Heterogeneity and State Dependence /*Rosen S.* (*ed.*) Studies in Labor Markets. Chicago, University of Chicago Press, 1981. P. 91).

Таким образом, теория «человеческого капитала» объясняет различия не только в структуре оплаты труда, но и в интенсивности трудовой мобильности. Воспитание ребенка, получение образования в школе и в университете, поиск информации о формах трудоустройства и обучение на рабочем месте — все это объединяется понятием накопления «человеческого капитала», осуществляемого на всем протяжении жизненного цикла человека. Данная теория и заложила методологическую базу большинства современных изысканий в области экономики труда[6].

Несмотря на шумный успех теории «человеческого капитала» в западном научном сообществе, нужно отметить, что многие связи, с помощью которых она объясняет распределение работников по рабочим местам, могут быть поставлены под сомнение. «Инвестирование» в образование вызвано не только заботой о материальном благосостоянии, оно в сильной степени свидетельствует о стремлении к повышению социального статуса, вхождению в состав определенных групп. Связь между вложением в «сигналы» (дипломы, лицензии) и уровнем производительности далеко не прямолинейна. Производительность, в свою очередь, не всегда способна повлиять на оплату, которая все чаще фиксируется, привязывается к данным рабочим местам. Наконец, само по себе образование не гарантирует определенного уровня материального благосостояния (так, женщины во многих сферах в среднем обладая формальной квалификацией не ниже, чем у мужчин, в материальном возмещении ощутимо проигрывают «сильному полу»). Да и степень дифференцирующего воздействия образования на получаемые доходы в принципе не так уж ясна. Обстоятельное исследование этого вопроса, проведенное в 60-х годах американской группой К. Дженкса, показало, что образовательные различия оказывают существенное воздействие на профессиональный статус человека, тогда как широко распространенные оценки их влияния на различия в доходах сильно завышены[7]. В то же время получение образования сопряжено с трудноизмеримыми неденежными эффектами и наличием экстерналий (последствий для других субъектов). Нелегко также сопоставлять результирующее воздействие разных видов обучения.

«Экономический человек» в отношениях занятости. Исследуя поведение человека в отношениях занятости, экономический под-

---

[6] Обзор приложений теории «человеческого капитала» см.: *Mincer J.* Human Capital: A Review /*Kerr C.*, *Staudoha P.D.* (*eds.*) Labor Economics and Industrial Relations: Markets and Institutions. Cambridge, Harvard University Press, 1994. P. 109–144.

[7] См.: *Jencks C.* Inequality: A Reassessment of the Effect of Family and Schooling in America. Harmondsworth. Penguin Books, 1975. P. 209–246.

ход неизбежно предусматривает попытки *рационализации* принимаемых решений. Как, например, происходит образование «женских профессий»? В поисках ответа экономисту сподручнее привлекать аргументы функционалистского толка: женщины не рассчитывают на непрерывность своей занятости, поэтому сами ищут работу, позволяющую относительно безболезненно прервать трудовой стаж. Социолог же скорее обратит внимание на изменяющиеся представления о должном профессиональном положении женщины — самостоятельности ее карьеры и степени материальной независимости, которые различаются по культурам, статусным группам и изменяются с течением времени. Возрастающая в наши дни частичная занятость, связанная с феминизацией рынка труда, также объясняется экономистом с позиций рационализма — тем, что она удобна для значительного количества женщин, которые добровольно выбирают неполный рабочий день. Это отчасти верно, но лишь отчасти — как и любое одностороннее объяснение. Так, согласно данным опроса в странах Европейского Сообщества, на рубеже 90-х годов только 61% работающих неполный рабочий день предпочли бы и дальше трудится в таком же режиме, а для 37% (т.е. для весьма немалой доли) подобное положение скорее вынужденное, и они предпочли бы работать полный рабочий день[8].

«Экономический человек» старательно освобождается от принуждения и соображений престижа. Во всех своих решениях он преследует (непосредственно или в конечном счете) цели максимизации собственных доходов (текущих или перспективных). Но известно, что принятие рациональных решений нуждается в надежной информации, которая не всегда находится под рукою (что, впрочем, показано самими экономистами — Дж. Стиглером, К. Эрроу). И зачастую человек не тратит времени и сил на длительный поиск работы, соглашаясь на первое попавшееся предложение, не сравнивая варианты и не калькулируя альтернативные издержки.

Как объясняет экономист различия вложений в получение образования и сбор информации, поиск более подходящих рабочих мест? Для него основные факторы (помимо внешних ресурсных ограничений) заключены в *индивидуальных характеристиках* человека — его квалификационном уровне и психологических предпочтениях. Например, неготовность к смене места жительства в поисках лучшей работы, помимо нехватки средств или неразвитости

---

[8] См.: В центре внимания — неполная занятость // Трудовой мир, 1993. № 3. С. 6.

рынка жилья, вызывается отсутствием психологических установок на смену привычного жизненного уклада (боязнь риска, инертность). Подобно «человеческому капиталу», классовое положение или этническая принадлежность тоже рассматриваются экономистами как атрибуты индивида, а не как выражение социальной связи с какой-то группой. Введение социальных переменных совершается, таким образом, при разрыве социального контекста. Это относится и к признанию существования «вкусов» (tastes), которые рассматриваются как нечто неизменное, раз и навсегда данное, приобретая тем самым своего рода мистический оттенок[9].

Итак, для экономической теории поведение в сфере занятости является продуктом рациональных решений, принимаемых автономным и относительно информированным индивидом с целью оптимизации трудовых усилий и получаемого вознаграждения. Подобные представления вызывают ряд возражений. Во-первых, действия людей совершаются под влиянием множества разнообразных, в том числе не утилитарных, мотивов. Во-вторых, сделанный ими выбор не столь рационален и последователен. В-третьих, — и это, пожалуй, главное, — в основе выбора мест и форм занятости лежат не только индивидуальные характеристики, но и социальные факторы и обстоятельства, связанные с укорененностью в местном сообществе, невозможностью разорвать сплетения семейных и дружеских связей, пронизывающих повседневную жизнь человека.

Социальные механизмы заполнения рабочих мест. Каковы же дополнительные или альтернативные социальные механизмы, определяющие способы заполнения рабочих мест? Один из них раскрывается М. Грановеттером в концепции *социальных связей.* Он обращает внимание на те способы, с помощью которых распространяется информация о рабочих местах и которые играют с точки зрения предложения труда роль не меньшую, чем сами характеристики этих рабочих мест. Получение информации — процесс отнюдь не технический, он сопряжен с действиями не чисто индивидуального свойства. Эмпирические исследования показывают, что более половины тех, кто нашел и сменил место работы, пользовались информацией, полученной из личных неформаль-

---

[9] «Подход экономистов к анализу вкусов, однако, весьма ограничен. Вкусы в основном берутся как некая данность. Объяснение их истоков и того, как они могут изменяться, обыкновенно оставляется на долю других социальных наук. Вместо этого, в качестве основной цели экономистами ставится определение поведенческих проявлений как следствия этих вкусов» (*Cain G.G.* The Economic Analysis of Labor Market Discrimination: A Survey / *Ashenfelter O., Layard R.* (*ed.*) Handbook of Labor Economics. Vol. I. P. 697–698).

ных источников. Персональные контакты (дома, на работе или в пивной) оказались значительно важнее формальных объявлений о наличии мест и прямых обращений к работодателю. Более того, и формальные объявления (например, в средствах массовой информации) пропускаются через фильтры неформального обсуждения и часто воспринимаются только после подобной «обработки».

Выявлено, что люди, опиравшиеся именно на неформальные источники информации, добиваются относительно большего успеха с точки зрения уровня доходов и удовлетворенности новым местом работы. Интересно, что чем выше профессиональный статус группы, тем чаще ее представители прибегают к сети неформальных социальных контактов[10]. Причем так называемые слабые связи, т.е. с дальними знакомыми и коллегами, более эффективны, нежели «сильные связи» — с близкими друзьями и родственниками. Первые значительно расширяют масштабы привлекаемой информации. Но зато тесные (в частности, семейные) контакты лучше выручают в экстремальных случаях, например, когда нет запаса времени на поиск работы[11]. Успех поиска, таким образом, тесно связан с положением в социальной структуре. И при всей важности вложений в «человеческий капитал», требуются также иные «вложения» — в свою репутацию, в развитие контактов. Аккумулирование связей и контактов, наряду с накоплением профессионального стажа, становится важным неэкономическим фактором продвижения на рынке труда. Чем больше таких связей, чем выше их «качество», тем большими возможностями обладает работник с точки зрения горизонтальной и вертикальной мобильности. Хотя сама по себе частая смена мест работы, разумеется, может не только формировать впечатляющий послужной список, но и создавать дурную репутацию ненадежного (или неуживчивого) сотрудника.

Неформальные информационные сети играют важную роль в процессе *сегментации работодателей*. Человек, ищущий работу, не только сам встает в условную «очередь». В другую «очередь» он выстраивает своих потенциальных нанимателей. Сегментация производится не только по качеству предлагаемых рабочих мест, но и по совокупности характеристик фирмы, включая ее репутацию, устойчивость, надежность. Работа на корпорацию (юридическое лицо) обычно считается более надежной, чем наем к конкретному

---

[10] См.: *Granovetter M.* Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. Cambridge, Harvard University Press, 1974. P. 11–22.

[11] См.: *Granovetter M.* The Strength of Weak Ties // American Journal of Sociology. May 1973. Vol. 78. P. 1360–1380.

частному хозяину (если, впрочем, он не относится к числу личных знакомых). А в целом родственники и знакомые закономерно ставятся на первые места в списке предполагаемых работодателей. Неизвестно, кто больше от подобного найма выигрывает (в разных случаях это складывается по-разному), но выигрыш в надежности здесь, как правило, несомненен, ибо рыночные позиции в таких вариантах получают социальное подкрепление. Но даже не будучи связаны личными узами и даже на весьма крупных предприятиях, наниматели и нанимаемые не встречаются как абсолютные незнакомцы[12]. Их «встрече» предшествует сложный обмен накопленной информацией, выявляющей надежность контрагентов.

Помимо различий в квалификации и силе социальных связей, действуют и другие механизмы структурирования предложения труда. Мощный фактор сегментации рынка труда связан с *образованием коллективных организаций и лицензированием деятельности*. Профессиональные союзы, артели, ассоциации берут на себя функции регулирования потока рабочей силы: например, пытаются ввести ограничения на субконтрактные работы или привлечение иностранных рабочих, не позволяют нанимателю брать «не соответствующие кадры», а новичкам — сбивать уровень оплаты. Профсоюзы ограничивают трудовую мобильность; оказывают давление на повышение заработной платы, выталкивая ее из равновесной точки; добиваются дополнительных сопутствующих льгот; сокращают индивидуальные различия в оплате труда работников разной производительности. Но даже при отсутствии коллективных организаций заключаются так называемые *скрытые контракты* (implicit contracts), по которым обеспечение стабильного и долгосрочного найма позволяет, начав с оплаты труда ниже среднего рыночного уровня, впоследствии его превысить[13]. Работники тем самым не только максимизируют доход, но и пытаются минимизировать потенциальный риск, связанный с колебаниями доходов и возможной потерей занятости в перспективе. Когда же и скрытые контракты отсутствуют, работники все равно находят возможности хотя бы частичного гарантирования условий занятости путем тихого сопротивления и саботажа (см. лекцию 11). Хотя при этом позиции нанимателей и наемных работников в переговорах и тор-

---

[12] *Granovetter M.* The Sociological Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View / *Granovetter M., Swedberg R.* (*eds.*) The Sociology of Economic Life. Boulder, Westview Press, 1992. P. 244–245.

[13] См., напр.: *Azariadis C.* Implicit Contracts and Unemployment Equilibria // Journal of Political Economy. December 1975. Vol. 83. P. 1183–1202.

гах по поводу условий занятости остаются неравными, силы притяжения наемных работников, как правило, оказываются слабее сил отталкивания[14].

Наличие армии безработных вовсе не означает, что последние толпятся у входных ворот предприятия, пытаются любой ценой в них войти и могут спокойно это сделать, если предложат работодателю свои услуги на более выгодных для него экономических условиях. Отсутствие открытого рынка и свободной конкуренции за рабочие места вызывается существованием не только организационных структур, но и *регулирующих норм*. Так, по заключению Р.Солоу, «безработные редко пытаются сместить своих занятых собратьев, предлагая свои услуги за более низкую оплату... Самоуважение и существующие нравы удерживают уволенных работников от попыток срезать уровень оплаты своих еще занятых коллег, сместив их с рабочих мест». Они проявляют скорее «готовность согласиться работать на хуже оплачиваемых рабочих местах, нежели стремление к «бескомпромиссной конкуренции» за обычную работу»[15]. Нити социальных отношений протягиваются, таким образом, и через барьеры занятости.

Особый фактор структурирования предложения труда связан с так называемой *культурой труда*. Представители неоклассической теории относятся к нему весьма презрительно и предпочитают исходить из предпосылки о том, что представители всех этнических групп при равных исходных условиях одинаково производительны и имеют одинаковую склонность к труду. Действительно, нет оснований утверждать, что по природе та или иная группа более трудолюбива, нежели другие. Но правомерно предположить, что разные этнические группы неодинаково адаптируются к одним и тем же условиям труда. Известно, что, скажем, выходцам с мусульманского Востока труднее приспосабливаться к жесткому ритму промышленного конвейерного производства, но зато многие из них при первой же возможности стремятся завести свое маленькое дело (торговое, ремесленное) и избавить себя таким способом от тисков индустриальной дисциплины. По сути речь здесь идет о том, что очень трудно, порою, пожалуй, даже невозможно резко порвать с традиционными занятиями, с выработанными столетиями трудовыми обычаями и ритмами: они не вы-

---

[14] См.: *Kerr C.* The Social Economics Revisionists: The «Real World» Study of Labor Markets and Institutions / *Kerr C., Staudoha P.D.* (*eds.*) Labor Economics and Industrial Relations. P. 72, 78.

[15] *Solow R.M.* On Theories of Unemployment // The American Economic Review. March 1980. Vol. 70, No. 1. P. 5, 8.

ветриваются в одночасье даже при лобовом столкновении с другими культурами[16]. Не случайно в чужой стране иммигранты предпочитают устраиваться на работу к «своим». Это облегчает контакт, повышает доверие, улучшает профессиональные перспективы. Результатом становится создание целых этнических секторов хозяйства, фактически означающее попытку путем сегрегации (обособления) уйти от дискриминации на рынке труда.

Различия трудовой культуры связаны, разумеется, не только с этнической или религиозной принадлежностью, но и с классовыми и статусными позициями, приверженностью устоям местных сообществ и т.д. Понимание того, что есть «пристойное занятие» и «достаточная оплата», где проходят грани между «грязной» и «чистой» работой, выходит далеко за рамки экономических оценок.

Кого считать безработным. Если экономическая теория во многом по-прежнему находится под влиянием рикардианской теории факторов производства, то социология подчеркивает специфику рынка труда как особого фактора производства и в принципе исходит из того, что рыночные механизмы не универсальны[17]. «Человеческий фактор» оказывается весьма строптивым, он способен поступать вопреки однозначно определенной логике, может сознательно регулировать свой трудовой вклад. Наличие субъективного начала, необычность труда по сравнению с прочими факторами производства вносят дополнительные трудности в решение ряда категориальных проблем. Рассмотрим некоторые из них на примере понятия «*безработный*». Кого относить к безработным, — вопрос этот не так прост, как кажется на первый взгляд. Предположим, у человека есть работа, но от силы на десять часов в неделю. Или он высвобожден на неопределенный срок. Или ему предложена работа по специальности, но она его уже не устраивает. Или он ищет работу, но до того опустился, что работать уже не в состоянии. Или же он не может найти место, но прошел всего

---

[16] «Иммигранты приносят с собой различное понимание труда и того, что является подходящей и желаемой работой; разные трудовые мотивы и ценности; разные ориентации по отношению ко времени, к оценке будущего, к уровню производительности; целостную систему значений и трудовых диспозиций, т.е. совершенно различную культуру труда» (*Miller R.K.*, Jr. Patterns of Employment Difficulty among European Immigrant Workers during the Great Depression: Local Opportunity and Cultural Heritage / *Berg I.* (*ed.*) Sociological Perspectives on Labor Markets. N.Y., Academic Press, 1981. P. 298).

[17] «Несовершенство рынков разнится не только по степени, но и по социологическому типу. Рынок потребительских товаров отличается от рынка труда, так же как оба они отличаются от рынка капитала. Эти рынки различаются прежде всего в силу того, что они соединяют экономику с различными секторами общества» (*Parsons T., Smelser N.* Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory. London, Routledge and Kegan Paul, 1966. P. 3).

месяц, как он закончил школу. Безработные ли эти люди? При любом безоговорочном ответе — положительном или отрицательном — не избежать очевидных условностей.

По методологии Международной организации труда, безработным считается тот, кто в настоящий момент не имеет работы, ищет ее и готов к ней приступить[18]. Было бы неплохо, если бы Российский Госкомстат ввел подобное определение с самого начала деятельности служб занятости, а не в 1994 г. Не следует, однако, рассчитывать на то, что существуют какие-либо определения безработицы, снимающие все проблемы. Например, по методологии МОТ за чертою групп, признаваемых безработными, оказываются «отчаявшиеся», или «обескураженные» (discouraged) работники, т.е. те, кто пробовал найти подходящую работу, но, столкнувшись с серией неудач, отчаялся и прекратил дальнейшие поиски. Достаточны ли принятые основания для того, чтобы вычеркивать «отчаявшихся» из числа безработных?

Более важный момент: признание за человеком статуса безработного неизбежно содержит в себе сильный субъективный элемент. Например, невозможно совершенно объективно установить, ищет или не ищет человек работу, что для него означает «работа, соответствующая квалификации». Наконец, требуется, чтобы субъект признал себя безработным, т.е. самоопределился как «изгой». Иногда подобная самоидентификация может быть частью рациональной стратегии, когда, скажем, человек довольствуется статусом безработного или даже прикрывается им, занимаясь в это время «теневыми» или чисто криминальными операциями. Но для большинства людей признать себя безработным, принять этот особый статус — дело отнюдь не простое (особенно, если в стране, - как, например, у нас в России, долгое время не было официальной безработицы). «Субъективизм», таким образом, имеет социальную подоплеку.

Конечная причина заключается в том, что труд — не просто способ получения заработка. В действительности это средство

---

[18] Конкретизация данного определения позволяет разделить трудоспособное население как минимум на пять категорий: занятые (employed) — имеют работу и заняты полный рабочий день и неделю; «частично занятые» (underemployed) — имеют работу, но заняты неполное рабочее время, а хотели бы быть заняты полностью; безработные (unemployed) — не имеют работы, но ищут ее, готовы приступить к работе, как только найдут; «полубезработные» (semiunemployed) — не имеют работы, в данный момент ее не ищут или не готовы пока начать работу по разным обстоятельствам; ни занятые, ни безработные — не имеют работы, не ищут ее и не хотят выходить на работу (см.: *Sinclair P.* Unemployment: Economic Theory and Evidence. Oxford, Basil Blackwell, 1987. P. 2).

обретения целой совокупности статусов, с которыми неразрывно связана повседневная жизнь человека. Потеря занятости грозит чем-то большим, нежели потерей дохода — выпадением из сети привычных сообществ. На трудовой выбор наслаивается масса социальных факторов: наличие или отсутствие членов семьи (работающих или иждивенцев); представления о должном воспитании детей (следует ли им находиться на исключительном попечении матери); отношение окружающих к обязательности труда (подлежит ли неработающий осуждению как «тунеядец»). Не говоря уже о том, что выбор в пользу работы или ее отсутствия осуществляется под воздействием факторов, связанных с государственным регулированием и социальной политикой: изменений размеров и сроков выплаты пособий по безработице, условий их получения.

Заключение. Социологи, в противовес экономистам, указывают на то, что круг мотивов поиска и оснований выбора работы или отказа от всякой занятости захватывает широкие области социальных отношений. Дифференциация на рынке труда связана отнюдь не с одними лишь индивидуальными качествами работников. Причиной же неравновесия на этом рынке становится действие многочисленных социальных структур, в которых происходят утверждение властных полномочий и статусных позиций, обмен информацией и неэквивалентными услугами.

Новая для нас тема рынка труда чрезвычайно важна для оценки ситуации в современной России, где происходит качественная смена типов и форм занятости, наблюдаются повышенная гибкость и возрастающая сегментация рынка труда, оформляются анклавы безработицы. При раскрытии данной темы весьма большое внимание нами было уделено институциональной экономической теории (особенно в лекции, посвященной спросу на труд). Причина проста: эта теория продолжает служить идейной базой не только для экономических, но и для значительной части социологических работ по проблемам занятости. Вторгшись в проблематику рынка труда, относительно чуждую уже по исходной терминологии, социология пытается нащупать свой предмет на этом непривычном для нее исследовательском поле, где ей еще предстоит выработать некое целостное понимание хозяйственных процессов.

Лекция 14. ЧЕЛОВЕК В ДОМАШНЕМ ХОЗЯЙСТВЕ

Человек может включаться в сферы занятости и создавать материальные ценности, вовсе не появляясь на рынке труда. Речь идет о тех, кто трудится в домашнем хозяйстве. В этой особой

сфере, находящейся вне «бюрократического государства» и «свободного рынка», сконцентрированы значительные массы людей, которые производят весомую долю продуктов и услуг в любом сколь угодно развитом или отсталом обществе. Эта сфера и является предметом анализа в данной лекции.

Понятие домашнего хозяйства. Прежде всего определим, что мы будем понимать под «домашним хозяйством». Зачастую к нему относят совокупность всех хозяйственных функций, выполняемых членами семьи в рамках их домашнего пространства. В таком понимании, на наш взгляд, имеются два недостатка. Во-первых, трудно определить, где заканчивается «дом» и начинается активность вне «дома». А во-вторых, домашний труд по натуральному самообеспечению смешивается с формальной и неформальной оплачиваемой занятостью на рынке труда. Поэтому мы будем рассматривать *домашнее хозяйство* (household) в более узком значении — как сферу занятости, в которой члены семьи или межсемейного клана обеспечивают своим трудом личные потребности этой семьи (клана) в форме натуральных продуктов и услуг. Таким образом, мы противопоставляем домашнее хозяйство рыночной занятости (самостоятельной и организованной) и государственной мобилизационной занятости (армия и т.п.).

Для экономистов сфера домашнего хозяйства является «периферией» не первого и даже не второго порядков. Отчасти это объяснимо, поскольку экономические отношения здесь слишком слабо отделены от прочих отношений. Менее ясно, почему на данную сферу мало обращают внимания социологи (мы постараемся показать далее, что она весьма «социологична»). Видимо, сказывается «общее» увлечение ведущими социально-экономическими укладами и пренебрежительное отношение к «архаике». Домашнее хозяйство с его относительно низкой технической оснащенностью и неразвитым разделением труда считается сферой деятельности традиционного (докапиталистического, доэкономического) человека. В современном же хозяйстве его функции рассматриваются как второстепенные, ибо целиком увязываются с обеспечением личного потребления. К тому же долгое время домашние занятия не считались трудом, даже если имели прямые рыночные аналоги. В условиях господства «рыночной» и «плановой» парадигм труд ограничивался сферой оплачиваемой занятости.

Неоклассическая экономическая теория проводила жесткое различие между сферой производства, в которой действовали фирмы, и сферой потребления, к которой безоговорочно относились домашние хозяйства. Первые были ориентированы на получение прибыли, вторые — максимизировали полезность. Ситуация нача-

ла меняться с середины 60-х годов, когда появилась *новая экономическая теория домашнего производства* (Г. Беккер, Я. Минсер и др.). Было предложено рассматривать купленные на рынке продукты не как прямой источник полезности, но как «сырье» для домашнего производства. Это позволило распространить производственную терминологию далеко за пределы собственно производства — в такие, например, сферы, как планирование семьи, рождаемость и многие другие[1]. Действительно, при желании в домашнем хозяйстве можно найти все основные атрибуты производственного процесса. Здесь есть работники, трудящиеся с определенной производительностью, есть свои средства производства и инвестиции, разворачиваются свои процессы механизации и приватизации.

Тем не менее, уже на пороге домашнего хозяйства мы сталкиваемся с проблемой: человек в таком хозяйстве может быть занят полный рабочий день и полную рабочую неделю, но вправе ли мы считать его деятельность трудом? Как, например, квалифицировать домашний уход за детьми: это затрата трудовых усилий, отдых или внетрудовая деятельность? Вопрос далеко не отвлеченный. В какой мере женщины, всю жизнь занимавшиеся воспитанием детей, могут претендовать на «трудовую» пенсию и прочие социальные гарантии? Может, это зависит от количества детей (т.е. размера совокупных «трудовых» усилий по их воспитанию)? Как вообще отделить домашний труд от свободного времени, а домашнее производство от чистого потребления? Может быть, обратиться к мотивам и установкам самих людей? Ведь многие домашние занятия (например, работа в саду или рыболовство) могут рассматриваться и как труд, и как отдых, в зависимости от наклонностей человека.

Экономисты пытаются решить эту проблему, не прибегая к субъективным оценкам. Для них домашний труд выступает опосредующим звеном между сферой рынка и сферой потребления. Более конкретно *домашний труд* определяется как форма деятельности, которая может быть замещена рыночной занятостью[2]. Иными словами, вы можете воспользоваться платными услугами няни,

---

[1] «Более плодотворной кажется предпосылка, в соответствии с которой время и продукты служат только лишь сырьем для производства товаров, являющихся непосредственным источником полезности. Такие товары нельзя приобрести на рынке, они производятся и потребляются самими домашними хозяйствами... Эти товары включают детей, престиж и уважение, здоровье, альтруизм, зависть и чувственные удовольствия» (*Becker G.* A Treatise on the Family. Cambridge, Harvard University Press, 1994 (1981). P. 23–24). См. также: *Becker G.* A Theory of the Allocation of Time // Economic Journal, 1965. Vol. 75. P. 493–517.

[2] См.: *Gronau R.* Leisure, Home Production and Work — the Theory of the Allocation of Time Revisited // Journal of Political Economy, 1977. Vol. 85, No. 6. P. 1099–1123.

чтобы она ухаживала за вашим ребенком, или отдать ребенка в платный детский сад. Но никому не придет в голову нанимать человека, чтобы он смотрел за вас телевизор. Следовательно, в первом случае речь идет о домашнем труде, а во втором — о времени отдыха. К *видам домашнего труда*, соответственно, следует относить весь спектр занятий по самообеспечению жизнедеятельности: изготовление, строительство и ремонт предметов, используемых в домашнем хозяйстве, перевозки, бартерный обмен, уборку, стирку белья, приготовление пищи, совершение текущих покупок, уход за детьми и нетрудоспособными членами семьи. Часть этих занятий совершается в домашнем пространстве, часть — за его пределами, но для нужд домашнего хозяйства.

Неизмеримая экономика. Домашнее хозяйство ныне рассматривается экономистами как единица, которая максимизирует свое благосостояние в рамках двух основных ограничений: денежного бюджета и бюджета времени. Поскольку предполагается, что доход семьи может быть увеличен за счет сокращения домашнего труда или свободного времени в пользу рыночной занятости, постольку ограничение остается одно — дефицит времени[3].

С измерением временно́го ресурса сразу возникают трудности. Прежде всего сказывается нехватка систематических данных о семейных бюджетах времени. Но, главное, не ясно, как измерить цену времени, затрачиваемого в домашнем хозяйстве, как оценить продукт труда, который изначально не предназначен для продажи? Предлагаются два пути преодоления этой основной трудности. Первый — исчислять время, затрачиваемое в домашнем хозяйстве, альтернативными издержками (opportunity costs), т.е. величиной заработной платы, которую данный человек мог бы получить за данное время на рынке труда. Второй путь — вменить плодам домашнего хозяйства ту цену, которая установлена рынком на данный вид продукта или услуги[4]. Всех проблем, впрочем, это не решает. В первом случае рыночная цена труда не всегда оказывается адекватным измерителем. Например, производительность труда в домашнем хозяйстве может совершенно не зависеть от того, имеет ли домохозяйка диплом о высшем образовании и ученую степень. И экономистам приходится все-таки апеллировать к разнице субъ-

---

[3] Заметим, что предполагаемая свобода выбора между тремя формами использования времени — рыночной занятостью, домашним трудом и отдыхом — порою существенно ограничена (например, на рынке труда может не оказаться рабочих мест, дома некому взять на себя элементарные хозяйственные функции и т.п.). Эти дополнительные ограничения следует учитывать при построении функций.

[4] См.: *Gronau R.* Home Production — A Survey / *Ashenfelter O., Layard R.* (*eds.*) Handbook of Labor Economics. Vol. I. Amsterdam, N.Y., North-Holland, 1986. P. 296–297.

ективных оценок, которые представители более и менее образованных слоев дают своему домашнему труду. Во втором же случае чужое время, затраченное кем-то на рынке труда для оказания тебе услуги, и твое время, затраченное в домашнем хозяйстве на самообслуживание, вопреки предпосылкам экономической теории, зачастую оцениваются очень разными мерками.

Влияют ли экономические расчеты на решение домохозяйки, стоящей перед выбором: купить стиральную машину, сдавать белье в прачечную или стирать его вручную? Да, влияют, и серьезным образом. Но из этого не следует, что «рыночный» и домашний труд исчисляются одним эквивалентом. Во-первых, данные виды труда могут оцениваться в разных денежных единицах[5]. А во-вторых, домашний труд не всегда измеряется деньгами. Зачастую до количественных оценок дело не доходит, хотя человек и взвешивает качественно разнородные альтернативы. Скажем, мать решает, пойти ли ей работать, чтобы получить дополнительный заработок, или посидеть с ребенком, уделив ему больше внимания и заботы. Для нее это не сопоставление двух денежных сумм.

Производимое человеком ранжирование сплошь и рядом остается плодом «качественного» решения. Иными словами, мы можем сказать, «что выгоднее» с точки зрения данного человека, но не можем утверждать, «насколько выгоднее». Следовательно, возникает сомнение в допустимости математических операций и представления поведенческих характеристик в виде плавных кривых. Конечно, исследователь волен производить калькуляции за своих обследуемых, считая, что они «как будто» исчисляют денежные прибыли и издержки домашнего труда. Но не подменяем ли мы в данном случае главные причины второстепенными? И не проще ли признать, что здесь экономический анализ наталкивается на пределы, за которыми лежат области *неизмеримой экономики.*

Семейная экономика. Более важное обстоятельство заключено не в измерительных возможностях исследователя, а в качественной специфике самого домашнего хозяйства, где производственное переплетено с личным, а экономическое с социальным. Ведь по существу речь идет о *семейной экономике*. Субъектом «производства» здесь является не отдельный индивид, а семья или несколько семей, ведущих совместное хозяйство. Семья же отнюдь не является группой индивидов, соединенных пунктиром контрактных обязательств. Это тесная надындивидуальная общность, связанная узами социальных норм и скрепленная обручами кровного

---

[5] См.: *Zelizer V.* The Social Meaning of Money. N.Y., Basic Books, 1994. P. 36–70. (Подробнее об этом см. лекцию 5).

родства. Брачные и прочие контракты существуют далеко не везде и выступают лишь одной из форм урегулирования семейных отношений. Но даже если, например, супруги имеют раздельные счета в банке и сохраняют раздельные права собственности, или если в семье только один кормилец, то и тогда отношения редко строятся на базе независимых индивидуальных решений. «Совместное хозяйство», «семейный бюджет» — это не пустые абстракции. Помимо принадлежности к местному сообществу, организации, социальным группам, «экономический человек» также принадлежит семье (клану) как узлу «сильных связей». Здесь определяются пределы и последовательность доступа к ресурсам домашнего хозяйства, дифференцируются хозяйственные права и обязанности его членов [6].

Обычно экономист находит традиционный выход из положения: он отождествляет домашнее хозяйство как целостную единицу с отдельным человеком, принимающим рациональные решения (напомним, что подобное проделано и в теории фирмы). Таким образом, сложная внутренняя структура домашнего хозяйства из рассмотрения исключается. Между тем в этой структуре таится немало серьезных проблем, одна из которых связана с *взаимоотношениями полов* в домашнем хозяйстве. Экономист как правило индифферентен к этой проблеме. Сначала в XX столетии действия «экономического человека» опирались на совокупность собственнических и гражданских прав, которые принадлежали мужчине. В XX же столетии утвердилось демократическое равенство прав мужчины и женщины. И на первый взгляд, оба в равной степени начали претендовать на роль homo economicus. Это позволило вновь избегать постановки щекотливых вопросов.

Между тем, разница гендерных позиций особенно видна именно в разделении функций в домашнем хозяйстве, где работа в значительной степени лежит на плечах женщины. Экономист, уделяющий внимание внутрисемейным проблемам, объясняет это следующим образом. В силу биологических причин женщины больше вовлечены в уход за детьми и сопряженные с этим домашние обязанности. А раз женщины тратят на них больше времени, то у них появляется и больше стимулов делать вложения не в рыночный «человеческий капитал», а в те его виды, которые повышают эф-

---

[6] «В любой момент времени только в ничтожной доле домашних хозяйств их члены пытаются действовать как атомизированные индивиды, не принимающие друг друга в расчет — и подобные ситуации внутренне неустойчивы. Большинство же домашних хозяйств все время вырабатывают чрезвычайно сложные системы правил для своих членов, устанавливающие, как принято и как не принято себя вести» (*Anderson M., Bechhofer F., Gershuny J.* (*eds.*). The Social and Political Economy of the Household. Oxford, Oxford University Press, 1994. P. 3).

фективность их труда в домашнем хозяйстве. Соответственно, мужчинам в такой ситуации более рационально инвестировать в рыночный «человеческий капитал» и получать более высокие вознаграждения на рынке, чтобы максимизировать совокупную «семейную» полезность. Так возникает замкнутый круг, в котором биологические различия закрепляются и усиливаются экономическими действиями[7].

Когда мужчина является основным добытчиком средств существования, тогда закрепление за женщиной домашней работы еще можно посчитать «рациональным». И относительно более низкая средняя зарплата женщин действительно способствует закреплению их положения как домашних работниц. Но только как, приняв рационалистическую терминологию, объяснить, почему в семьях, где жена работает, а муж безработный, часто не происходит коренного перераспределения домашних обязанностей?[8] Нечего делать, приходится, махнув рукой, ссылаться на роль традиции.

Нельзя сказать, что разделение труда в домашнем хозяйстве не реагирует на изменения в занятости на рынке труда. Но модели его приспособления различны. К ним могут относиться:

- Традиционная модель *трудовой зависимости* (Dependent Labour), когда женская рыночная занятость вторична по отношению к мужской и не затрагивает домашних обязанностей женщины.
- Эгалитарная модель *адаптивного партнерства* (Adaptive Partnership), когда при увеличении занятости женщины на рынке труда мужчина берет на себя часть ее домашних обязанностей, балансируя тем самым сравнительную трудовую нагрузку.
- Переходная модель *постепенной адаптации* (Lagged Adaptation), когда перераспределение домашних обязанностей происходит, но с достаточно большим (порою поколенческим) временны́м разрывом[9].

---

[7] См.: *Becker G.* A Treatise on the Family. P. 32–63.

[8] См.: *Morris L.* Renegotiation of the Domestic Division of Labour in the Context of Male Redundancy / *Roberts B. et al.* (*eds.*) New Approaches to Economic Life. Manchester, Manchester University Press, 1985. P. 400–416; *Morris L.* Employment, the Households and Social Networks / *Gallie D.* (*ed.*) Employment in Britain. Oxford, Basil Blackwell, 1988. P. 376–405.

[9] Семейное хозяйство вырабатывает собственные мифы, помогающие сглаживать конфликты, связанные с разделением домашнего труда. И приспособление может идти по одной модели, а объясняться членами семьи в терминах совсем другой модели (см.: *Gershuny J., Godwin M., Jones S.* The Domestic Labour Revolution: a Process of Lagged Adaptation /*Anderson M., Bechhofer F., Gershuny J.* (*eds.*) The Social and Political Economy of the Household. P. 151–197).

И все же вовлечение женщины в сферы формальной занятости, как правило пока не несет ей соразмерного освобождения от домашних обязанностей, а отказ от работы вне дома не сопряжен с адекватным увеличением свободного времени. Это позволяет некоторым социологам-неомарксистам характеризовать отношения между полами в домашнем хозяйстве как прямое продолжение производственной эксплуатации женщины, на которую возлагается тяжелое бремя неоплачиваемого труда[10]. Возник, таким образом, социологический вариант производственного детерминизма, который, во-первых, низводя женщину на роль «пролетария», приуменьшает ее реальную социальную роль и внутреннее влияние в домашнем хозяйстве, а во-вторых, закрывает глаза на то, что экономические функции в данном типе хозяйства тесным образом переплетены с функциями естественного воспроизводства. И никакие демократические и феминистские движения не приведут к достижению полного равенства ситуации для членов семьи, если только они не намерены освободить женщину от материнских обязанностей.

Субстантивная экономика. Заземленность домашнего хозяйства на естественные процессы проступает и в форме особых социально-экономических стратегий. Одна из таких базовых стратегий была выявлена на примере крестьянских хозяйств и названа *этикой выживания*. Она опирается на принцип «безопасность превыше всего» и выражается в избежании риска, пусть даже ценой снижения средних доходов. За столетия была выработана целая система социальных приемов, включающая общинное перераспределение земли, взаимную помощь, добровольное финансирование общих нужд богатыми хозяевами, чтобы гарантировать каждому «святое право на жизнь», застраховаться от развала хозяйства перед лицом резких колебаний производительности по годам[11].

Политика выживания важна, разумеется, не только для докапиталистических крестьянских хозяйств. С этой политикой даже увязывается само определение «домашнего труда». «Критерием отнесения деятельности к «труду», — считает Э. Минджиони, — является внесение вклада в обеспечение материального выживания»[12]. Экономисты, напомним, выступали против «субъективиз-

---

[10] См., напр.: *Gardiner J.* The Political Economy of Domestic Labour in Capitalist Society / *Barker D.L., Allen S.* (*eds.*) Dependence and Exploitation in Work and Marriage. London, Longman. 1976.

[11] См.: *Скотт Дж.* Моральная экономика крестьянства как этика выживания / Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в современном мире. Под ред. Т. Шанина. М.: Прогресс-Академия, 1992. С. 202–210.

[12] *Mingione E.* Fragmented Societies: A Sociology of Economic Life. Beyond the Market Paradigm. Oxford, Basil Blackwell, 1991. P. 74.

ма» и определяли домашний труд как то, что может быть замещено рыночной занятостью. Здесь же нам предлагается иной объективный критерий, позволяющий относить или не относить конкретные занятия к «труду» по характеру их связи с нуждами домашнего хозяйства.

Дело в том, что в домашнем хозяйства царствует не экономика, сопряженная с рациональным (денежным) просчетом вариантов использования ограниченных ресурсов, а то, что К. Поланьи называл субстантивной экономикой (substantive economy), связанной с жизнеобеспечением человека[13]. Действия человека в такой экономике обусловлены существенно иными мотивами, нежели конвенциональная максимизация прибыли или благосостояния. А.В. Чаянов неоднократно указывал на то, что, например, крестьянское хозяйство руководствуется преимущественно не стяжательскими мотивами. В противоположность фермерскому хозяйству, стремящемуся к максимизации прибыли, оно ориентируется на «бытовые формы трудопотребительского баланса», пытаясь уравновесить тяжесть труда и уровень удовлетворения насущных потребностей[14].

Классический «экономический человек» чаще всего представляется нам в обликах предпринимателя, максимизирующего прибыль, или потребителя, максимизирующего полезность. В домашнем же хозяйстве мы сталкиваемся с другой его ипостасью, не сводимой ни к первому, ни ко второму облику[15].

Стратегия выживания, однако, не является единственной политикой семейного хозяйства. И вообще не следует изначально квалифицировать все действия его членов как сугубо традиционалистские. Их стратегии могут быть рассчитаны на более длительную перспективу по сравнению с тем, что реально может себе позволить хозяйственная фирма на рынке. Они также по-своему рациональны, включая специфические способы перспективного планирования. Экономические элементы такого планирования тесно увязаны с социально-демографическим воспроизводством: как и

---

[13] Подробнее о двух понятиях экономического см.: *Polanyi K.* The Livelihood of Man (ed. by H.W.Pearson). N.Y., Academic Press, 1977. P. 19–34.

[14] См.: *Чаянов А.В.* Крестьянское хозяйство. М.: Экономика, 1989. С. 120–121, 159, 208, 244, 250.

[15] «Классический homo economicus часто сидит не на месте предпринимателя, а в качестве организатора семейного производства. Поэтому система теоретической экономии, сконструированная исходя из предпринимательской работы homo economicus'а в качестве капиталиста, ясно одностороння и недостаточна для познания экономической действительности во всей ее реальной сложности» (*Чаянов А.В.* Указ. соч. С. 397).

чему обучать своих детей, когда и за кого выдать замуж (на ком женить), где и на какие средства построить дом молодым до того, как у них появятся дети, и т.д. Откладывание сбережений и накопление имущества, получение потребительских кредитов и развитие домашнего производства — все это связано с заботой о том, кто придет на смену, встанет во главе дома, обеспечит его рабочими руками. И трудно сказать, какой субъект ведет себя рациональнее: домашнее хозяйство или фирма. Скорее, они демонстрируют разные типы рациональности.

Принципиальная черта домашнего хозяйства как *моральной экономики* заключена в том, что здесь тесно сплетаются рациональное с нерациональным, и крайне трудно вычленить из рационального традиционные, ценностные и аффективные элементы. Так, вторжением неэкономических пристрастий и привязанностей объясняется отчасти тот факт, что несмотря на развитость современной сферы услуг, очень многие обременительные обязанности по-прежнему выполняются внутри домашнего хозяйства, хотя экономически эффективнее было бы нанять профессионалов. Многие люди просто не хотят приглашать в дом «чужих» или отдавать личные вещи «на сторону». Если следовать экономической логике, то при наличии свободных средств почему бы, скажем, не отправить родителей в комфортабельный дом для престарелых. Однако в большинстве семьей так не поступают. В подобных случаях происходит систематическое смещение экономического расчета. В результате в стенах домашнего хозяйства homo economicus чувствует себя весьма неловко. Если где-то и существует «чистая экономика», то здесь она превращается в изможденную абстракцию.

Неформальная экономика. Следующая характерная черта домашнего хозяйства заключается в том, что в нем мы вплотную сталкиваемся с неформальной экономикой. Неформальные отношения существуют, конечно, и в государственном, и в рыночном хозяйственных секторах. Но в данной сфере они обретают особую силу. Зоны домашнего хозяйства, семейной экономики и неформальной экономики во многом наслаиваются друг на друга. Во-первых, домашнее хозяйство является зоной *неформальной занятости.* Во-вторых, домашнее хозяйство выступает зоной *неформальных трудовых отношений*, господства патерналистских и фратерналистских стратегий. Наконец, в-третьих, домашнее хозяйство обрастает плотными сплетениями *неформального обмена* — родственного, соседского, дружеского, этнического. По ним передается информация, оказывается взаимная помощь, в корне отличающаяся от социальной поддержки государства или фирмы.

Экономист склонен представлять неформальные отношения как системы обмена услугами в рамках своего рода «квази-рынков». Преследуя свою личную выгоду, рациональные субъекты вступают в «рыночный» торг. Пусть даже в этом торге тебе отплатят не сразу и в иной форме, все равно здесь сохраняется главный принцип: ты оказал услугу сегодня и, значит, вправе ожидать ответной услуги завтра. Впрочем, в разговоре о таких «рынках» снять кавычки скорее всего так и не удастся в силу множества условностей.

Социолог обращает внимание на следующие обстоятельства. Очень часто неформальный обмен не принимает денежного характера, или деньги в нем играют второстепенную роль, причем, неэквивалентность является скорее нормой, чем исключением. Далее. Здесь действует определенный К. Поланьи принцип взаимности (reciprocity), в соответствии с которым возмещение издержек может быть значительно отложено во времени и осуществляться не непосредственным получателем средств, а совсем другим агентом. Более того, весомая часть ресурсов вообще расходуется в форме безвозмездной материальной помощи, что обусловлено существованием нормального жизненного цикла. Конечно, можно представить дело и так: сегодня ты кормишь детей, чтобы завтра они заботились о своих собственных детях, а заодно поддержали в старости и тебя самого. Но сомнительно, чтобы этот обмен можно было счесть экономическим. В большей степени он обеспечивает «право на жизнь» и расставляет статусные позиции в семье и в местных сообществах.

Неформальная экономика часто увязывается с занятостью на микро- и семейных предприятиях, но главной ее отличительной чертой служит отсутствие формальной регистрации, позволяющей не стеснять себя рамками законодательства и не платить налоги[16]. Тем не менее существуют разные сегменты неформальной занятости. В одном из них хозяйственная активность укладывается в правовые нормы, другой охватывает «полулегальные» виды деятельности, использующие внеправовые зоны или противоречия в законодательстве, а третий включает нелегальную (криминальную) деятельность. Различия между этими сегментами, разумеется, скорее аналитические, в действительности они интенсивно перемешаны.

Структура домашнего хозяйства. Социальная структура домашнего хозяйства определяется двумя группами факторов: его социально-демографической композицией (число членов, их пол и воз-

---

[16] Различные определения неформальной экономики см.: *Lubell H.* The Informal Sector in the 1980s and 1990s. Paris, Organisation for Economic Co-Operation and Development, 1991. P. 17–20.

раст, процент работников в общем составе)[17] и социокультурными особенностями (образование, классовая принадлежность, широта и плотность социальных связей, специфика норм и обычаев). Эти группы факторов определяют, с одной стороны, уровень и структуру запросов, а с другой – трудовые возможности данного хозяйства.

Структура домашнего хозяйства сегодня подвергается серьезным изменениям, среди которых можно выделить следующие:

- возрастает доля домашних хозяйств, основанных на нуклеарной семье или одной семейной паре;
- сокращается количество крупных домашних хозяйств, обслуживающих большие семьи и группы семей;
- увеличивается удельный вес домашних хозяйств, где основным работником и кормильцем является женщина;
- все чаще женщины (особенно замужние) сочетают домашний труд с формальной занятостью;
- снижается уровень формальной занятости молодежных групп вследствие безработицы и удлинения сроков образования;
- усиливается географическая мобильность домашних хозяйств[18].

Все это влияет не только на изменение связей между рынком и домашним хозяйством, но и на перераспределение ресурсов в самом домашнем хозяйстве, которое предстает в растущем многообразии дифференцированных форм.

Происходит и серьезное обновление *технологической базы* домашнего хозяйства. Ожидалось, что техника «отнимет» у него многие привычные экономические функции. Но процесс оказался нелинейным, что демонстрируется следующим характерным примером. С развитием «общества услуг» в развитых западных странах было обнаружено падение доли занятых в сфере бытового обслуживания, что, разумеется, не означало снижения потребностей в этих услугах. Просто реализация возросших потребностей в бытовых услугах ушла во многом с товарного рынка в сферу домашнего хозяйства. Сначала прачечные освободили домохозяек от значительной части ручной стирки, произошло обобществление данно-

---

[17] Существует точка зрения, согласно которой главная роль принадлежит именно композиции домашнего хозяйства: «Композиция домашнего хозяйства (household composition) является детерминантой всех исследованных параметров домашнего производства. Альтернативные гипотезы, постулирующие влияние уровня дохода, классовых позиций и возраста главы семьи тоже выглядят достоверно, но влияние этих переменных слабее» (*Glatzer W., Berger R.* Household Composition, Social Networks and Household Production in Germany / *Pahl R.E.* (*ed.*) On Work: Historical, Comparative and Theoretical Approaches. Oxford, Basil Blackwell, 1988. P. 526).

[18] См.: *Mingione E.* Op. cit. P. 168–169.

го вида труда. Затем люди получили возможность купить качественные и относительно недорогие стиральные машины, и многие перестали обращаться в прачечную. Механизация услуг в домашнем хозяйстве способствовала их приватизации[19].

В крупных городах домашнее хозяйство становится все более атомарным, освобождаясь по крайней мере от части соседских и родственных связей. Одновременно на основе электронных средств коммуникации (домашние компьютеры, электронная почта, факсы и т.д.) домашнее хозяйство втягивается в новейшие информационные системы, осваивая «дальние» и «слабые» профессиональные связи. Для многих квалифицированных профессий вновь начинает стираться былое разделение между домом и офисом, дом становится основным рабочим местом. Совершенствование системы коммуникаций сопряжено и с установлением новых форм контроля за хозяйственной деятельностью домашних хозяйств со стороны крупного капитала (в первую очередь, банков).

Однако в целом, несмотря на важные сдвиги в социальной структуре домашнего хозяйства, технологические изменения, возросшее давление индивидуалистических установок, относительное выравнивание гендерных ролей, домашнее хозяйство оказывается достаточно консервативным. Оно приспосабливается к изменениям, но сохраняет многие принципы хозяйствования.

Заключение. Следует констатировать, что концепции домашнего хозяйства пока оказываются в роли «пасынков» экономической и социологической теории. Признание неоплачиваемой домашней занятости разновидностью труда, а домашнего хозяйства — формой производства вроде бы повысило их статус. Но в основе своей методологические подходы не слишком изменились: происходящее в домашнем хозяйстве по-прежнему считается продолжением закономерностей материального производства и рынка. Хотя в принципе столь же правомерно принять другую точку зрения: можно рассматривать рыночную занятость как продолжение политики домашнего хозяйства. В любом случае последнее становится живым свидетельством того, что сфера экономики простирается шире рыночного хозяйства. И это понуждает нас ограничивать влияние рыночной парадигмы. Не исчерпывает темы и привлечение парадигмы планового хозяйства[20].

Конечно, в свою очередь, не стоит преувеличивать и роль чисто социальных факторов, выводя все объяснения из культуры тру-

---

[19] См.: *Gershuny J.* After Industrial Society. London, Macmillan, 1978.

[20] Здесь мы выходим на более общий вопрос об «эксполярных» формах хозяйства (см.: *Шанин Т.* Формы хозяйства вне систем // Вопросы философии, 1990. № 8. С. 109–115). Он будет рассмотрен в лекции 18.

да или особенностей национального менталитета, классовой принадлежности или структуры социальных связей. Вообще глупо было бы отвергать экономический подход, дающий, даже в своем традиционном виде, весьма ценные результаты. Но абсолютизация такого подхода тоже до добра не доводит. Существуют тонкие грани, преступая которые «экономический империалист» рискует оказаться объектом насмешек. В самом деле, начинаешь чувствовать себя неловко, когда заходит речь о «качестве детей» (желаемых для родителей характеристиках) и их «скрытой цене» (материальных издержках на воспитание этих качеств); когда целесообразность вступления в брак измеряется экономией на приобретении потребительских услуг, которые теперь можно получить дома и бесплатно; когда встречаются утверждения, что брак, основанный на любви, «более продуктивен»; или что «спрос на детей зависит от относительной цены детей и полного дохода»[21].

Цитируемый нами Г. Беккер призывает смело рационализировать «непонятные» процессы. И в этом отношении он и его последователи правы: в принципе в экономических терминах можно рассмотреть буквально все. Но на таком пути возникают преграды не только научного характера, связанные со степенью допустимой абстракции, но и барьеры этического свойства, проистекающие из ценностного самоопределения исследователя. Допустим, если тонут свой и чужой ребенок, а у тебя только один спасательный круг, кому его бросить? Экономическая схема в два счета подскажет, как рациональнее использовать «ограниченный ресурс». Можно далее порассуждать, с какой частотой люди последуют этому варианту в реальной жизни. Но ответ лежит в иной плоскости. Экономист просто не должен браться за эту «задачу». Все можно подвергнуть голой калькуляции, но не всегда стоит это делать, особенно если речь заходит о жизни людей или высших духовных ценностях.

В заключение подчеркнем, что выбор того или иного подхода диктуется не только характером объекта (последовательно расчленить его на экономическую и социологическую части бывает довольно сложно). Немалую роль играют также чувство меры и творческая интуиция исследователя. Именно чувство меры должно подсказать исследователю, когда он должен остановиться или, как минимум, сменить метод. Пределы социального познания, таким образом, обусловливаются не только несовершенством интеллекта, но и действенностью морали.

---

[21] См., напр.: *Becker G.* A Treatise on the Family. P. 119–124, 137–138; *Montgomery M., Trussel J.* Models of Marital Status and Childbearing /*Ashenfelter O., Layard R.* (*eds.*) Handbook of Labor Economics. Vol. I. P. 239, 248–249.

VII ЧЕЛОВЕК В СОЦИАЛЬНОЙ ИЕРАРХИИ

«Наше общество характеризуется множеством ранговых различий — столь тонких и в то же время столь глубоко укорененных, что заявления об исчезновении всех форм неравенства в результате уравнительных процессов можно воспринимать, по меньшей мере, скептически»

***Ральф Дарендорф*, «О происхождении неравенства между людьми»**

Лекция 15. ПОДХОДЫ К ПРОБЛЕМАМ СОЦИАЛЬНОГО РАССЛОЕНИЯ

В следующих двух лекциях мы рассмотрим проблемы социальной и экономической стратификации.

Когда мы утверждаем, что все люди одинаковы или, наоборот, что каждый человек отличается от других, фактически мы не говорим ничего, ибо отказываемся от фиксации устойчивых различий в поведении людей. Парадоксально, но «независимый индивид» более обезличен, чем человек, представляющий какую-то группу. В составе группы человек уже не может оставаться «средним, нормальным», его позиции определяются более конкретно в отношении к представителям других групп (классов, слоев). Он не просто удовлетворяет потребности, но воспроизводит границы, по отношению к которым происходит его идентификация. И когда мы от абстрактного индивида переходим к исследованию типологических групповых характеристик экономического действия, выясняется, что эти группы разными способами преследуют разные цели, являя неодинаковую степень «рациональности» (как бы мы ее ни определяли). И в хозяйственном процессе между ними вследствие этой «неодинаковости» возникает социальная связь.

Классы в экономической теории. Основатели экономической теории внесли свою лепту в развитие классового анализа. В построениях физиократов, А. Смита, Ж.-Б. Сэя и Дж.С. Милля он занимает весьма важное место. Классы рассматриваются ими как персонификация основных факторов производства (капитала, труда и земли). Однако с течением времени классы постепенно теряют свой социальный облик, растворяются в этих факторах, и эконо-

мическая жизнь все более привычно рисуется в виде безличных ресурсных потоков (особый случай представляет теория классов К. Маркса, на которой мы подробно остановимся в следующей лекции).

Производится и прямая редукция представителей разных классов к некоему среднему индивиду. А. Маршалл осуществляет ее с помощью излюбленного им *принципа непрерывности.* Он утверждает, во-первых, что четкой границы между рациональным и нерациональным, нормальным и ненормальным поведением в действительности не существует, и наблюдается постепенный переход от действий «финансового дельца» к действиям «заурядных людей». А во-вторых, по его мнению, большинство экономических явлений «почти в равных пропорциях оказывает воздействие на все различные классы общества». И денежные средства на удовлетворение разных потребностей отводятся примерно в равных пропорциях. Каждый класс при этом не только испытывает равную потребность в хлебе насущном, но и проявляет равное стремление к престижу (заслужить одобрение и избежать презрения). В одинаковой пропорции распределяются и черты характера[1]. Классовые и статусные различия, таким образом, успешно заменяются непрерывной шкалой чисто количественных различий.

Современные экономические теоретики вновь возвращают понятию класса роль важной аналитической переменной. И вроде бы они демонстрируют понимание того, что экономические перспективы человека определяются не только уровнем материального благосостояния родителей, но и «семейным капиталом», который складывается из общественной репутации и социальных связей, профессиональных навыков и культурных ценностей, впитанных в соответствующей социальной среде. Но коль скоро все это многообразное «наследство» трудноизмеримо, считается, что от него вполне можно абстрагироваться и свести классовое положение к различиям в уровне доходов (об этом уже шла речь в предыдущем разделе). Плюс к этому можно добавить фактор удачи, учитываемый как статистическая вероятность благоприятных событий[2]. Здесь практически не остается места группе как продукту социальных взаимосвязей, равно как и отделяющим ее специфическим барьерам. Сегодня для обычного экономиста «класс» есть не более чем совокупность самостоятельных в экономичес-

---

[1] См.: *Маршалл А.* Принципы экономической науки. М.: Прогресс-Универс, 1993. Т. 1. С. 46, 75, 79; Т. 3. С. 212.

[2] См.: *Becker G.* A Treatise on the Family. Cambridge. Harvard University Press, 1994. P. 179, 198.

ком отношении единиц. Какое-то значение еще может иметь размер группы, а тип социальной связи в расчет не принимается[3].

Исходные стратификационные понятия. Итак, экономическое действие, взятое в чистом виде, несет в себе сильные усредняющие элементы и порождает видимость универсальности человеческих устремлений. Между тем для любого человеческого общества неравный доступ к ресурсам и вознаграждениям является фундаментальным фактом. Благодаря закреплению в законах, нормах и обычаях, он превращается в *социальное неравенство* между группами людей. В ходе исторического развития последнее отнюдь не устраняется, а, напротив, приобретает все более сложные и разнообразные формы. Совокупность относительно устойчивых отношений дифференцированных социальных групп образует *социальную структуру* общества. Там, где структурная дифференциация групп принимает иерархический характер, возникает *социальная стратификация*, при которой расположение различных слоев (страт), в предельно упрощенном виде, подобно геологическим напластованиям в срезе горных пород. Социальная стратификация и будет далее основным объектом нашего рассмотрения[4].

Положение человека или группы в той или иной иерархии является общим определением *статуса*. Статусы делятся на «приписанные» (ascriptive), или унаследованные, и «достигнутые» (achieved), или приобретенные. Важно оговорить, что *приписанные статусы* (пол, возраст, национальность) интересуют социологию только в том случае, если они становятся источником социальных привилегий (например, если представители коренной национальности занимают лучшие профессиональные позиции на рынке труда

---

[3] Приведем характерное рассуждение экономиста М. Олсона: «Рабочий имеет такое же отношение к пролетариату, а бизнесмен — к буржуазии, какое налогоплательщик имеет к государству, а конкурентная фирма — к отрасли в целом. Сведéние марксистского класса к обыкновенной большой экономической группе отнюдь не натянуто» (*Олсон М.* Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1996. С. 100).

[4] «Социальная стратификация — это дифференциация некой данной совокупности людей (населения) на классы в иерархическом ранге. Она находит выражение в существовании высших и низших слоев. Ее основа и сущность — в неравномерном распределении прав и привилегий, ответственности и обязанности, наличии или отсутствии социальных ценностей, власти и влияния среди членов того или иного сообщества» (*Сорокин П.* Социальная стратификация и мобильность / *Сорокин П.* Человек, цивилизация, общество. М.: Политиздат, 1992. С. 302). Трудно найти такую социологическую тему, которой было бы уделено столько внимания, как стратификации. Систематическое изложение вопроса см., напр.: *Tumin M.* Social Stratification: The Forms and Functions of Inequality. Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall Inc., 1967; *Jackson J.A.* (*ed.*) Social Stratification. Cambridge, Cambridge University Press, 1968; и др.

или если женщины получают более низкое вознаграждение за труд по сравнению с мужчинами), т.е. когда они преломляются в *достигнутых статусах.*

Экономическая стратификация фиксируется с помощью следующих критериев:

- размеры получаемых доходов;
- достигнутый уровень жизни;
- масштабы накопленной личной собственности;
- масштабы контролируемого производственного капитала.

Особенность экономического статуса заключается в том, что он, как правило, может получить количественную (в том числе денежную) оценку. Наряду с собственно экономическим расслоением важную роль в хозяйственной жизни играют:

- *социально-профессиональный статус* (уровень образования и квалификации, должностное положение и позиции на рынке труда);
- *трудовой статус* (условия и содержание труда, степень его автономии);
- *властный статус* (влияние, господство, авторитет).

Людям свойственно постоянно, хотя зачастую и не вполне осознанно, ранжировать окружающих на «своих» и «чужих», «начальство» и «простых рабочих», «избранных» и «массу», «преуспевающих» и «неудачников». Они наделяют позиции разным *социальным престижем*, выражающим степень уважения и почета, субъективную оценку привлекательности позиций. Выбирая профессиональные или социальные роли, проигрывая их, люди отождествляют себя с одними слоями общества и одновременно дистанцируются от других. Результаты такого ранжирования влияют на многие экономические решения, а экономические и социальные оценки переплетаются самым тесным образом.

Каждый человек (группа) одновременно занимает «ступеньки» на множестве социальных лестниц и принадлежит, таким образом, сразу ко множеству страт[5]. Относительная важность того или иного статуса (к примеру, видят в вас, в первую очередь, собст-

---

[5] Иногда социальный мир представляют как многомерное пространство с множеством полей, в каждом из которых индивиды и их группы занимают соответствующие позиции (см.: *Бурдье П.* Социальное пространство и генезис классов / *Бурдье П.* Социология политики. М.: Socio-Logos, 1993. С. 55–59).

венника имущества, выпускника университета или должностное лицо) зависит от множества факторов, начиная от характера общественного устройства и кончая спецификой конкретной ситуации. Несовпадение уровня разных статусов индивида или группы называют *статусным рассогласованием* (несоответствием, неконсистентностью или декомпозицией статусов).

Люди часто стремятся не только к сохранению, но и к изменению своего положения в социальной структуре (разумеется, в лучшую, с их точки зрения, сторону). Это изменение выражается понятием *социальной мобильности.* Мобильность бывает индивидуальная, семейная, групповая. Она может быть горизонтальной, когда новое положение не меняет места в социальной иерархии (например, при переходе из токарей во фрезеровщики человек остается в одной и той же социальной страте), и вертикальной, когда происходит смена иерархических позиций. Вертикальная мобильность, в свою очередь, может быть восходящей и нисходящей. Скажем, получение университетского диплома — пример восходящей индивидуальной мобильности по критерию формальной квалификации, а «массовые увольнения» — нисходящей групповой мобильности по критерию занятости[6].

Широко употребляемые понятия «закрытости» или «открытости» общества связаны именно с масштабами и характером социальной мобильности. Общество, где возможности последней достаточно широки, где группы могут свободно (на основе собственных достижений) передвигаться по ступеням общественной иерархии, считается *открытым.* Общество же, в котором эти передвижения существенно ограничены, а позиции монополизируются относительно замкнутыми группами и, тем более, передаются ими по наследству, — *закрытым.*

Стратификационные подходы. В нашем распоряжении есть как минимум три способа стратификационного анализа.

1. *По объективным позициям в обществе.* Например, группы рабочих-шахтеров отличаются от инженерно-технического персонала более низким уровнем образования и квалификации, тяжелыми условиями физического труда, компенсируемыми отчасти повышенной оплатой и социальными льготами.

---

[6] Основоположником теории социальной мобильности считается наш соотечественник Питирим Сорокин (см.: *Сорокин П.* Социальная стратификация и мобильность. Полное издание см.: *Sorokin P.* Social Mobility. N.Y., London, Harper and Brothers, 1927).

2. *По типам мировоззрения и интересов.* Например, шахтеры могут осознавать себя как «рабочие» в противовес «начальству» или разделять антиправительственные настроения (вчера по отношению к коммунистам, сегодня — к их преемникам).
3. *По типам действия.* Например, образование рабочего комитета и объявление забастовки обозначает совместное действие, отличающее шахтеров от прочих, менее солидарных или иначе ориентированных групп.

Серьезная проблема заключается в том, что сходное положение в обществе не гарантирует наличия у людей одних и тех же взглядов и интересов. А совпадение интересов не означает, что люди действуют сходным образом (случай с шахтерами скорее исключение, нежели правило). В первом случае мы получаем «структуру позиций», во втором — «структуру интересов», а в третьем — «структуру социальных сил». И, соответственно, имеем три совершенно разные картины.

Теперь выделим основные виды групп. При простом сходстве признаков или позиций мы имеем дело с тем, что называют номинальными или *статистическими группами,* а в случаях сходства интересов и совместного действия — с *реальными группами.* Несмотря на то, что преобладающая часть стратификационных исследований посвящалась и посвящается номинальным группам, только реальные группы можно считать действительными субъектами социального и экономического действия, которое порождается имеющейся структурой позиций и в то же время активно ее формирует. С реальными группами не следует смешивать так называемые *социальные агрегат*ы, которые являются продуктом механической концентрации людей, находящихся в случайном взаимодействии друг с другом просто благодаря единству времени и места (примером такого «агрегата» может послужить любая толпа).

Мы вправе использовать разные стратификационные подходы к одному и тому же объекту. Так, если, например, стоит задача определить масштабы *бедности* в данном обществе, то можно пойти по крайней мере тремя путями. Первый — попробовать отыскать *объективные экономические критерии* бедности. Скажем, рассчитать социальный прожиточный минимум и определить, чьи совокупные доходы этот минимум не обеспечивают. Но не исключен и другой путь — субъективных оценок. Здесь в нашем распоряжении так называемый *репутационный метод.* Следуя ему, мы опрашиваем определенные слои населения или группы экспертов, чтобы выяснить, кого они квалифицируют в качестве бедных, — в

надежде на то, что получим зону перекрещивающихся мнений. Можно попробовать также *метод самооценок*. Здесь мы должны посмотреть, какие социальные группы сами себя относят к бедным слоям. И опять получим три значительно различающиеся картины — каждая с характерными смещениями.

Продемонстрируем разнообразие стратификационных инструментов на примере выделения *хозяйственной элиты*. Если, следуя за Р. Миллсом, мы используем *институциональный подход*, то должны отнести к элите людей, возглавляющих крупные хозяйственные корпорации[7]. Но если более продуктивным кажется *«событийный» подход*, отстаиваемый Р. Далем, то нам придется изучать конкретные механизмы принятия важнейших экономических решений. И окажется, что формальные руководители не всегда попадают в число ключевых фигур[8]. Можно придерживаться *меритократического принципа*, в стиле В. Парето, и считать, что элита включает в себя наиболее сильных, энергичных и способных управленцев[9]. А если мы убеждены, следуя *культурологическому подходу* И. Бибо, что элиту образуют группы, предлагающие образцы делового поведения и творящие экономическую культуру, то круг «элитарных хозяйственников» вновь окажется иным[10].

Теперь возьмем еще одно популярное понятие — *«средний класс»*. Очень часто утверждают, что именно средние классы в России должны стать опорой рыночных реформ, гарантом политической стабильности и нового демократического устройства[11], сетуют на то, что эти классы у нас никак не сформируются. При этом что такое «средний класс», часто не поясняется. А между тем возможны разные его определения, от выбора которых зависят само наличие и конфигурация этого класса. Специальная литература позволяет выделить по крайней мере семь таких определений.

1. Средний класс объединяет людей, обладающих средним для данного конкретного общества уровнем *текущих доходов*, — таков самый простой экономический критерий. Доля среднего класса в данном случае зависит от того, как (по какой кривой) эти доходы

---

[7] См.: *Миллс Р.* Властвующая элита. М.: Изд-во Иностранной литературы, 1959. С. 26–27.

[8] См.: *Dahl R.* A Critique of the Ruling Elite Model /*Laumann E.O. et al* (*eds.*). The Logic of Social Hierarchies. Chicago, Markham, 1971. P. 296.

[9] См.: *Pareto V.* Elites and Their Circulation / *Heller C.S.* (*ed.*) Structured Social Inequality: A Reader in Comparative Social Stratification. N.Y., Macmillan, 1969. P. 35.

[10] См.: *Вайда М.* Проблема «новой элиты» // Путь, 1992. № 1. С. 254.

[11] См., напр.: *Рывкина Р.* Эксперты о среднем классе в России / Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень ВЦИОМ, 1993. № 6. С. 20–21.

распределяются. В развитых западных обществах считается, что основная масса населения (60-70%) имеет доход, близкий к среднему уровню, а число бедных и богатых относительно невелико. Для менее развитых стран вырисовываются иные схемы: основная масса населения находится на грани или за гранью бедности, а разрыв с небольшой преуспевающей верхушкой намного значительнее. Деление по доходу встречается еще у Аристотеля, писавшего, что есть богатые, есть бедные, а между ними находятся средние слои, которые наиболее умеренны и наиболее добропорядочны в политическом отношении[12].

2. Деление на богатых и бедных связано не только с уровнем дохода, но и с распределением накопленного богатства (имущества, финансовых активов) и уровнем общей *материальной обеспеченности*. Принадлежность к среднему классу в западных странах в настоящее время означает тем самым обладание «стандартным» имущественным набором в виде приличного дома или большой благоустроенной квартиры, машины, комплекса предметов длительного пользования, наличия ряда страховых полисов. Как утверждается, там этот слой охватывает около двух третей всех граждан. В России, очевидно, соответствующие средние слои составляют пока около 10-15% населения (все это, впрочем, не более чем приблизительные экспертные оценки).

3. Средние классы — это обладатели *мелкой собственности на средства производства*, руководители мелких фирм, большинство которых основано на личном труде или предполагает такой труд наряду с привлекаемым наемным. Это малые предприниматели, к которым иногда добавляют самостоятельных работников и называют «старым средним классом»[13]. Примером служат знаменитые лавочники Великобритании и фермеры США, доля которых на раннекапиталистических стадиях приближалась к половине всего самодеятельного населения или даже превышала ее. Со временем, с ростом крупных корпораций размеры старых средних слоев сокращаются, а их представители оттесняются в менее привилегированные рыночные ниши. И количественно сегодня они составляют 10-15%, с небольшими вариациями по отдельным странам.

4. Еще один критерий — *уровень образования* и наличие профессиональной квалификации. Согласно этому критерию к «средне-

---

[12] См.: *Aristotle.* A Classical View / *Bendix R., Lipset S.M.(eds.)* Class, Status, and Power: Social Stratification in Comparative Perspective. London, Routledge and Kegan Paul, 1967. P. 1–2.

[13] См., напр.: *Mills C.W.* White Collar: The American Middle Classes. N.Y., Galaxy Book, 1956. Part I.

му классу» причисляют специалистов с высшим образованием (professionals). В противоположность традиционной мелкой буржуазии их считают «новым средним классом». В первую очередь речь идет о тех, кто создает и обслуживает новые технологии, связанные со становлением постиндустриального, информационного общества. Иногда эти группы объединяют с менеджерами и административными работниками и называют «обслуживающим классом» (service class), используя термин К. Реннера, или «классом менеджеров и специалистов» (professional-managerial class). На рубеже XIX–XX вв. этот класс был довольно немногочислен и насчитывал около 5-10% занятого населения; сейчас в развитых странах он достигает уже 20-25% и более[14].

5. Если в качестве основного критерия выбираются *условия и характер труда* (в первую очередь его разделение на умственный и физический), то к средним классам начинают относить и так называемых «белых воротничков», служащих без высшего образования (их часто обозначают как «нижний средний класс»). Вместе со «старым» и «новым» мы получаем в итоге одновременно три разных средних класса[15], которые в совокупности охватывают явно более половины занятых.

6. Можно вычленять средние слои по сложной *совокупности рыночных, трудовых и статусных позиций*. В этом случае в их составе окажутся те, кто противостоит элитарным и нижним слоям общества по стилю жизни и социальным связям, оценке собственных карьерных перспектив и отношению к будущему своих детей, степени индивидуализма и автономии в своих действиях (помимо перечисленных выше экономических и профессиональных параметров).

7. Наконец, состав средних слоев может определяться по *уровню престижа* — в них окажутся группы, относимые к средним слоям самим населением. Так, в ходе классических американских исследований У. Уорнера в 40-х годах XX в. были выделены два таких средних класса: «верхний средний» («upper middle»), в который вошли солидные буржуа-собственники и преуспевающие специалисты (около 10% городской общины), и «низший средний» («lower middle»), к которому люди относили мелких торговцев, клерков и квалифицированных рабочих (вместе они составили чуть

---

[14] См.: *Goldthorpe J.* On the Service Class, Its Formation and Future / *Giddens A., Mackenzie G.* (*eds.*) Social Class and the Division of Labour. Cambridge, Cambridge University Press, 1982. P. 172.

[15] См.: *Runciman W.G.* How Many Classes Are There in Contemporary British Society? // Sociology. August 1990. Vol. 24, No. 3. P. 384–385.

менее 30% населения)[16]. Другим вариантом получения статусных оценок является саморанжирование. По результатам исследований ВЦИОМ, оценивая свое место на общественной лестнице в начале 90-х годов, отнесли себя к «среднему классу» 43% наших сограждан (к высшему — 5%; к низшему 49%)[17].

Таким образом, ответы на вопросы о том, сформировались уже средние слои в России или нет, и каковы их возможные масштабы, — чуть ли не целиком зависят от выбора критерия оценки.

Стратификационные системы. С каждым из стратификационных критериев связаны особые способы детерминации и воспроизводства социального неравенства. Характер социального расслоения и способ его утверждения в единстве образуют то, что мы называем *стратификационной системой*.

Когда заходит речь об основных типах стратификационных систем, обычно дается описание кастовой, рабовладельческой, сословной и классовой дифференциации[18]. При этом принято отождествлять их с историческими типами общественного устройства, наблюдаемыми в современном мире или уже безвозвратно ушедшими в прошлое. Думаем, более обоснован несколько иной подход, согласно которому любое конкретное общество состоит из комбинаций различных стратификационных систем и множества их переходных форм. По этой причине мы предпочитаем говорить об «идеальных типах», даже когда используем элементы традиционной терминологии. Хотя, впрочем, мы стараемся выделять типы, имеющие широкие основания в истории разных обществ. Далее приводятся *девять основных типов стратификационных систем*, которые, по нашему мнению, могут быть использованы для описания любого социального организма[19].

В основе первого типа — *физико-генетической* стратификационной системы — лежит дифференциация социальных групп по «естественным» социально-демографическим признакам. Здесь отношение к человеку или группе определяется полом, возрастом и наличием определенных физических качеств — силы, красоты, ловкости. Соответственно, более слабые, обладающие физическими недостатками, считаются ущербными и занимают приниженное общественное положение. В данном случае неравенство

---

[16] См.: *Warner W. L.* Social Class in America. N.Y., Harper and Row Publishers, 1960. P. 13–14.

[17] См.: Левада Ю. А. (отв. ред.) Советский простой человек. М.: Мировой океан, 1993. С. 53.

[18] См., напр.: *Giddens A.* Sociology. Cambridge, Polity Press, 1990. P. 206–209.

[19] Более подробное описание данных стратификационных систем см.: *Радаев В.В., Шкаратан О.И.* Социальная стратификация. 2-е изд. М.: Аспект Пресс, 1996. Гл. 3.

утверждается существованием угрозы физического насилия или его фактическим применением, а затем закрепляется в обычаях и ритуалах.

Второй тип — *кастовая* система. В ее основе лежат этнические различия, которые, в свою очередь, закрепляются религиозным порядком и религиозными ритуалами. Каждая каста представляет собой замкнутую, насколько это возможно, эндогамную группу, которой отводится строго определенное место в общественной иерархии. Оно является результатом обособления функций каждой касты в системе разделения труда. Существует четкий перечень занятий, которыми ее члены могут заниматься: жреческие, воинские, земледельческие. В связи с тем, что положение в кастовой системе передается по наследству, возможности социальной мобильности здесь крайне ограничены. И чем сильнее выражена кастовость, тем более закрытым оказывается данное общество.

Третий тип представлен *сословно-корпоративной* стратификационной системой. В ней группы различаются формальными (юридическими) правами, которые, в свою очередь, жестко связаны с их обязанностями и находятся от них в прямой зависимости. Последние подразумевают обязательства перед государством или корпорацией, закрепленные формальным (законодательным) порядком. Одни сословия обязаны нести ратную или чиновничью службу, другие — «тягло» в виде податей или трудовых повинностей. Важно и то, что принадлежность к сословию часто передается по наследству, способствуя относительной закрытости данной системы.

Некоторое сходство с сословной системой наблюдается в четвертом типе — *этакратической* системе (франц. êtat — государство и греч. kratos — власть). Дифференциация между группами здесь строится в первую очередь по их положению во властно-государственных иерархиях (политических, военных, хозяйственных), по возможностям мобилизации и распределения ресурсов, а также по тем привилегиям, которые эти группы способны извлекать из своих властных позиций. Степень материального благополучия, стиль жизни социальных групп, как и ощущаемый ими престиж, связаны с формальными рангами, которые эти группы занимают в соответствующих властных иерархиях.

Пятый тип — *социально-профессиональная* система, в которой группы делятся по содержанию и условиям труда. Особую роль выполняют квалификационные требования, предъявляемые к той или иной профессиональной роли — обладание соответствующим опытом, умениями и навыками. Утверждение и поддержание иерархических порядков в данной системе осуществляется при помощи сертификатов (дипломов, разрядов, лицензий, патентов),

фиксирующих уровень квалификации и способность осуществлять определенные виды деятельности. Действенность квалификационных сертификатов поддерживается силой государства или какой-то другой достаточно мощной корпорации (профессионального цеха). Сами сертификаты по наследству не передаются, хотя история и дает примеры отступлений от этой нормы.

Шестой тип — *классовая* система. В наиболее традиционной социально-экономической трактовке классы представляют собой социальные группы однородных в политическом и правовом отношениях граждан. Различия между группами наблюдаются прежде всего в характере и размерах собственности на средства производства и производимый продукт, а также в уровне получаемых доходов и личного материального благосостояния. В отличие от многих предыдущих типов, принадлежность к классам — буржуа, пролетариев, самостоятельных фермеров и т.п. — не регламентируется властями, не устанавливается законодательно и не передается по наследству (передаются имущество и капитал, но не сам статус). В чистом виде классовая система вообще не содержит никаких внутренних формальных перегородок (экономическое преуспевание, накопление собственности автоматически переводит вас в более высокую группу).

Седьмую стратификационную систему мы назвали *культурно-символической*. В ней дифференциация возникает из различий доступа к социально значимой информации, неравных возможностей ее фильтровать и интерпретировать, способностей быть носителем сакрального знания (мистического или научного). В древности эта роль отводилась жрецам, магам и шаманам, в средневековье — служителям Церкви, составлявшим основную массу грамотного населения, толкователям священных текстов, в Новое время — ученым, технократам и партийным идеологам. Более высокое положение в данной системе занимают те, кто имеет лучшие возможности для манипулирования сознанием и действиями прочих членов общества, кто лучше других может доказать свои права на истинное понимание, владеет лучшим символическим капиталом.

Восьмой тип правомерно назвать *культурно-нормативной* системой. В ней дифференциация построена на различиях уважения и престижа, возникающих из сравнения образов жизни и норм поведения, которым следует данный человек или группа. Отношение к физическому и умственному труду, потребительские вкусы и привычки, манеры общения и этикет, особый язык (профессиональная терминология, местный диалект, уголовный жаргон) — все это ложится в основу социального деления.

Наконец, девятый тип — *социально-территориальная* система, формирующаяся в силу неравного распределения ресурсов между регионами. Различия в доступе к рабочим местам и жилью, качественным продуктам и услугам, пользованию образовательными и культурными учреждениями закрепляются административными барьерами в виде паспортного режима и прописки, государственных границ, лимитирующих мобильность людей и потоки товаров. Сглаживанию неравенства препятствуют и такие экономические причины, как неразвитость рынка жилья, высокая цена транспортных услуг и т.п.

Еще раз подчеркнем, что перечисленные стратификационные системы — это «идеальные типы» и не более того. Любое реальное общество является их сложным смешением, комбинацией. И бессмысленно сводить дело к какой-либо одной системе.

Заключение. В завершение поставим вопрос: в какой мере многочисленные стратификационные схемы отражают реальность или являются плодом искусственного авторского конструирования? Как, например, относиться к, увы, нередким сообщениям о том, что 30 или 50% российского населения в последние год-два оказались по уровню жизни за чертою бедности? Ведь справедливость подобных утверждений в немалой степени зависит и от способа расчетов. Даже физиологический минимум средств существования, не говоря уже о социально-необходимом минимуме, можно считать по-разному.

Во всяком разделении, понятно, есть элемент относительности. И если само существование социального неравенства можно принять за аксиому, то конкретные разграничительные линии, количество и характер выделяемых групп действительно во многом зависят от понятий и критериев, которые используются исследователем. И является ли, скажем, группа с душевым доходом от двух до четырех прожиточных минимумов элементом реальности или в большей степени чистым плодом статистической работы, — зависит от смысла, вложенного в структурирующее действие.

Признание активной роли исследователя означает, что теория не просто отражает структуру позиций, но в какой-то мере ее и порождает, сама оказываясь формой стратифицирующей деятельности. Так, популярность марксистской теории классов, начиная со второй половины XIX в., свидетельствует не только о том, что эта теория зафиксировала важные моменты капиталистического общественного расслоения, но и о том, что она на десятилетия определила для многих интеллектуалов способы видения ими социальной структуры и социальной идентификации в обществе.

В каком-то смысле можно сказать, что классовая теория не только отразила, но и создала классовое общество.

О судьбах и трансформациях стратификационных теорий мы продолжим разговор в следующей лекции.

Лекция 16. КЛАССИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТИФИКАЦИОННОЙ ТЕОРИИ

В течение долгого времени в нашей стране представления о социальной стратификации почти целиком основывались на признанной в качестве официальной версии марксистской теории классов. Освоение западного теоретического арсенала приводит нас сегодня к следующим выводам. Во-первых, современные марксистские («нео» и «постмарксистские») трактовки классового общества порою расходятся между собой до взаимоисключения. Во-вторых, существуют десятки немарксистских трактовок самого понятия «класс». Наконец, в-третьих, проблемы социальной стратификации несводимы к различиям между классами, и существует еще масса других членений общества. В данной лекции речь пойдет о трех классических направлениях стратификационных теорий — марксизме, функционализме и веберианстве. Начать оправданно с наследия К. Маркса уже хотя бы в силу той совершенно особой роли, которая ему отводилась в советском обществе.

Марксизм. Прежде всего попытаюсь показать принципиальные особенности исходной марксовой теории классов[1]:

1. В основе этой теории лежит позиция экономического детерминизма, за которым скрывается несколько «приглушенный» технологический детерминизм: утверждается, что базис общества образуют производственные отношения, а они в конечном счете определяются уровнем и характером развития производительных сил, в первую очередь средств труда.

2. Ядром производственных отношений являются отношения собственности на средства производства, служащие основным критерием выделения классов. Прочие критерии значимы для выделения групп и страт уже внутри зафиксированных классов.

---

[1] Концентрированного изложения классовой теории у самого К. Маркса нет. Речь идет об обобщении положений из целого ряда работ: фрагмента об отчуждении труда из Экономическо-философских рукописей, «Немецкой идеологии», первой главы «Манифеста Коммунистической партии», незавершенной главы «Классы» из 3-го тома «Капитала», «18 брюмера Луи Бонапарта» и др.

3. Классы есть нечто большее, нежели номинальные статистические группы; класс — это отношение. Ввиду того, что непосредственные производители отчуждены как от собственности, так и от получаемого продукта, классовые отношения суть отношения эксплуатации — присвоения чужого неоплаченного труда.

4. В каждом обществе существуют классы основные и неосновные. Классовая борьба является основополагающим фактом мировой истории, а главной движущей силой общественного развития и прогресса — борьба основных классов. Все прочие социальные группы находятся в орбите этого классового противостояния.

5. В капиталистическом обществе основными классами являются буржуазия и пролетариат. Воспроизводство капитала сопровождается дифференциацией собственности и доходов, углубляющейся поляризацией общества в целом.

6. Положение класса в структуре общества определяет его объективные интересы. Их осознание пролетариатом как классом, наиболее передовым из эксплуатируемых, превращает его, вслед за буржуазией, из «класса в себе» в «класс для себя». Процесс этого превращения хотя и противоречив, но в принципе неизбежен.

7. Осознание интересов приводит к мобилизации пролетариата и руководимых им нижних слоев в коллективном действии, направленном на революционное преобразование общественного базиса, а с ним — и всей системы общественных отношений.

Схема эта, конечно, не сообщает ничего нового людям, получившим советское образование. Но далеко не каждый из них осведомлен о том, как эта теория развивалась впоследствии: неомарксизм неортодоксального толка у нас фактически попросту замалчивался (кстати сказать, рецидив подобного подхода мы обнаруживаем и сейчас, но на этот раз склонны замалчивать уже учение самого К. Маркса). Между тем марксизм XX столетия удивительно разнолик. Здесь и ленинская линия, и вариации от сталинизма до маоизма, и социал-демократические концепции, и взгляды таких несколько особняком стоящих крупных фигур как Д. Лукач и А. Грамши. На интересе к «молодому» К. Марксу сформировался австромарксизм с двумя поколениями Франкфуртской школы, давшей в итоге целый ряд известных имен (М. Хоркхаймер, Т. Адорно, Г. Маркузе, Э. Фромм), а также экзистенциальный марксизм во Франции (Ж.-П. Сартр, М. Мерло-Понти). Марксизм «спровоцировал» появление и ярких ревизионистов в странах «социалистического лагеря» (в первую очередь, в Югославии, Венгрии и Польше)[2].

---

[2] Подробнее см.: *Монсон П.* Марксизм / Современная западная социология: теории, традиции, перспективы. СПб.: Нотабене, 1992. С. 109–156.

С течением времени и накоплением исторического опыта охарактеризованная выше марксова теория классов многосторонне критиковалась и пересматривалась по следующим пунктам.

1. Экономический, а тем более технологический, детерминизм — лишь один из возможных подходов к общественному развитию.

2. В результате корпорирования экономики, «революции управляющих» и возникновения элементов «народного капитализма» произошла своеобразная «диффузия собственности». В результате последняя утратила свою роль основы противостояния классов.

3. Аргументы экономистов-маржиналистов против трудовой теории стоимости суть и аргументы против теории прибавочной стоимости, а следовательно, и тезиса о том, что неимущие классы обязательно подвержены эксплуатации.

4. Анализ фактических данных не подтвердил предположения о неизбежном усилении социальной и экономической поляризации в ведущих западных обществах. Напротив, в них зафиксировано расширение средних слоев.

5. Подверглась ревизии посылка о чуть ли не прямой причинно-следственной связи между положением классов, их групповым сознанием и совершаемым коллективным действием.

6. Зафиксировано снижение организованности и революционности рабочего класса, позволившее поставить вопрос об историческом уничтожении пролетариата в процессе его «обуржуазивания».

7. Явные затруднения возникли у ортодоксальных марксистов с объяснением социальной структуры общества советского типа, применительно к которому отрицалось существование как принципиальных различий в отношениях собственности между классами, так и серьезных социальных конфликтов.

Такого рода критика, низводящая «экономический класс» в ранг только одной из ряда объясняющих общественное развитие переменных, побудила новые поколения марксистов искать ответные ходы. Важнейшие из них, на наш взгляд, таковы.

1. *Отказ от экономического детерминизма.* В работах марксистов-структуралистов, среди которых выделяется Н.Пуланцас (последователь Л.Альтюссера), общественный процесс предстает в первую очередь как воспроизводство определенной структуры социальных мест, ячейки которой могут заниматься разными социальными агентами. Принципиально важно, что структурные рамки не ограничиваются у данного автора одними только экономическими отношениями, но включают также отношения политичес-

кого и идеологического господства и подчинения (здесь не обошлось без влияния А. Грамши)[3].

В конце 70-х годов эта позиция подверглась радикализации. Основной тезис неомарксистов П. Хирста и Б. Хиндесса состоит в принципиальной невозможности редуцировать многообразие социально-политической реальности к классовым отношениям. Политика и идеология представляются им вполне самостоятельными аренами социального действия и классовой борьбы[4]. Таким образом, если основоположники марксизма указывали на две важнейшие движущие силы общественного развития (прогресс производительных сил и борьба классов), то теперь в этом качестве выступает лишь второй из них. На политико-идеологическом «классообразовании» акцентирует внимание, в частности, А. Пржеворски. Классы, по его убеждению, образуются никак не до, а лишь *в процессе* самой этой борьбы как результат коллективного организованного действия, прежде всего действия политических партий[5].

2. *Отказ от собственности в пользу управления.* Теория «менеджерской революции», перекроившей ряды «капитанов бизнеса» и поставившей вопрос о том, сохранилась ли вообще капиталистическая система, марксистами воспринималась не слишком благосклонно. Они заявляли, что отделение собственности от управления коснулось в большей степени юридической стороны хозяйственных отношений. Посредством тщательного анализа институциональных связей внутри и между хозяйственными корпорациями неомарксисты стремились показать: отделение собственности от управления не размывает эффективного контроля класса капиталистических собственников[6]. При обсуждении же концепции «народного капитализма» подчеркивалось: увы, «однофунто-

---

[3] «Социальный класс определяется... его местом в общественном разделении труда в целом. Что включает также политические и идеологические отношения...» (*Poulantzas N.* Classes in Contemporary Capitalism. London, New Left Books, 1975. P. 14–15).

[4] См.: *Hirst P.* Economic Classes and Politics / *Hunt A.* (*ed.*) Class and Class Structure. London, Lawrence and Wishart, 1977. P. 138; *Hindess B.* Classes and Politics in Marxist Theory / *Littlejohn G.* (*ed.*) Power and the State. London, Groom Helm, 1978. P. 72–97.

[5] См. напр.: *Przeworski A.* Proletariat into a Class: The Process of Class Formation From Karl Kautsky's «The Class Struggle» to Recent Controversies // Politics and Society, 1977. Vol. 7, No 4. P. 343–401.

[6] «Мне кажется, — заключает приверженец этого взгляда М.Цейтлин, — что «отделение собственности от управления» является одним из тех широко принимаемых псевдофактов, под бременем которых время от времени оказываются все научные дисциплины» (*Zeitlin M.* Corporate Ownership and Control: The Large Corporation and the Capitalist Class / *Giddens A., Held D.* (*eds.*) Classes, Power, and Conflict: Classical and Contemporary Debates. London, Macmillan, 1982. P. 216).

вая» акция никак не делает владеющего ею рабочего реальным собственником.

В целом центр тяжести явно смещается с вопроса «кто имеет?» на вопрос «кто контролирует?» И закономерно все большее внимание уделяется содержанию и организации трудового процесса. В лекции 10 уже упоминалась нашумевшая на Западе в середине 70-х годов работа Х. Бравермана. Современные технологии, по его мнению, не столько обогащают труд, сколько способствуют поляризации квалификационных групп. Причем большинство «синих» и «белых» воротничков подвергается деквалификации («deskilling thesis») и все более подпадают под власть монополистического капитала[7].

3. «*Прощание с пролетариатом*». Исследование содержания и организации трудового процесса привело одного из французских последователей Г. Маркузе С. Малле — к выводу о возникновении в послевоенный период «нового рабочего класса», включающего мастеров, технический и лаборантский персонал, а также наиболее квалифицированных рабочих, в первую очередь в новейших автоматизированных отраслях[8]. «Новый рабочий класс» отличается как от «рабочей аристократии» в терминах Ф. Энгельса или В.И. Ленина, так и от полулюмпенских массовых пролетарских слоев. Он обладает более высокой производительностью по сравнению с пролетарскими слоями традиционных отраслей и наибольшими потенциями к реформированию существующих базисных отношений.

Более радикален его соотечественник А. Горц, просто поставивший крест на «исторической миссии пролетариата» и вообще «попрощавшийся с рабочим классом», который, по его убеждению, превращается в «не-класс не-рабочих» («non-class of non-workers»). Горц утверждает, что сегодня рабочий класс лишен и власти, и каких-либо перспектив ее завоевания[9]. Задача этого класса, таким образом, состоит не в завоевании власти, а в освобождении в труде, а еще более — от труда. Из этой позиции и утверждений типа «труд сейчас существует вне рабочих» не вполне, однако, понятно, как произойдет это освобождение практически.

4. *Отказ от теории стоимости.* Многие неомарксисты отвергли классическую теорию стоимости и прибавочной стоимости, не

---

[7] См.: *Braverman H.* Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century. N.Y., Monthly Review Press, 1974. Chapter 20.

[8] См.: *Mallet S.* The New Working Class. Nottingham, Spokesman Books, 1975.

[9] «Капиталистическое развитие породило рабочий класс, в принципе не способный к овладению средствами производства и с непосредственными интересами, которые не созвучны социалистической рациональности» (*Gorz A.* Farewell to the Working Class: An Essay on Post-Industrial Socialism. London, Pluto Press, 1982. P. 8, 15).

отказываясь при этом от общей теории эксплуатации. Так, представитель «аналитического марксизма» Дж. Ремер, почерпнув ряд понятий из арсенала теории игр, вводит в оборот «правила изъятия» («rules of withdrawal»). «Сухой остаток» его рассуждений таков: эксплуатация одних групп другими реальна в том случае, если при условном выходе из данной экономической системы кто-то относительно выигрывает, а кто-то проигрывает. Наличие эксплуатации как основы классовых отношений, таким образом, определяется самой возможностью лучшего удела[10].

Это «растягивание» понятия эксплуатации до рамок чуть ли не всякого потенциально устранимого неравенства, пополнение Дж. Ремером теоретического арсенала понятиями «квалификационной» и «статусной» эксплуатации расширяет, конечно, и возможности конструирования новых классов. Пример творческого применения «правил изъятия» дает впоследствии Ф. Ван Парийс. Он выводит так называемую трудовую эксплуатацию: она осуществляется работающими по отношению ко всем безработным, которые, безусловно, выиграли бы при уравнительном распределении работы. При этом не исключается и возможность формирования класса безработных как «класса для себя»[11].

5. *Отказ от грубого объективизма.* В фундаментальном историко-социологическом труде «Становление английского рабочего класса» представитель «исторического марксизма» Э.П. Томпсон указывает на историческую неоднородность как господствующих, так и угнетаемых классов, неоднозначность и разнонаправленность их коллективных действий, на сохранение сильных элементов традиционного (в том числе морального) сознания. Он пытается уйти от объективизма, характерного для марксистского анализа. «Класс возникает тогда, — пишет он, — когда какие-то люди в результате унаследованного или заимствованного общего социального опыта ощущают общность своих интересов и выражают ее как в отношениях между собой, так и в отношениях с теми, чьи интересы отличны или, часто, противоположны»[12]. Связь экономического положения с групповыми интересами оказывается здесь намного более сложной.

---

[10] «Если члены группы (коалиции) могут выиграть от «выхода», то они являются эксплуатируемыми» (*Roemer J. (ed.)* Analytical Marxism. Cambridge, Cambridge University Press, 1986. p. 103. См. также: Roemer J. A General Theory of Exploitation and Class. Cambridge, Harvard University Press, 1982).

[11] См.: *Van Parijs P.* A Revolution in Class Theory // Politics and Society, 1986–1987. No 15 (4). P. 453—482.

[12] *Thompson E.P.* The Making of the English Working Class. N.Y., Random House, 1963. P. 9–10.

6. *Поиск средних классов.* Американский социолог Э.О. Райт встраивает в теоретическую конструкцию марксизма категорию средних слоев. С этой целью он вырабатывает исходную концепцию «противоречивых классовых расположений» (contradictory class locations). Если традиционный марксизм обычно придерживается принципа «одно место в структуре — один класс», то Райт размещает свой «средний класс» сразу в нескольких позициях. Между классами рабочих и капиталистов оказываются менеджеры разного уровня, между крупной и мелкой буржуазией занимают место мелкие нанимати, а между последней и рабочими находятся «полуавтономные работники» (специалисты, ремесленники). Противоречивое положение этих групп обусловливает и противоречивость их интересов, хозяйственных и политических стратегий[13].

7. *Рассуждения по поводу «нового класса».* Что касается общества «реального социализма», то самая известная попытка его объяснения в классовой терминологии была предпринята югославским ревизионистом М. Джиласом в его концепции «нового класса». По мнению этого автора, социалистические революции привели к утверждению власти особого класса, использующего в качестве своей базы коммунистическую партию и состоящего из части вчерашних революционеров и «наростов бюрократии»[14]. Получив монопольную политическую власть и используя государство как аппарат насилия, этот класс распоряжается всей национальной собственностью (включая, косвенно, и собственностью на рабочую силу), обращая ее в источник собственных привилегий. Все же прочие виды собственности попросту уничтожаются. Продолжателем идей Джиласа стал М. Восленский, также исходящий из базовой посылки, согласно которой социалистическая собственность — это собственность нового класса, называемого «номенклатурой»[15].

Функционализм. Функционалистское направление стратификационных теорий продвигалось параллельно марксизму и по-

---

[13] См.: *Wright E.O.* Classes. London, Verso Books, 1985. P. 48. В дальнейшем Э.Райт эволюционировал от этой концепции к концепции «многомерной эксплуатации», основанной на собственности на средства производства, на организационной иерархии и на владении квалификационными дипломами (credentials) (См.: *Wright E.O.* (*ed.*) The Debate on Classes. London, Verso, 1990. P. 3–43).

[14] См.: *Djilas M.* The New Class: An Analysis of the Communist System. London, Thames and Hudson, 1957. P. 39–40.

[15] См.: *Восленский М.* Номенклатура: Господствующий класс Советского Союза. London, Interchange Ltd., 1985. P. 205. М. Восленский считает номенклатуру паразитическим классом и, в марксистском духе следуя логике I-го тома «Капитала» К. Маркса, рисует способы эксплуатации трудящихся при советском строе.

лучило наибольшее теоретическое и эмпирическое развитие в 40—60-х годах нашего столетия в американской социологии. Последняя дала множество разных побегов, но в целом сложилась на почве функционализма, переносящего аспект с конфликта групповых интересов на проблемы нормативной интеграции общества. Стратификационные исследования местных сообществ («community studies») с помощью репутационного метода проводятся еще с 20-х годов (Р. Линд, У. Уорнер и др.)[16]. Однако они еще не отличаются особой теоретической строгостью. Фундаментальной основой данного направления становится аналитический подход Т. Парсонса[17]. А в наиболее концентрированном виде стратификационная теория функционалистов изложена К. Дэвисом и У. Муром в 1945 г.[18]

Общая логика рассуждений функционалистов такова.

1. Социальная дифференциация, во-первых, является неотъемлемой чертой всякого общества, а во-вторых, она функционально необходима, ибо выполняет в обществе функции стимулирования и социального контроля.

2. В результате развивающегося разделения труда индивиды реализуют в данном обществе какие-то полезные функции и, соответственно, занимают разные социально-профессиональные позиции. Это одновременно и разделяет, и связывает их воедино.

3. Людям свойственно ранжировать социально-профессиональные позиции, давая им моральную оценку. Почему одни профессии кажутся нам престижнее других? В основе ранжирования лежат два фактора: функциональная важность для общества (степень содействия общественному благу) и дефицитность выполняемой роли. Дефицитность же профессии, в свою очередь, определяется необходимостью получения особой квалификации. Например, профессия шофера куда менее дефицитна, чем профессия врача, поскольку получение последней сопряжено со значительно более длительным периодом обучения.

4. Те позиции, которым приписывается более высокий ранг в соответствии с их важностью и дефицитностью, обеспечивают их

---

[16] См., напр.: *Warner W.L.* Social Class in America. N.Y., Harper and Row Publ., 1960.

[17] См., напр.: *Парсонс Т.* Аналитический подход к теории социальной стратификации / Социальная стратификация (отв. ред. С.А. Белановский). Вып. 1. М.: Институт народохозяйственного прогнозирования РАН, 1992. С. 114–137.

[18] См. *Дэвис К., Мур У.Е.* Некоторые принципы стратификации // Структурно-функциональный анализ в современной социологии. «Информационный бюллетень» Советской Социологической Ассоциации. Серия «Переводы и рефераты». Вып I. М., 1968. № 6. С. 194–212.

обладателям в среднем и более значительные вознаграждения: доходы, власть и престиж.

5. Существует конкуренция за более престижные места, в результате которой их занимают наиболее дееспособные члены данного общества. Таким путем и достигается функциональность общественного организма.

В итоге функционалистская стратификационная схема принимает форму длинной непрерывной статусной шкалы, которая складывается из множества профессиональных групп и наверху которой находятся министры и менеджеры, а внизу — неквалифицированные рабочие. На этой шкале нет разрывов, деления на какие-то более или менее четкие классы. Нет здесь места и классовой борьбе. А то, что функционалисты повсеместно называют «классами», есть ни что иное, как статусно-престижные группы.

В дальнейшем наиболее сильным направлением функционалистских исследований становятся «высокотехнологичные» (математически оснащенные) исследования факторов социальной мобильности. Строятся стратификационные модели и индексы, увязывающие основные переменные, к которым относятся, как правило, профессия, образование и доход. С помощью этих моделей описывается осуществление в обществе стабилизирующих функций[19]. И делается это во многом в противовес марксистам, которые чаще всего не затрагивают проблемы социальной мобильности и интересуются скорее структурой классовых позиций, нежели распределением по ним индивидов. К тому же признание широкой мобильности означало бы возможность снятия классовых противоречий посредством простого передвижения по социальной лестнице без «революционного низвержения эксплуататорского строя».

Сама по себе функционалистская система достаточно логична. Однако она базируется на ряде отнюдь не бесспорных *предпосылок*. Явно или неявно предполагается следующее:

- люди придают основное значение социально-профессиональным позициям и стремятся повысить именно этот социальный статус;
- они обладают способностью рационально оценивать такие позиции;

---

[19] К числу наиболее известных исследований трех десятилетий в области социальной мобильности можно условно отнести: *Lipset S.M., Bendix R.* Social Mobility in Industrial Society. Berkeley, University of California Press, 1959; *Blau P.M., Duncan O.D.* The American Occupational Structure. N.Y., Wiley, 1967; *Hauser R.M., Featherman D.L.* The Process of Stratification: Trends and Analysis. N.Y., Academic Press, 1977.

- общество интегрировано в силу наличия в нем консенсуса по поводу основных ценностей (существует «общепризнанная система оценивания»), что позволяет людям достаточно устойчиво относить одни профессиональные позиции к верхним ступеням иерархии, другие — к нижним;
- общество «открыто», т.е. отсутствуют какие-либо устойчивые монопольные привилегии, напротив, в условиях более или менее явного равенства возможностей происходит реальная конкуренция за лучшие места.

Впоследствии эти предпосылки многократно подвергались критике, основные доводы которой сводились к следующему. Не существует неизменной человеческой природы, тем более сводимой к рациональному действию. В обществе нет единой стратификационной системы, и в основу ранжирования, в зависимости от типа культуры, могут закладываться различные ценности. Неравномерное распределение власти и авторитета постоянно нарушает интегративные порядки. Наконец, конкуренция за престижные места сплошь и рядом ограничивается относительной закрытостью статусных групп.

И марксизм, и функционализм, всегда претендовавшие на универсальность, несомненно были продуктом конкретных исторических условий. «В то время как марксистская теория безошибочно отразила характер социальных и политических конфликтов в Европе XIX века, функционалистская теория не менее ясно отразила социальную обстановку в США, где никогда не возникало ни политического движения рабочего класса, ни идеологии рабочего класса, и где социальная иерархия громадным большинством понимается как система свободно организованных статусных групп, членство в которых зависит от индивидуальных способностей»[20].

Веберианство. Основные работы М. Вебера были написаны еще в начале нашего столетия. Однако долгое время поле стратификационных теорий оставалось ареной борьбы между марксистскими и функционалистскими концепциями. И лишь 70-е годы были отмечены печатью «веберовского ренессанса», давшего, помимо прочего, и множество трудов по социальной стратификации и мобильности. Ренессанс был вызван отчасти переводом и переизданием основных трудов М. Вебера, а отчасти — разочарованием ученой публики в традиционных направлениях социологической

---

[20] *Боттомор Т.* Социальная стратификация / Социальная стратификация (отв. ред. С.А.Белановский). Вып. 2. С. 245.

мысли. Для многих «открытие» этих трудов стало своеобразным лекарством от марксистской и функционалистской односторонности.

Принципиальные подходы к анализу социальной структуры, которые были продемонстрированы М. Вебером и его последователями, можно сформулировать следующим образом.

1. В основе любой стратификации (отнюдь не только в политической сфере) лежит распределение власти и авторитета. Вопреки мнению марксистов, властные отношения не увязываются жестко с отношениями собственности, а вопреки представлениям функционалистов — несут в себе явные элементы конфликтных начал.

2. Центр тяжести переносится со сформировавшихся структур на системы социального действия, на становящуюся структуру. При этом внимание фокусируется на типологических характеристиках индивидуального действия.

3. Утверждается плюралистический подход к анализу социальной структуры. Понятиями «класс», «статус» и «партия» обозначаются три относительно самостоятельные плоскости экономической, социокультурной и политической стратификации.

4. Изменяется понимание «экономического класса». Отношение к собственности становится частным критерием. Акцент же делается на рыночные позиции групп. Принадлежность к классу определяется жизненными шансами (life-chances) на рынках товаров и рынке труда.

5. Жизненные шансы социальных групп не только определяются их текущим положением на разных рынках, но и рассматриваются как продукт специфических карьерных возможностей. Перспективы социальной мобильности являются важным внутренним моментом, конституирующим сравнительные позиции разных групп.

6. Наиболее интересными и сложными моментами становятся, во-первых, анализ статусных позиций, определяемых престижем образования и профессии, стилем жизни, социокультурными ориентациями и нормами поведения, во-вторых, выявление связи статусных позиций с рыночными позициями. В статусных группах видят реальные общности, осуществляющие коллективное действие, — в противоположность классам, представляющим лишь возможную основу подобного действия[21].

К преимуществам веберовского подхода можно отнести его разностороннюю сбалансированность, позволяющую включать

---

[21] См.: *Вебер М.* Основные понятия стратификации // Социологические исследования, 1994. № 5. С. 147–156; *Weber M.* Economy and Society. Vol I. Berkeley. University of California Press, 1978. P. 302–310.

конфликтные и функциональные элементы; выявлять социальных акторов, не теряя при этом структурных рамок, в которых они действуют; вносить в стратификационный анализ динамические элементы. Посмотрим, как развивалось данное направление в последние десятилетия.

Позиция, в соответствии с которой классы формируются в процессе *коллективного действия*, была основательно проработана британским социологом Ф. Паркиным. Коллективное действие нацелено на монополизацию ключевых ресурсов, к которым, помимо собственности относятся образовательно-квалификационные дипломы, а также расовые, языковые, религиозные атрибуты, словом, все, что может быть использовано для улучшения жизненных шансов данной группы[22]. Это коллективное действие принимает форму социального «ограждения» (closure) от других претендентов на ресурсы и вознаграждения. Ограждение выступает в двух основных формах:

- *«исключение»* (exclusion), под которым понимается «попытка одной группы сохранить и защитить свою привилегированную позицию за счет какой-то другой группы через процесс ее субординации»;
- *«узурпация»* (usurpation), подразумевающая, напротив, «использование власти в отношении вышестоящих групп»[23].

Большинство классов в одно и то же время осуществляет разнонаправленные действия. Так, определенная группа рабочих (белые, протестанты, мужчины) может выступать в роли «узурпаторов» («солидаристов») в отношении к своим нанимателям и одновременно монополизировать свои позиции на рынке труда, проводя политику исключения в отношении других групп рабочих (черных, цветных, католиков, женщин и т.д.)[24]. Важно отметить, что класс здесь начинает рассматриваться не как нечто жестко детерминированное структурой, но как *процесс* выработки и реализации стратегий по заявлению и отстаиванию своих экономических и политических прав.

Веберовский *плюралистический подход* к анализу социальной структуры последовательно отстаивается У.Г. Рансименом, счита-

---

[22] «Способ коллективного действия, — подчеркивает Ф.Паркин, — сам по себе является определяющей чертой класса» (*Parkin F.* Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique. London, Tavistock Publications, 1979. P. 113).

[23] Op. cit. P. 45, 74.

[24] См.: *Parkin F.* (*ed.*) The Social Analysis of Class Structure. London, Tavistock Publications, 1974. P. 122.

ющим, что класс, статус и политическая власть являются основами для трех отдельных общественных иерархий. Иногда они могут сходиться очень близко, но в принципе всегда остаются относительно самостоятельными стратификационными системами. Более того, между их категориями даже нет особо тесной связи[25]. Рансимен воюет с однокритериальным членением общества и в рамках собственно классовой теории, утверждая, что ни профессионально-должностное положение, ни размеры дохода не могут служить достаточным основанием для выделения классов. Этот автор отстаивает позицию, основанную на многокритериальности, на единстве трех критериев наличия или отсутствия экономической власти, включающих:

- возможности контроля (распоряжение экономическими ресурсами);
- размеры собственности (юридическое владение ресурсами);
- рыночные позиции (marketability) (обладание необходимыми способностями или квалификацией)[26].

У. Рансимен широко использует понятие «власти» не в узком «партийно-политическом», а в широком, социологическом значении — как основу любого структурного процесса: образования класса, статуса или партии[27]. Но значительно раньше эта *универсальная роль властных отношений* была показана немецким социологом Р. Дарендорфом, у которого классы становятся аналитической категорией, отражающей распределение власти и авторитета между социальными группами. Отношения групп неизбежно имеют дихотомический характер господства и подчинения. Коль скоро власть и авторитет всегда остаются дефицитными ресурсами, борьба за такие ресурсы принимает форму конфликта. В результате классы оказываются ничем иным, как конфликтными группами. Этим они собственно и отличаются от страт как описательной категории, обозначающей множественные ранговые позиции, занимаемые квазигруппами на иерархических шкалах[28].

---

[25] См.: *Runciman W.G.* Class, Status and Power / *Jackson J.A.* (*ed.*) Social Stratification. Cambridge, Cambridge University Press, 1968. P. 25–61.

[26] См.: *Runciman W.G.* How Many Classes Are There in Contemporary British Society? // Sociology. August 1990. Vol. 24, No 3. P. 380.

[27] См.: *Runciman W.G.* Towards a Theory of Social Stratification / *Parkin F.* (*ed.*) The Social Analysis of Class Structure. P. 62–63.

[28] «Класс обозначает конфликтные группы, которые возникают в результате дифференцированного распределения авторитета в императивно координированных ассоциациях» (*Dahrendorf R.* Class and Class Conflict in Industrial Society. London. Routledge and Kegan Paul, 1959. P. 204).

Проводя классовые различия, сторонники веберианской методологии уделяют особое внимание *классам как траекториям* социального движения[29]. «Траекторный» подход используется, в частности, «новой кэмбриджской группой» в лице Р. Блэкберна, К. Прэнди и А. Стюарта. Они выбирают профессию как традиционный исходный элемент стратификационного членения, но определяют таковую с учетом характерной для нее внутрипрофессиональной траектории (например, рядовые клерки по многим показателям их нынешнего положения ниже квалифицированных рабочих, тем не менее они, клерки, выше с точки зрения перспектив социального продвижения)[30].

Отказ от прямолинейных классовых схем требуется, в частности, при анализе таких «*стесненных групп*», как «мелкая буржуазия», например, владельцы небольших магазинов (small shopkeepers). Это на редкость «неудобный» слой. Подобно буржуазии, лавочники владеют собственностью и привлекают (хотя и в крайне ограниченных размерах) наемный труд. По своей независимости и организации трудового процесса они близки к ремесленникам; по доходам и обеспеченности предметами длительного пользования — к квалифицированным специалистам. Но при всем том работать собственными руками они вынуждены не меньше, чем рабочий класс. По уровню образования они близки нижним социальным слоям, а по политическим пристрастиям — скорее верхним[31].

В результате эмпирических исследований (Д. Локвуда — на примере клерков, Дж. Голдторпа и его коллег — на примере преуспевающих рабочих, Х. Ньюби с его коллегами — на примере фермеров) было показано, как положение любой социальной группы раскрывается через характеристику их рыночной, трудовой и статусной ситуации[32].

---

[29] «Попытки исследовать проблемы образования классов и классового действия, не принимая во внимание степени классовой мобильности, подобные тем, что предпринимаются марксистами-структуралистами, имеют невеликую ценность» (*Goldtorpe J.H.* Social Mobility and Class Formation: On the Renewal of a Tradition in Sociological Enquiry». ISA Research Committee on Social Stratification and Mobility. Amsterdam, 1983. P. 20).

[30] См.: *Stewart A., Prandy K., Blackburn R.M.* Social Stratification and Occupations. London, Macmillan, 1980. P. 153, 197–198.

[31] См.: *Bechhofer F.* et al. The Petits Bourgeois in the Class Structure: The Case of the Small Shopkeepers / *Parkin F.* (*ed.*) The Social Analysis of Class Structure. P. 122; *Bechhofer F., Elliot B.* (*ed.*) The Petite Bourgeoisie: Comparative Studies of the Uneasy Stratum. London, Macmillan, 1981.

[32] См.: *Lockwood D.* The Blackcoated Worker: A Study in Class Consciousness. London, Allen and Unwin, 1958; *Goldthorpe J., Lockwood D., Bechhofer F., Platt J.* The Affluent Worker in the Class Structure. Cambridge, Cambridge University Press, 1969; *Newby H., Bell C., Rose D., Saunders P.* Property, Paternalism and Power: Class and Control in Rural England. London, Hutchinson, 1978.

Интересно посмотреть, как проявляются методологические пристрастия в выборе исследовательского объекта. Если неомарксистов более всего заботят судьбы рабочего класса и прочих нижних слоев, то внимание неовеберианцев приковывается к разного рода «срединным», «промежуточным» группам. Именно на примере таких групп, очевидно, и можно показать, что только рассмотрение совокупности ситуационных характеристик (рыночных и трудовых, социальных и политических), дополняемое анализом укорененных ценностей и устойчивых экспектаций, может служить основой для выделения социальных слоев и страт с присущей им спецификой идеологии, хозяйственного поведения и политических установок.

Заключение. Неовеберианцы в целом противостоят сразу двум структуралистским подходам — марксистскому, выстраивающему жесткие позиционные структуры, и либеральному, акцентирующему проблемы нормативного регулирования. Вместе с марксистами веберианцы оказываются в конфликте с функционализмом своим конкретно-историческом подходом, вниманием к властным основам отношений, выделением дискретных экономических классов. Объединяет же их с функционалистами против марксистов осознание принципиальной важности статусных различий и социальной мобильности. В то же время в своем стремлении к монизму марксисты и функционалисты предлагают более стройные логически и более влиятельные в идеологическом отношении модели социального порядка.

У марксистов, напомним, традиционная схема выглядела так: отношение двух основных классов образует основную ось; прочие слои тяготеют к тому или другому полюсу. Функционалистами конструируются более или менее длинные непрерывные шкалы социально-профессиональных позиций, обладающих различным престижем. А у веберианцев появляется множество относительно самостоятельных иерархий. И каждая социальная группа занимает сложные, комбинированные классовые и статусные позиции.

К сожалению, приходится оставить за пределами данной книги новейшие подходы к стратификационным исследованиям. Ограничимся здесь лишь перечислением тех аспектов, на которых сосредоточен основной интерес:

- сегментация рынка труда и группы занятых;
- дифференциация домашней и жилищной собственности;
- различия потребительских ориентаций и стилей жизни;

- этническая и гендерная дискриминация в социально-экономической сфере;
- стратифицирующая роль социальной политики государства[33].

Итак, позиции в социальной структуре — это не просто «ограниченный ресурс», влияющий на уровень производительности, и не только рамка, ограничивающая выбор индивида, но и способ получения привилегий (или, говоря экономическим языком, рентных вознаграждений), не зависящих от деловых качеств, затраченных трудовых усилий или вложенного капитала[34]. В целом же принадлежность человека к различным социальным группам является важной самостоятельной характеристикой, определяющей многие аспекты его хозяйственного поведения.

---

[33] Подробнее см.: *Радаев В.В., Шкаратан О.И.* Социальная стратификация. 2-е изд. М.: Аспект Пресс, 1996. Гл. 6.

[34] См.: *Sorensen A.* The Structural Basis of Social Inequality // American Journal of Sociology. March 1996. Vol. 101, No. 5 P. 1333–1336.

VIII ЧЕЛОВЕК В МИРЕ ХОЗЯЙСТВА

«Прогресс состоит не в том, чтобы все идти в одном направлении, а в том, чтобы все поле, составляющее поприще исторической деятельности человечества, исходить в разных направлениях»

***Н.Я. Данилевский*, «Россия и Европа»**

Лекция 17. МИР ХОЗЯЙСТВА: МОДЕЛИ ОДНОЛИНЕЙНОГО РАЗВИТИЯ

Экономика и общество связаны множеством прочных нитей. Базируясь на широком основании культурных, властных и других социальных отношений, экономика выступает, таким образом, как мир хозяйства. И темой следующих двух лекций выступают принципиальные схемы рассмотрения хозяйства и общества в общеисторической перспективе. Мы увидим, как ставились проблемы общей периодизации социально-экономического развития.

Социология истории хозяйства. Каким бы конкретным вопросом не занимался исследователь, не важно, экономист или социолог, он волей-неволей всегда исходит из неких концептуальных предположений о том, что представляет собой исследуемый мир хозяйства, какое место занимает он в историческом процессе. Называем мы общество «капиталистическим» или «социалистическим», «развитым» или «развивающимся», за каждым из этих понятий скрывается сложный комплекс методологических предпосылок и теоретических традиций. Причем, эти традиции могут расходиться между собой очень сильно. В результате различные представления о человеке становятся частью общих социетальных схем.

Российский кризис второй половины 80-х годов захватил не только экономическую и политическую сферы, он стал также кризисом мировоззрения и идеологии, затронувшим большую часть нашего интеллектуального сообщества и связанным с отвержением «единоначалия» ортодоксальных марксистских формул. Коммунизм к этому времени уже успел превратиться в тощую абстракцию. Но вера в дальнейшее (возможно, бесконечное) совершенствование социализма еще совсем недавно была достаточно крепкой

и почти всеобщей. Отказ от этой веры для многих стал началом эпохи безвременья. Сегодня, чтобы выработать свое собственное понимание макропроцессов, нелишне познакомиться с основными идеями, объясняющими характер социальной динамики и логику трансформации хозяйственных систем.

Нашим предметом, таким образом, будет не мир хозяйства как таковой, а серия альтернатив, по-разному представляющих его развитие. Мы смотрим на мир хозяйства с позиций человека, которому открывается многообразие картин, и который поставлен перед выбором между их различными интерпретациями. Речь, следовательно, идет не об истории хозяйства, а о подходе, который условно можно назвать *социологией истории хозяйства*. Это специфическое обобщение, построенное на вторичном анализе экономико-исторических и историко-философских мирохозяйственных схем[1].

Ниже предлагаются краткие описания классических и некоторых новых взглядов на указанный предмет. При этом будут выбраны те направления, которые, на наш взгляд, в большей или меньшей степени способны оказать (или уже оказывают) свое воздействие на мировоззрение современного российского человека. Мы будем рассматривать их не в хронологической, а в достаточно сложной логической последовательности — как направление возможного переоформления такого мировоззрения, способ многоступенчатой реконструкции идеи. В данной лекции мы постараемся описать ряд моделей однолинейной эволюции, а в следующей лекции перейдем к моделям параллельного и циклического развития[2].

Для экономистов названная проблема редко становится предметом непосредственного изучения. Они, как правило, интересуются краткосрочной и среднесрочной перспективами, изучая конъюнктурные колебания, связанные с нарушением и восстановлением рыночного равновесия. Попытки периодизации связываются ими в первую очередь с вычислением длины и характера конъюнктурных волн разной протяженности. Так, известны короткий 40-недельный «цикл Китчина» и «цикл Жюглара» длиною 7–11 лет; 15–20-летний «строительный цикл» С. Кузнеца и полувековые вол-

---

[1] Мы пытаемся объединить историю и социологию хозяйства, задача которых, по утверждению М. Вебера, состоит в том, чтобы «установить обусловленность экономических процессов и хозяйственных форм социальными явлениями в зависимости от различных их видов и стадий развития» (*Вебер М.* Избр. произв. М.: Прогресс, 1990. С. 598).

[2] Пример описания эволюционных и циклических подходов в социологической теории, см.: *Штомпка П.* Социология социальных изменений. М.: Аспект Пресс, 1996. Ч. 2.

ны Н.Д. Кондратьева[3]. В большинстве случаев экономисты пытаются раскрыть эндогенные механизмы разворачивания данных циклов, т.е. выводят их движущие силы из самой экономической сферы, будь то перенакопление капитала и динамика нормы прибыли у марксистов или пучки инноваций у Й. Шумпетера и его последователей. Социальным и политическим условиям ими отводится роль «надстройки», внешних факторов или следствий изменяющейся экономической конъюнктуры[4].

Параллельно развиваются теории социальных и политических «конъюнктурных» колебаний. Вспомним «циркуляцию элит», которой В. Парето придавал характер универсального исторического закона, лежащего в основе социальных изменений[5]. Или выводы П.А. Сорокина о существовании ненаправленных колебаний (флуктуаций) экономической, политической и профессиональной стратификации и мобильности, хотя и без их регулярной периодичности[6]. Иногда пытаются исчислить и длину социально-политических волн. Например, не единичны попытки представить историю России и других стран как циклическую смену периодов реформ и антиреформ.

Мы оставляем в стороне всевозможные конъюнктурные волны и обратимся к проблеме более крупных сдвигов, связанных с изменением природы экономического, социального и политического строя. Речь идет не только о большей временно́й протяженности, но и о качественном характере изменений. Проблема периодизации развития была поставлена в Новое время, до наступления которого рисовались лишь картины «мира пребывающего», мира вне всяких стадий и этапов. Тогда же был выделен и мир хозяйства как особая сфера отношений.

---

[3] В советской политической экономии за базу принимался в среднем десятилетний промышленный цикл, ибо существование именно этого цикла обосновывалось К. Марксом в его теории периодических кризисов (см., напр.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 22, 33–34, 464; Т. 24. С. 207–208). Обзор разных подходов к теории длинных волн с марксистских позиций см.: *Меньшиков С.М., Клименко Л.А.* Длинные волны в экономике. М.: Международные отношения, 1989.

[4] Например, наш соотечественник Н.Д. Кондратьев увязывает социальные потрясения (революции, войны) с повышательными волнами больших циклов. На последние приходится, по его мнению, наибольшее количество таких потрясений, они возникают из самого напряжения хозяйственной жизни (см.: *Кондратьев Н.Д.* Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989. С. 203, 205, 210–211).

[5] См.: *Pareto V.* Elites and Their Circulation / *Heller C.S.* (*ed.*) Structured Social Inequality: A Reader in Comparative Social Stratification. N.Y., Macmillan, 1969. P. 38.

[6] См.: *Сорокин П.* Социальная стратификация и мобильность / *Сорокин П.* Человек, цивилизация, общество. М.: Политиздат, 1992. С. 333–334, 352, 372, 380–381, 392.

Марксистская теория. Начнем с марксизма ввиду той основополагающей роли, которую он сыграл в формировании советского понимания общеисторической перспективы. В марксистских терминах дело обстоит следующим образом.

1. В основе любого общественного устройства лежат производственные отношения, которые составляют «базис» данного общества. Их ядро составляют отношения собственности на средства производства (в первую очередь на средства труда). Все прочие отношения (идеологические, политические, нравственные, культурные) образуют «надстройку» над базисом. Специфическая система производственных отношений образует основу «общественно-экономической формации»[7].

2. В общем и целом формы производственных отношений соответствуют уровню и характеру производительных сил. Существует объективный общеисторический закон соответствия производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил.

3. Общественное развитие и смена формаций происходят так. Развитие производительных сил осуществляется как естественно-исторический процесс в результате технических и организационных усовершенствований. На первых этапах существования общественно-экономических формаций конкретно-историческая система производственных отношений стимулирует это развитие. Но с определенного момента она начинает тормозить его. Одновременно в среде эксплуатирующих и эксплуатируемых классов формируются новые социальные силы, заинтересованные в изменении существующих производственных отношений. Они вступают в классовую борьбу, кульминацией которой становится социальная революция. Последняя способствует разрешению назревших противоречий в процессе смены одной общественно-экономической формации другой, более прогрессивной.

4. Всего выделяется пять последовательно сменяющих друг друга общественно-экономических формаций с присущими им способами производства и трудовыми отношениями: первобытнообщинная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая и коммунистическая (иногда к ним добавляют азиатский способ производства). Утвердившийся к XIX в. капитализм, терзаемый периодическими кризисами, вступает в фазу общего кризиса. Совре-

---

[7] «Возьмите определенную ступень развития производства, общения и потребления, и вы получите определенный общественный строй, определенную организацию семьи, сословий или классов» (*Маркс К.* Письмо П.В. Анненкову, 28 декабря 1846 г. / *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 27. С. 402).

менный мир хозяйства с этой точки зрения находится в стадии глобального перехода от капитализма к коммунизму, в рамках которой социализм выполняет роль его первой начальной фазы[8].

Подведем итоги. Первое: развитие хозяйства и общества в марксистском истолковании выступает как естественно-исторический процесс, подчиненный действию объективных общеисторических законов. Второе: этот процесс имеет прогрессивный характер с технической, экономической, социальной и политической точек зрения. Каждая последующая стадия развития хозяйства и общества оказывается выше предыдущей. Причем, основными критериями прогрессивности служат социально-экономические критерии. И третье: эта прогрессивная эволюция однолинейна. Будь то Северо-Западная Африка или Юго-Восточная Азия, все народы вовлекаются в универсальный эволюционный процесс и — самое большее — могут «перешагивать» с посторонней помощью через отдельные ступени в своем развитии[9]. Эта схема известна любому советскому человеку, получившему образование до середины 80-х годов. Альтернативные подходы оставались неизвестны или подавались в сугубо критическом ключе. Идеологический кризис заставил углубиться в поиски новых принципиальных объяснений[10].

Теории постиндустриального общества. Среди первых альтернатив оказались «буржуазные» концепции постиндустриального общества, предлагавшие выделять в истории общества три последовательных стадии — традиционное, индустриальное и постиндустриальное общества. Классический образец такой трехстадиальной концепции представил Д. Белл[11]. К первому — *традиционному* — типу общества, возникшему в процессе аграрной революции в эпоху неолита, он относит все докапиталистические системы. Это общество, в котором основными производственными ресурсами является земля и природное сырье, а вся хозяйственная жизнь привязана к земле и является своеобразной игрой с силами

---

[8] См., напр.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Немецкая идеология / *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 3, С. 19–26; *Маркс К.* К критике политической экономии / *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 13. С. 6–7.

[9] Основное внимание марксистов двадцатого столетия было сосредоточено уже на периодизации стадий и этапов внутри отдельных формаций: капитализм эпохи свободной конкуренции — монополистический капитализм — государственно-монополистический капитализм; или переходный период — социализм — развитой социализм, и т.п.

[10] Критический анализ формационного подхода см., напр.: *Чешков М.* Понимание целостного мира: в поисках нетрадиционной парадигмы // Мировая экономика и международные отношения, 1990, № 5. С. 33–48.

[11] См.: *Bell D.* The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting. London, Heinemann, 1974.

природы. Технология примитивна, производство основано, главным образом, на ручном труде. Работники чаще всего находятся в личной внеэкономической зависимости от субъекта, владеющего собственностью (в первую очередь, на землю).

Помимо аграрного сектора в традиционном доиндустриальном хозяйстве развиваются добыча металлов, рыболовство, простейшая лесообработка, т.е. отрасли, привязанные к природному сырью. Продукт производится небольшими партиями, в основном для собственных нужд замкнутых натуральных хозяйств или для малых локальных рынков. В хозяйственной деятельности люди опираются на привычку, традицию, на «здравый смысл», на передаваемый из поколения в поколение опыт. Общество состоит из множества относительно изолированных локальных структур. Основная часть населения проживает вне городов. Образование и культура являются уделом тонкого слоя элиты.

Вторая стадия — *индустриальное общество* — наступает с развитием капитализма. Исходным ресурсом здесь становятся материалы, уже обработанные человеческими руками. На передний план выходит крупное машинное производство, вытесняющее ручной труд и колоссально повышающее производительность труда. Осуществляется массовая пролетаризация населения, в процессе которой работники получают личную свободу, превращаясь в наемных рабочих, лишенных средств производства. Фигура средневекового квалифицированного ремесленника оттесняется «частичным» специализированным работником, выполняющим с помощью машин набор стандартных операций.

Интенсивно развиваются обрабатывающая промышленность и банковское дело. Господствующими силами хозяйственной жизни являются промышленный и финансовый капитал. Производство продукции приобретает массовый и стандартизованный характер. Оно имеет преимущественно товарный характер, ориентировано на рынок. Последний, разрастаясь, выходит за национальные границы, способствуя формированию системы мирового хозяйства. В хозяйственной деятельности люди все меньше ориентируются на традицию, все больше полагаются на эксперимент, на эмпирику, используют метод проб и ошибок. Укрепляется общая ориентация на экономический рост, экономическую экспансию.

Формируется система национальных государств, в недрах которых вырастает гражданское общество как сеть свободных ассоциаций, выражающих и защищающих интересы своих членов. Общинные связи заменяются гражданскими. Наблюдается быстрая урбанизация населения. Всеобщий характер приобретает система сначала начального, а затем и среднего образования. Массовое

производство стимулирует стандартизацию потребления и формирование «массовой культуры».

В середине XX столетия развитые западные общества начинают переходить к третьей стадии — *постиндустриальному обществу*[12]. Основными ресурсами в этом обществе становятся человеческое знание и информация. Бурными темпами развивается производство, основанное на новейших микроэлектронных и компьютерных технологиях, позволяющих создавать, хранить и обрабатывать гигантские массивы данных. Революция в системе коммуникаций приводит к тому, что интернационализация хозяйственных связей перерастает в их глобализацию.

Сильно изменяется структура хозяйства. Объем производства и численность занятых в традиционных отраслях обрабатывающей промышленности падает в относительном, а иногда и в абсолютном выражении. Абсолютно сокращаются масштабы производства в добывающих отраслях, металлургии и сельском хозяйстве. В свою очередь, опережающими темпами растет сфера услуг, в которой занято уже более половины работающего населения (постиндустриальное общество называют также обществом услуг). Развиваются как производственные (финансовые, банковские, страховые, торговые, научно-консультационные, программные), так и непроизводственные услуги (наука, образование, здравоохранение, культура, туризм). Деиндустриализация сопровождается также «дезурбанизацией» населения. Начинается обратный отток жителей из крупных городов, их рассредоточение в пригородах и сельской местности.

Тейлористские способы организации труда заменяются формами более гибкой занятости. Индустриальный конфликт если и не исчезает вовсе, то затихает. Уменьшается численность промышленного пролетариата. Соответственно возрастает удельный вес специалистов с высшим образованием. Значение собственности на материально-вещественные факторы заметно снижается, хотя и сохраняет определенную роль. Ключевые позиции теперь занимают группы, владеющие ключевыми ресурсами — собственностью на информацию и «человеческим капиталом», или освоенным знанием. В своих хозяйственных действиях люди в большей степени ориентируются на работу со структурами знания и сигнальны-

---

[12] Постиндустриальное общество имеет множество наименований. Его называют также «надиндустриальным» (Р. Арон), «информационным» (Д. Лион), «электронным» (М. Морисима), «программируемым» (А. Турен), «цивилизацией третьей волны» (О. Тоффлер), «обществом риска» (У. Бек), «обществом постмодерна» (Ж. Лиотар).

ми системами, обработку и интерпретацию информации, все более опираются на научное прогнозирование[13].

Итак, традиционное общество внутренне статично и развивается за счет внешних толчков — угрозы завоевания или изменения природных условий. В индустриальном обществе начинает работать «внутренний мотор». Появляются стимулы к развитию, которые заключены в недрах самого производства. Зарождается особый предпринимательский дух, подталкивающий к непрерывному движению. Это движение продолжается и в постиндустриальном обществе, но двигателем здесь становится познавательно-теоретический процесс. На передний план выдвигаются наука и культура, а центром общественной жизни становятся университеты. Уходящий естественный мир, коим правят рок и случай, сменяет, по Д. Беллу, технический мир, определяемый рациональностью и прогрессом, а ему на смену приходит социальный мир, где основным способом идентификации людей, вместо религии и труда, становится культура.

У Д. Белла описанное постиндустриальное общество выглядит довольно гармонично, но есть и его более «конфликтные» трактовки. По мнению А. Турена, например, этот конфликт вырастает уже не из экономической эксплуатации, как раньше, а из отчуждения, вызываемого технократизмом данного общества, — отчуждения, производимого современными техниками социокультурного манипулирования сознанием людей[14]. А. Турен считает, что основная черта современного (особенно тоталитарного) общества заключается в централизованном контроле за информацией. Те, кто способен манипулировать информацией, навязывать свои представления, осуществляет и свое господство над массами, в том числе и в процессе производства. Разворачивается не «классовая борьба» в традиционном смысле, а борьба между группами за особое по-

---

[13] «Таким образом, доиндустриальное общество по своему «замыслу» выступает «игрой против сил природы»: оно черпает ресурсы из добывающих отраслей и подвержено законам снижающегося плодородия и низкой производительности; «замысел» индустриального общества состоит в игре против искусственной природы, в центре которой находятся отношения человека и машины и которая поглощает энергию, чтобы трансформировать естественную среду в среду техническую; постиндустриальное же общество в своем «замысле» становится «игрой между людьми», где наряду с машинными технологиями вырастают интеллектуальные технологии, базирующиеся на информации» (*Bell D.* Op. cit. P. 116).

[14] «Мы живем в обществе отчуждения не потому, что оно доводит людей до нищеты, и не потому, что оно навязывает полицейские порядки, а потому, что оно соблазняет, манипулирует, понуждает к конформизму» (*Touraine A.* The Post-Industrial Society. Tomorrow's Social History: Classes, Conflicts and Culture in the Programmed Society. N.Y., Random House, 1971. P. 9).

нимание социальных и экономических процессов, за наилучшую интерпретацию значений происходящего.

Концепция «дезорганизованного капитализма». Особое место в описании социально-экономической эволюции занимают интерпретации постмодернистского толка. Примером могут служить работы С. Лэша и Дж. Урри, представляющие следующую картину. Сменяющий в процессе эволюции традиционное общество «либеральный капитализм», в свою очередь, перерастает в «организованное капиталистическое общество». Происходит крупномасштабная концентрация и централизация капитала. Возникают крупные корпорации со сложными бюрократическими иерархиями. Эти корпорации выходят на транснациональный и межнациональный уровни, организуя мирохозяйственное пространство.

В рамках крупного промышленного производства сосредоточиваются большие и организованные массы рабочего класса. Наряду с объединениями предпринимателей, вырастают отраслевые, региональные, а затем и общенациональные объединения рабочих.

Вновь усиливаются организующая роль государства и степень его вмешательства в экономику. Создаются развитые системы социальной защиты (welfare state). При этом неизбежно увеличивается и влияние бюрократических систем. Еще одним свидетельством организованности капитализма являет быстро растущая урбанизация населения, образование крупных мегаполисов.

На мировоззренческом, культурном уровне утверждаются господство рационалистического видения мира, всеобщая вера во всемогущество науки и структурированного научного знания. На базе национальных государств формируются мобилизующие националистические идеологии.

С середины столетия в ведущих западных странах, по мнению С. Лэша и Дж. Урри, начинается переход к стадии дезорганизованного капитализма («disorganized capitalism») с постепенным размыванием всевозможных структурных рамок[15]. Наблюдается разукрупнение капитала, уменьшаются средние размеры предприятий. Сокращается численность рабочего класса. Общество классовой борьбы сменяется более сложной стратификационной системой, где главную роль играет уровень образования и где возрастает значение индивидуальных достижений человека. Снижается роль крупных городов.

Ученые считают, что политические партии утрачивают свой классовый характер. Борьба профсоюзов с нанимателями все больше

---

[15] См.: *Lash S., Urry J.* The End of Organised Capitalism. Cambridge, Polity Press, 1987. P. 1–16. См. также: *Offe C.* Disorganized Capitalism. Oxford, Polity Press, 1985.

переходит с национального и регионального уровней на уровень отдельных фирм.

Ослабляется контроль национальных государств за национальными рынками. Наблюдается кризис структур государства благосостояния. У стран, бывших бесспорными экономическими лидерами, появляются активные конкуренты из стран Третьего мира. Хозяйственно-политическая гегемония замещается сложным балансом множественных сил.

Происходит отказ от научной рационализации и веры в прогресс. Постмодернизм объявляет конец рационалистической науки и традиционного искусства, конец всех идеологий и классовой борьбы, конец государства благосостояния и т.п. Нарастают плюрализация и фрагментация культуры, распадаются ее традиционные направления, происходит смешение элитной и массовой культуры[16]. Так что речь идет о дезорганизации не только капитализма, но и вообще всей культурной среды, что не может не оказывать своего воздействия и на характер производства[17].

Концепции постиндустриального общества или «экономики знаков и пространства» принципиально отличаются от марксистского формационного подхода, также как и от широко известных у нас с советского времени теории стадий экономического роста У. Ростоу или технократических построений Дж. Гэлбрейта: в них наблюдается последовательный сдвиг от экономического и технико-организационного детерминизма к анализу широкого круга социокультурных факторов, лежащих в основе трансформации хозяйственных систем и периодизации общественного развития в целом, делается упор на роль знания и структур, связанных с его освоением[18]. Более того, речь идет о «дедифференциации эконо-

---

[16] Постмодернизм провозглашает разрушение всех регулярных связей в области культуры. Фиксирует отказ от оригинальности и деперсонализацию творчества, превращающегося в игру мертвыми, прошлыми, застывшими культурами. Сегодняшний творец берет всевозможные готовые стили и формы, произвольно перемешивает их, складывая в нарочито пестрые картины, которые тут же разрушает ради создания нового коллажа. Он становится имитатором, не поддающимся ничьему особому влиянию. Отказываясь от всякой глубины, четкой последовательности и закономерности, он свободно скользит по поверхности, охватывая одновременно как можно больше разных плоскостей.

[17] «Дезорганизованный капитализм дезорганизует буквально все. Ничто не фиксировано, не предзадано и не точно; все покоится на расширившемся знании и информации, на институционализированной рефлексивности» (*Lash S., Urry J.* Economies of Signs and Space. London, Sage, 1994. P. 10–11).

[18] «Бесспорно, новая роль, приписываемая знанию есть кульминационный момент и точка пересечения для всех теоретиков пост-индустриализма, связывающая мыслителей Востока и Запада, Правых и Левых» (*Kumar K.* Prophecy and Progress: The Sociology of Industrial and Post-Industrial Society. N.Y., Penguin Books, 1981. P. 221).

мики и культуры», отношения между которыми не могут более рассматриваться как отношения замкнутой системы и внешней среды. Происходит превращение экономики в производство и потребление культурных артефактов, а культуры — в сферу деловых услуг[19].

Теории модернизации. Еще одним примером универсально-линейного видения истории служат теории модернизации, обретшие немалую популярность в 50–60-х годах. Сегодня они продолжают воспроизводиться, в том числе и у нас, в виде концепций «запоздалой» или «догоняющей» модернизации. В соответствии с их логикой существует наиболее продвинутая западная индустриальная (а ныне постиндустриальная) цивилизация, ее достижения распространяются на менее развитые народы, которые постепенно приобщаются к ее более высоким образцам. Достигается это в результате силового давления и экспансии, а также путем массового экспорта торговых, политических, культурных форм, или естественно и добровольно, когда менее развитые народы сами легко поддаются такому влиянию просто в силу привлекательности «плодов» зрелых цивилизаций. Последнему способствует всеобщая глобализация связей, достигнутая с помощью средств массовой коммуникации. Телевидение, радио и газеты, проникнув в самые отдаленные «медвежьи углы», позволяют, не выходя из дома, узнавать то, что происходит во всех частях света. В результате наблюдается процесс всеобщей эволюции в лоно мировой западной цивилизации[20].

В числе модернизационных идеалов Г. Мюрдаль выделяет следующие:

- развитие рационалистической науки и планирования, рост образования;
- быстрое экономическое развитие и рост производительности;
- национальная консолидация и отстаивание национальной независимости;
- развитие политической демократии (всеобщие избирательные права, местное самоуправление);
- индивидуализация и рационализация поведения с соответствующими сдвигами в национальной культуре.

---

[19] См.: *Lash S., Urry J.* Economies of Signs and Space. P. 8, 64, 109.

[20] Подробнее о теориях модернизации см., напр.: *Старостин Б.С.* Социальное обновление: схемы и реальность (критический анализ буржуазных концепций модернизации развивающихся стран). М.: Политиздат, 1989.

Подчеркивая «европоцентричность» указанных идеалов, Г. Мюрдаль указывает на то, что зачастую они оформляются в рамках идеологии довольно узкой интеллектуальной и политической элиты, становящейся проводником новообразований[21]. Большая же часть населения в странах Третьего мира так и остается не затронутой духом модернизации.

Теории модернизации подвергались основательной критике, в том числе за игнорирование специфики «развивающихся» стран (уже в самом термине «развивающиеся» заложен специфический смысл: они находятся ниже на шкале развития, но стремятся подняться вверх). Обнаружено немало примеров того, как плоды цивилизации осваивались без коренного изменения внутренних структур общества и развития не по западному пути (к хрестоматийному примеру Японии сегодня добавилось множество других). Обращалось внимание на весьма поверхностное усвоение хозяйственных и культурных образцов, на так называемую *модернизацию без развития*[22]. По сути теории модернизации рисуют глобальный поток, в который затягивается все окружающее, и это поглощение — вопрос лишь времени и сравнительных потерь.

Теории конвергенции. Любые модели однолинейного развития скрыто или явно несут в себе идеи конвергенции, не важно коммунистического или либерального толка, предрекают они унификацию материальных условий существования или воплощение абсолютной идеи. Пример конвергенции первого рода представлен в концепции техноструктуры Дж. Гэлбрейта, предсказывающей наступление господства корпоративного планирования во всех хозяйственных системах[23]. Примером второго рода может служить позиция Ф. Фукуямы, объявившего ни больше, ни меньше как «конец истории». Ее также можно считать радикальным выраже-

---

[21] «Модернизационные идеалы... были адаптированы и оформлены интеллектуальной элитой, которая попыталась распространить их среди всего населения» (*Myrdal G.* Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations. Vol. I. N.Y., Pantheon, 1968. P. 73).

[22] См.: *Jacobs N.* Modernization Without Development: Thailand as an Asian Case Study. N.Y., 1971. В данном случае уместно сослаться на вывод Э. Дюркгейма: «Не нужно судить о месте, занимаемом обществом на социальной лестнице, по состоянию его цивилизации, особенно экономической, ибо последняя может быть только подражанием, копией и скрывать социальную структуру низшего вида» (*Дюркгейм Э.* О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991. С. 264).

[23] «Происходит широкая конвергенция различных индустриальных систем. Требования, диктуемые техникой и организацией производства, а не идеологические символы — вот что определяет облик экономического общества» (*Гэлбрейт Дж.* Новое индустриальное общество М.: Прогресс, 1969. С. 41).

нием однолинейного эволюционизма, в какой-то мере даже его кульминационным пунктом[24].

Ф. Фукуяма понимает историю прежде всего как смену разных идеологий, пронизывающих поры общественной жизни. Вершиной же творения он провозглашает либеральную идеологию, появление которой, по его мнению, и становится концом истории, ибо ничего более совершенного создать уже невозможно. Дело облегчается крахом единственного сильного противника либерализма — коммунистической идеологии, провалившейся, как утверждает Ф. Фукуяма, полностью и окончательно на всех фронтах. Грядут, таким образом, тотальная идеологическая конвергенция и всеобщее торжество Либерализма на Земном шаре.

Это стремление к универсальному состоянию роднит либералов и социалистов[25]. Под воздействием критики теории неомодернизации и неоконвергенции разных общественно-экономических укладов в наше время вплотную подходят к отрицанию своих исходных постулатов[26].

Заключение. Что объединяет, на наш взгляд, все изложенные картины? Во-первых, перед нами выраженная *стадиальность* развития хозяйства и общества, идет ли речь о десяти эпохах Ж. Кондорсе или пяти формациях К. Маркса, трех стадиях У. Ростоу или трех обществах Д. Белла. Во-вторых, за стадиальной эволюцией, зримо или незримо, стоит идея общего *прогресса* (даже конец прогресса в случае с постмодернизмом тоже выступает как своего рода прогресс, «сверхмодернизация современности»). В-третьих, более явно, будь то марксизм, пост-марксизм или анти-марксизм, эволюционному процессу придаются черты *универсальности*. В следующей же лекции мы обратимся к моделям параллельного и циклического развития.

Лекция 18. МИР ХОЗЯЙСТВА: МОДЕЛИ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО И ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В предыдущей лекции мы рассмотрели концепции, отражающие различные варианты линейной эволюции хозяйства и общества. Однако они не исчерпывают всех подходов к нашей проблеме. Реак-

---

[24] См.: *Фукуяма Ф.* Конец истории? // Вопросы философии, 1990, № 3. С. 134–148.

[25] О внутреннем родстве либеральной и социалистической идеологий см.: *Радаев В.В.* В борьбе двух утопий // Вопросы философии, 1992. № 4.

[26] «И теория модернизации, и теория конвергенции по праву считаются последним словом эволюционистского направления» (*Штомпка П.* Указ. соч. С. 172).

цией на эти концепции стали модели, противостоящие прогрессистскому эволюционизму. Им и посвящена данная лекция.

Внесистемные формы хозяйства. Множество явлений в принципе не укладывается в схемы однолинейного развития. Мощный критический аргумент выдвигают хозяйственные уклады, которые, «законсервировавшись», существуют столетиями, а иногда и тысячелетиями, переживая все экономические стадии и политические режимы, подвергаясь довольно поверхностным изменениям. Эти уклады не назовешь ни «капиталистическими», ни «социалистическими». Чаще их относят к числу «патриархальных», «архаичных».

О существовании множества таких «внесистемных» форм хозяйства писал еще в начале века А.В. Чаянов, призывавший для каждого уклада создавать свою «частную политическую экономию»[1]. Ярким примером в данном отношении служат крестьянские хозяйства, вообще семейное и домашнее производство. Большинство исследователей и политиков сплошь и рядом игнорируют проблемы подобных хозяйственных форм. Все, как правило, поглощены перспективами глобального развития, борьбой крупных, лидирующих хозяйственных укладов. Эти же формы «эксполярны», они находятся вне основных полюсов (социализм-капитализм, план-рынок), где-то сбоку от основной оси, как бы на «обочине прогресса». Принято считать, например, что традиционное крестьянское хозяйство обречено на постепенное отмирание. Однако время идет, но оно все никак не отмирает, а в ряде отношений даже оказывается по-своему эффективным[2].

Итак, прогресс хозяйства уже не связывается однозначно с его растущим обобществлением. Напротив, в наше время даже совершаются попытки «выворачивания» подобного прогресса: наилучшими во всех отношениях объявляются вовсе не крупные, а малые формы хозяйственной организации (заметим, А.В. Чаянову подобные взгляды не были присущи). Очарованность малыми хозяйственными формами воплотилась в знаменитом лозунге Э. Шумахера: «Малое — прекрасно»[3].

---

[1] «Будущее экономической науки, — сделал вывод А.В. Чаянов, — состоит не в создании одной-единственной универсальной теории экономической жизни народа, а в разработке ряда теоретических систем, соответствующих как еще существующим, так и ушедшим в прошлое социально-экономическим укладам и исследующих формы их существования и эволюции» (*Чаянов А.В.* К вопросу теории некапиталистических систем хозяйства / *Чаянов А.В.* Крестьянское хозяйство (Избр. труды). М.: Экономика, 1989. С. 143).

[2] «"Маргинальные формы"... не сокращаются, фактически масштабы экономической деятельности, осуществляемой вне доминирующих систем и соответствующей политэкономической логики, все возрастают» (*Шанин Т.* Формы хозяйства вне систем // Вопросы философии, 1990. № 8. С. 110).

[3] См.: *Schumacher E.F.* Small is Beautiful. London, Blond and Briggs, 1975.

Двухлинейное развитие. Анализ «эксполярных» форм наталкивает нас на более важный и более общий вопрос: возможно, однолинейные модели общественно-экономического развития слишком упрощают дело? Логическим шагом к их пересмотру становится фиксирование параллелей в этом развитии, которое начинается с выделения двух цивилизационных ветвей — Западной и Восточной. Действительно, на древнем Востоке обнаружена масса явлений, не укладывающихся, скажем, в марксистскую «пятичленку». Не было там ни рабовладения как господствующего уклада, ни феодализма в западном понимании, а вместо это наблюдались какие-то особые гибридные формы, что позволило говорить о существовании иного строя — так называемого *азиатского способа производства,* или *азиатского деспотизма*[4]. В чем же заключались его принципиальные черты?[5]

1. Частная собственность на землю и прочие средства производства остается в неразвитом состоянии, господствует коллективная собственность в двух формах: собственность государства (господствующая форма) и собственность общин.

2. Распоряжение собственностью узурпировано властью и является функцией государственных чиновников. Соответственно, правовые и политические установления стоят выше всех экономических законов, а положение человека в бюрократической иерархии оказывается важнее его личного богатства. Именно его положение в иерархии открывает основной путь к личному богатству, обратное происходит намного реже. Мы не находим здесь характерных для Запада явно выраженных экономических классов. Социальной структуре более присущи черты сословного и кастового характера.

3. Главным экономическим субъектом выступает государство, постоянно играющее активную роль в регулировании всех базовых условий хозяйственной жизни. Оно же является основным субъ-

---

[4] В трудах К. Маркса и Ф. Энгельса содержались отдельные упоминания об «азиатском способе производства» (См., напр.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 9. С. 132–135, 222; Т. 13. С. 7; Т. 23. С. 89; Т. 25. Ч. 1. С. 366–367 и др.). Они стали поводом для целого ряда дискуссий, возникавших в нашей стране несколькими волнами — в 20-х, в конце 40-х, затем в 60-х годах. И каждый раз в конечном счете вопрос «разрешался» не в пользу концепции азиатского способа производства. Ибо в противном случае, во-первых, ставились под сомнение идеи марксистской пятичленки. А во-вторых, уж слишком много просматривалось сходств и аналогий между азиатским способом производства и социально-экономической системой стран реального социализма.

[5] «Азиатский», «восточный» — в данном случае, конечно, условно-исторические, а не географические наименования. Подобные типы хозяйства и общества существовали и в северной Африке, и в Латинской Америке.

ектом присвоения прибавочного продукта в форме «ренты-налога». Посредством чиновничьего аппарата государство осуществляет постоянный контроль за степенью имущественной дифференциации в обществе, «подправляя» положение через систему пожалований и конфискаций.

Классическим трудом в рамках данного направления считается книга «Восточный деспотизм» К. Витфогеля, посвященная, по его терминологии, «гидравлическим обществам». Кстати, он проводил параллели и с историей Советского Союза: не считая советский режим прямым восстановлением азиатского деспотизма, он рассматривал его как новую индустриальную версию указанного строя[6].

Модель матричного развития. Двухлинейное видение общественно-экономического развития можно считать серьезным шагом в сторону от традиционных эволюционных схем. Но оно тоже не лишено схематизма, ибо термином «восточная цивилизация» объединяется множество общественных систем с весьма различным хозяйственным, политическим, религиозным строем. Это буддистская Индия и конфуцианский Китай, синтоистская Япония и языческое Перу. Да и «западная цивилизация» весьма неоднородна, имеет подвижные границы.

В процессе исследования этих границ возникла модель матричного развития хозяйства и общества, развиваемая экономическим историком Ф.Броделем и социологом истории И. Уоллерстайном. Они взяли в качестве исходного объекта анализа не отдельные экономические и социальные структуры, а целостные социальные системы — так называемые *мир-экономики*, представляющие собой экономически интегрированные и относительно самодостаточные хозяйственные территории.

Современная мир-экономика, по И. Уоллерстайну, начала формироваться в Европе в XVI в. В отличие от древних мир-экономик, подвергавшихся дезинтеграции или вырождавшихся при имперском устройстве (Персия, Китай, Рим), европейская (или западная) мир-экономика — это экономическая общность, складывающаяся поверх границ политических империй и национальных государств. Ее базой является капиталистический способ производства, а границы определены структурой торговых связей (в первую очередь, торговлей товарами повседневного спроса), позволяющей говорить об известной экономической самодостаточности по отношению к смежным территориям и прочим мир-экономикам.

---

[6] См.: *Wittfogel K.* Oriental Despotism: A Comparative Study of Total Power. New Haven, Yale University Press, 1957. P. 438–441.

Главным фактором образования и громадного скачка, совершенного западной мир-экономикой, по мнению И. Уоллерстайна, послужили не технические изобретения и организационные новации, а территориальное размещение производительных сил. Он делит мир-экономику на три основные зоны: ядро (или центр), полупериферию и периферию, которые расчленяются по таким экономическим критериям, как сложность хозяйственных институтов, прибыльность производимых продуктов и, главное, способы контроля над трудом. Интеграция мир-экономики происходит, таким образом, на базе не функционального, а территориального разделения труда. В каждой зоне закрепляются свои способы эксплуатации труда: на периферии в большей степени используется принудительный, в том числе рабский, труд; в ядре в возрастающей мере — свободный наемный труд; а в полупериферийных зонах распространены переходные формы[7].

Ядро мир-экономики цементируется несколькими крепкими государствами и господствует над полупериферией и периферией. К ядру во второй половине шестнадцатого века относятся Англия, Нидерланды и северная Франция, в полупериферийные зоны входят, среди прочих, Испания, северная Италия и южная Франция, а на периферии оказываются, например, зоны Восточной Европы и Латинской Америки. Неравномерность их развития создает движущую разность потенциалов. При этом основополагающее для марксистов противостояние буржуазии и пролетариата трансформируется здесь в противостояние богатых и бедных территорий. По-иному начинает выглядеть и проблема эксплуатации[8].

---

[7] «Три фактора играли существенную роль в утверждении этой капиталистической мир-экономики: расширение территориальных размеров рассматриваемой экономики; развитие специфических методов трудового контроля для производства различных продуктов и разных зон мир-экономики; и создание относительно сильных государственных механизмов как основы государств, составляющих ядро данной мир-экономики» (*Wallerstein I.* The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century. N.Y., Academic Press, 1974. P. 38).

[8] «Мы выделили два основных конституирующих элемента современной мировой системы. С одной стороны, капиталистическая мир-экономика была построена на всемирном разделении труда, при котором различным зонам этой экономики (мы назвали их ядром, полупериферией и периферией) были присущи особые экономические роли, в них развивались разные классовые структуры. Они использовали, следовательно, различные способы трудового контроля и получали неравные доли прибыли от работы всей этой системы. С другой стороны, политические действия происходили в первую очередь в рамках государств, которые вследствие своей разной роли в мир-экономике, были по-разному структурированы, при наибольшей централизации государств, находящихся в ядре» (*Wallerstein I.* Op. cit. P. 162).

Ф. Бродель солидарен со многими тезисами И. Уоллерстайна. Он рассматривает мир-экономику как самовоспроизводящуюся структуру, ограниченную по территории, имеющую свой центр и иерархическое строение. По сравнению с экономиками, относимыми к азиатскому способу производства и развивающимися в пределах имперских устроений, западная мир-экономика — принципиально надимперское образование.

Каждая мир-экономика, по Ф. Броделю, имеет только один центр, сердцевину которого образует какой-то мировой город, господствующий в хозяйственном отношении над всей ее территорией, хотя на протяжении развития мир-экономики этот центр может многократно перемещаться[9]. Соответственно, каждый раз мир-экономика меняет форму, пересматривает свои периферийные области.

Расхождение позиций с И. Уоллерстайном заключается даже не в том, что Ф. Бродель связывает рождение западной мир-экономики с Италией XIII в. и более гибко подходит к определению ее географических границ. Если И. Уоллерстайн рассматривает преимущественно экономические и отчасти политические реальности, то подход Ф. Броделя более культурологичен. Он пытается связать экономику, политику, культуру и социальную структуру. Причем не только экономика, но и каждая из сфер может быть представлена в виде расходящихся концентрических кругов: скажем, мир-экономика и мир-культура вовсе не обязательно совпадают в пространстве.

Ф. Бродель выступает за совмещение событийного подхода с анализом долговременной перспективы, связанной в первую очередь со сферой культуры, обладающей относительной устойчивостью по сравнению с более подвижными сферами экономики и политики. Но и сами хозяйственные явления также целесообразно рассматривать как плод кумулятивных исторических изменений. Ф. Бродель выделяет так называемые вековые тенденции в развитии мир-экономики как фазу максимальных циклов, которые, вместе с кондратьевскими циклами, рождают, по его выражению, двухголосную «музыку долгосрочной конъюнктуры».

Но главное состоит в том, что, представленная матричная модель ставит на место линейной последовательности *одновременность, синхронность* развития исторических хозяйственных форм.

---

[9] Так, возникнув в конце XIV в. в Венеции, к началу XVI столетия по мнению Ф. Броделя, центр переместился в Антверпен, чтобы в середине того же века вернуться в Геную, а к его излету почти на два столетия утвердиться в Амстердаме. С конца XVIII в. роль такого центра выполнял Лондон, а с 1929 г. он оказался в Нью-Йорке.

И даже наиболее передовые экономики оказываются неоднородными, содержат, говоря, словами Ф. Броделя, своего рода «ямы» — слаборазвитые анклавы[10].

Цивилизационные подходы. Смещение акцента на культурологическую составляющую приводит нас к более раннему цивилизационному подходу. Наибольшее внимание среди социоисторических трудов здесь привлекают «Закат Европы» О. Шпенглера и «Постижение истории» А. Тойнби.

О. Шпенглер объявил исторические схемы типа «Древний мир — Средние века — Новое время» лишенными всякого смысла. С его точки зрения существует ряд цивилизаций, каждая из которых есть естественное и неизбежное завершение особой культуры. В этом важном разделении *культуры* и *цивилизации* первая представляет нечто живое, своего рода «душу»; а вторая возникает как овеществление, крайнее состояние культуры, постепенная разработка отмерших культурных форм. Культура отличается от цивилизации как живое видение творца отличается от своего воплощения в величественном монументе, как хрупкий развивающийся живой организм отличается от мощной экспансивной машины.

Используя метод сравнительной морфологии, на основе социокультурных аналогий О. Шпенглер выделяет и сравнивает восемь культур. Все они в разные времена проходили одни и те же стадии — ранней, поздней культуры, затем вступали в стадию цивилизации. Развитие принимает, таким образом, форму цикла, а не линейного прогресса: каждая возникшая культура проходит положенные стадии, затем вырождается в цивилизацию, стремится к упадку и умирает[11]. Если древнегреческая культура в IV столетии

---

[10] «История мира — это кортеж, процессия, сосуществование способов производства, которые мы слишком склонны рассматривать последовательно, в связи с разными эпохами истории. На самом деле эти способы производства сцеплены друг с другом. Самые передовые зависят от самых отсталых, и наоборот: развитие — это другая сторона слаборазвитости» (*Бродель Ф.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Т. 3. Время мира. М.: Прогресс, 1992. С. 65).

[11] «Вместо монотонной картины линейнообразной всемирной истории... я вижу феномен множества мощных культур, с первобытной силой вырастающих из недр породившей их страны, к которой они строго привязаны на всем протяжении своего существования, и каждая из них налагает на свой материал — человечество — свою собственную форму и у каждой своя собственная идея, собственные страсти, собственная жизнь, желания и чувствования и, наконец, собственная смерть... Во всемирной истории я вижу картину вечного образования и изменения, чудесного становления и умирания органических форм» (*Шпенглер О.* Закат Европы. Т. 1. М.: Наука, 1993. С. 56—57). Это перекликается со следующим утверждением Э.Дюркгейма: «Последовательный ряд обществ не может быть изображен геометрической линией, он скорее похож на дерево, ветви которого расходятся в разные стороны» (*Дюркгейм Э.* О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991. С. 426).

угасла в римской цивилизации, в свою очередь распавшейся под действием внутренних причин и под ударами германских варваров, то и западная культура, вступившая в свой цивилизационный этап в XIX веке, в конечном счете, ничуть не застрахована от схожей судьбы. «Закат Европы» фиксирует упадок западной цивилизации, оказывающейся не более чем еще одним фрагментом истории.

Что касается экономических отношений, то нельзя сказать, что Шпенглер их совершенно игнорирует. Однако, им отводится довольно скромное место. Сама по себе экономика, по Шпенглеру, не образует системы; она только лик, выражающий определенную сторону духовной жизни. Благодаря этому, экономическая история каждой великой Культуры имеет свой особый «стиль»[12].

Теперь несколько слов о взглядах другого философа истории — А. Тойнби. Он утверждает, что единая человеческая цивилизация — это продукт западнических выдумок, и начинает с выделения в истории двадцати одной цивилизации (семь из них — «живые», четырнадцать — «мертвые»). Тойнби отвергает идею цивилизационного членения по географическим или расовым признакам, и в качестве предваряющего классифицирующего признака выбирает наличие особой Церкви. Генезис любой цивилизации происходит в результате совокупности факторов, которые он называет «вызовом», проистекающим из внешнего окружения — как из природной, так и из человеческой среды. Общественное и экономическое развитие выступает своеобразным «ответом» на этот «вызов» и воплощается в подъеме цивилизации, за которым следует ее упадок, а зачастую наступает смерть. Движение в целом принимает циклический характер. Интересно, что «вызов», по мнению А. Тойнби, не сразу порождает адекватный «ответ». Сначала происходит своего рода «уход-в-себя», наблюдается период видимого или кажущегося бездействия, и лишь затем возникает ответная, нередко взрывная по своему характеру, реакция «возврата»[13].

Расцвет той или иной цивилизации не связан, по воззрениям А. Тойнби, с территориальным расширением. Более того, импери-

---

[12] «Подход к восприятию экономической истории великих Культур не может базироваться на экономической основе. Экономическая мысль и действие составляют сторону жизни, которая приобретает ложный облик, если берется как самодостаточная» (*Spengler O.* The Decline of the West. Vol 2. Perspectives of World-History. London, George Allen and Unwin, 1961. P. 469).

[13] Например, для Киевской Руси суровым «вызовом» были постоянные нашествия кочевников. И в качестве реакции на эти угрозы Русь выработала свой «ответ»: развитие особой культуры, которая не копировала, не имитировала культуру кочевников. «Вызов» послужил своеобразным толчком, способствовавшим развитию русской культуры. Причем, «уход-в-себя» и «возврат» здесь тоже просматриваются совершенно отчетливо.

алистическая экспансия и вообще развитие милитаризма, как правило, свидетельствуют о надломе и упадке цивилизации. То же зачастую можно сказать и об экономической экспансии[14]. Расцвет цивилизации определяется, в первую очередь, развитием внутренних сил личности, процессом самоопределения индивида. Именно социокультурное самоопределение личности, идущей по своему специфическому пути, а не технический и хозяйственный прогресс как таковые, А. Тойнби считает основным свидетельством роста данной цивилизации.

У сторонников цивилизационного подхода были оригинальные предшественники, среди которых нельзя обойти вниманием русского философа и историка Н.Я. Данилевского. В книге «Россия и Европа» — ярком манифесте славянофильства второй половины XIX столетия — он выделил ряд *культурно-исторических типов*, в основу которых, помимо исходного единства языка, заложил следующие факторы:

- этнографические признаки;
- нравственные силы, господствующие в данном народе;
- специфику исторического воспитания народа.

Каждый культурно-исторический тип становится основой цивилизации, продолжительность жизни которой, по мнению Н.Я. Данилевского, составляет пять-шесть столетий. Причем, начала цивилизации одного типа не передаются другим народам, и периодизация степеней развития у каждой цивилизации своя.

Н.Я. Данилевский проводит жесткую границу между Западом и Россией. Во-первых, он считает Европу культурной целостностью, покрытой во многом наносными образованьями — национальными государствами. Во-вторых, Данилевский резко противопоставляет европейский и российский культурно-исторические типы. Он пытается также исторически обосновать противоположность интересов России и Европы, более того, доказать, что Запад постоянно пытался и пытается ущемить Россию. В итоге Данилевский призывает к созданию Всеславянского Союза, во главе которого должна встать Россия как новый центр в борьбе с объединенной Европой[15].

---

[14] Именно в период упадка цивилизации происходит дифференциация ее трех основных элементов: экономического, политического и культурного. «Поскольку двигательная сила экономического элемента оказывается наиболее мощной, характер общества распадающейся цивилизации все больше смещается в сторону чисто экономического развития» (*Тойнби А.Дж.* Постижение истории. М.: Прогресс, 1991. С. 355). Причем, это развитие может происходить за счет ущемления культуры, образующей, по А. Тойнби, сущность цивилизации.

[15] См.: *Данилевский Н.Я.* Россия и Европа. М.: Книга, 1991. С. 71–113.

Среди последователей цивилизационных построений следует назвать другого нашего соотечественника — Л.Н. Гумилева, которого можно поставить в один ряд с классиками данного подхода. Для Л.Н. Гумилева специфической формой существования человеческих особей становится *этнос*. Этнос — это общность, не сводимая только к экономической или биологической основе. В ней сочетаются исторические и природно-географические, ландшафтные факторы[16]. Под этносом понимается также некая неповторимая структура, стереотип поведения и одновременно субъективная приверженность определенной группы людей некоему сообществу. Иными словами, этнос формируется людьми, которые субъективно причисляют себя к данному этносу в процессе личного самоопределения.

Этногенез — образование этноса — является естественным процессом и проходит фазы подъема, акматическую, надлома, инерционного развития и, наконец, впадает в гомеостаз или просто исчезает. Могущественные этносы могут стоять во главе мира, а через какое-то время сходить на нет, оставаясь на обочине истории. Для ответа на вопрос, откуда возникает это движение, вводится понятие «пассионарность». По мнению Л.Н. Гумилева, в каждом этносе существует небольшое количество людей, обладающих внутренним, необоримым стремлением к изменениям, к свершениям, к Великому. Эти люди порождают первоначальные толчки, создавая в обществе пассионарное напряжение, заряжая энергией нормальных, «гармоничных» людей. Расцвет этноса, таким образом, предстает как затрата пассионарной энергии, процесс самопожертвования героев. Когда же происходит неизбежный надлом, остатки неизрасходованной пассионарной энергии уничтожаются вместе с уцелевшими носителями. Общество вступает в период успокоения и самодовольства, а вскоре этнос умирает или перерождается. Таким образом, перед нами еще один вариант концептуализации циклического развития, где вся история разворачивается как процесс непрерывного этногенеза[17].

---

[16] «С одной стороны, этнос является производным от исторического процесса, а с другой, через производственную деятельность — хозяйство, связан с биоценозом того же ландшафта, в котором он образовался» (*Гумилев Л.Н.* Этногенез и биосфера земли. Л.: Гидрометеоиздат, 1990. С. 48).

[17] Помимо существования суперэтносов как объединения разных этносов, по Л.Н. Гумилеву, возможно возникновение и так называемых «этнических химер». Последние появляются в тех случаях, когда предпринимаются попытки создать этнос или суперэтнос на базе мнимой межэтнической общности. Этнические химеры не разлагаются постепенно и не просто исчезают со временем, — они взрываются, причем с весьма разрушительными последствиями, принося бедствия массовых конфликтов и войн.

Заключение. Многие профессиональные историки готовы оспаривать фактологическую обоснованность представленных выше мировоззренческих картин, каждая из которых претендует на свое систематическое отображение всемирно-исторического процесса, что, однако, не устраняет их творческого влияния на умы. Что объединяет эти картины? Они рисуют схемы параллельного развития специфических хозяйственных и социально-политических систем. Повторяемость и сопоставимость стадий их развития придает историческому движению кругообразный характер[18].

Мы оказываемся перед лицом более сложного понимания прогресса — этой восходящей к Ж. Кондорсе великой идеи Нового времени. Прогресс перестает восприниматься как следствие поступательного экономического развития, его неизбежность отрицается все чаще и чаще. На долю линейного прогресса оставляются зоны технических усовершенствований, роль которых, к тому же, считается производной[19]. Вместо последовательного совершенствования хозяйственных форм, каждая из которых фактически отрицает предыдущие, «прогресс» видится в достижении многообразия проявлений хозяйственного духа.

Раскрывая механизм этого теоретического движения, мы наблюдаем вариации разнообразных социокультурных подходов с привлечением биологических или географических элементов. В наблюдаемом противостоянии западоцентризму происходит заметное принижение роли экономических факторов. Фиксируется принципиальное понимание того, что мир хозяйства не ограничен пределами одной только экономики[20]. Впрочем, не менее важно при анализе хозяйственных явлений избежать и сползания в культурный детерминизм.

---

[18] «Ложная концепция "единства истории" на базе западного общества имеет еще одну неверную посылку — представление о прямолинейности развития» (*Тойнби А.* Постижение истории. С. 85).

[19] «Если бессмысленная идея "прогресса" и имеет какой-нибудь смысл, то несомненно, только в области технического умения» (*Зомбарт В.* Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994. С. 252).

[20] «Экономика никогда не бывает изолированной. Ее почва, ее пространство суть равным образом те почва и пространство, где поселяются и живут другие сущности — культурная, социальная, политическая, — беспрестанно в экономику вмешивающиеся, дабы ей способствовать либо с тем же успехом ей противостоять» (*Бродель Ф.* Указ. соч. С. 39). Яркий пример плюралистического подхода к социологии истории дает М. Манн, рассматривающий сменяющие друг друга общества как порождение четырех независимых источников власти — экономической, идеологической, военной и политической (см.: *Mann M.* The Sources of Social Power. Vols. 1, 2. Cambridge, Cambridge University Press, 1986. 1993).

Вряд ли нужно кого-либо убеждать в том, что решение поставленных вопросов принципиально важно и для оценки перспектив современной России. Причем, в прогнозировании социальной динамики общие социофилософские вопросы неожиданно оказываются значимыми для решения конкретных, чуть ли не повседневных, проблем. От видения перспективы зависит наша жизненная и профессиональная ориентация, зависит то, какие линии поведения мы выстраиваем: где лучше работать, во что вкладывать деньги, куда посылать учиться своих детей. Ни одна из имеющихся схем не даст нам исчерпывающего ответа, но знание подходов позволяет по крайней мере задаваться важными вопросами и рассматривать проблему под множеством углов зрения.

Итак, мы представили свод понятийных схем, связанных с различным пониманием исторического процесса. Далее речь пойдет о различии понятийных схем с точки зрения их ценностных представлений.

IX ЧЕЛОВЕК В МИРЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ИДЕОЛОГИЙ

«Экономическая наука должна осознать себя самое не только как аналитическую дисциплину, но и как идеологию».

***Роберт Хайлбронер*, «Экономикс как универсальная наука»**

Лекция 19. СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ИДЕОЛОГИЙ

В наше время находится немало людей, претендующих на безусловное объяснение происходящих процессов и так называемую деидеологизированность суждений. В этом есть, как минимум, элемент изрядного самообольщения. Можно говорить об истинности (неистинности) отдельных экономических фактов или статистических трендов. Но как только речь заходит о сколько-нибудь законченном видении хозяйственной системы и ее перспектив, так любое объяснение, сознательно или неосознанно, базируется на той или иной идеологии. Оставаться вне влияния конкретных политических партий и их экономических программ вполне возможно, но нейтральность ко всякой идеологии — не более чем идеологический миф[1].

Понятие идеологии. Под идеологией мы понимаем не партийную доктрину, не набор политических инструментов по обработке сознания непросвещенных масс и не «ложное сознание» в марксистском смысле, а то, что К. Манхейм называл «рационально обоснованной системой идей»[2]. Таким образом, мы не вкладываем

---

[1] «Вера каких-то групп людей в свою свободу от идеологической заданности представляется нам просто особо зловредным свойством их системы иллюзий... Аналитическая работа начинается тогда, когда у нас уже есть свое видение группы явлений» (*Шумпетер Й.* История экономического анализа /Истоки. Вып. 1. М.: Экономика, 1989. С. 277, 283).

[2] См.: *Манхейм К.* Идеология и утопия / *Манхейм К.* Диагноз нашего времени. М.: Юрист, 1994. С. 37. Относясь со всем вниманием к классической позиции К.Манхейма, мы все же предлагаем другое понимание «идеологии», в частности, раскрывая его вне связи с проблемой «ложного сознания» и проблемой «реализации» идеологий в общественном устройстве. Мы предложим также иную классификацию идеологических систем.

в данное понятие уничижительного смысла, который придается ему еще с наполеоновской эпохи.

Соответственно хозяйственная идеология рассматривается нами как более или менее упорядоченный взгляд на экономику, системное мировоззрение, в котором сплетаются познавательные, нормативные и символические элементы[3]. 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.

Общественно-экономический идеал представляет собой, на наш взгляд, единство *идеалов-целей* и *идеалов-средств*. К первым относятся такие конечные ценности (ultimate values), как Экономическая Свобода, Материальное Равенство, Трудовая Солидарность (Кооперация, Коллективизм). Идеалы-средства — это способы их достижения, в числе которых мы обнаруживаем: формы собственности и формы организации хозяйства, характер и степень государственного вмешательства в экономику, способы распределения благ и утверждения трудового порядка.

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*:

- на уровне идеологических систем;

---

[3] Термин «хозяйственная идеология» несколько условен. Всякая идеология целостна, и мы говорим скорее об экономических приложениях идеологических воззрений.

[4] В данном случае мы не поднимаем вопроса о стратификационных корнях идеологических схем, хотя это вопрос несомненно важный.

- 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. 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 элементов 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*[5].

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

---

[5] У П. Бурдье встречается сходный термин — «социология формирования мировоззрений» (см.: *Бурдье П.* Социальное пространство и символическая власть // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 142).

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[6].

Наша задача —показать не только то, что мы движемся в плотном потоке символических значений и текстов, но и то, что этот дискурсивный поток, выглядящий внешне как беспорядочная мешанина, подвержен структурированию. В данной лекции мы остановимся в основном на исходном уровне идеологических систем, а в следующей рассмотрим процесс идеологических трансформаций.

Одни привыкли отмахиваться от данной проблемы, повторяя: «Сколько людей, столько и мнений». Однако число мировоззренческих систем не только конечно, но в принципе не может быть очень велико. Другие признают проблему, но склонны во всем видеть борьбу двух непримиримых полюсов (социализма и капитализма, плана и рынка, авторитаризма и демократии). Кроме того, одна из альтернатив непременно увязывается с позитивными переменами и желательным порядком вещей, другая же — исключительно с отрицательными. Иными словами, выход оказывается только один. Такое видение в конечном счете — не более чем частный результат прогрессистских иллюзий, будто есть только «хорошее» и «дурное», а история это борьба «прогресса» и «регресса». Попробуем представить более сложную типологию из четырех идеологических систем, изначально равноправных с точки зрения описательных и нормативных возможностей. Для их обозначения воспользуемся привычными терминами «демократизм», «консерватизм», «либерализм» и «социализм». Но не потому, что, мол, пока не выработано лучших терминов, а потому, что за каждым из упомянутых «измов» кроется особая сложная традиция, и все они продолжают работать, играть свои роли на идеологической сцене.

Нетрудно заметить, что все термины — западного происхождения, и это не случайно. Современные идеологии — продукт запад-

---

[6] В стабильных обществах разговоры об «усталости» от всякого рода идеологий подпитываются давними либеральными рассуждениями о «конце идеологии» (см., напр.: *Bell D.* The End of Ideology. Glencoe, The Free Press, 1960). В современной России они проистекают из марксистского понимания идеологии как подмены научности узкопартийными, узкоклассовыми интересами.

ного рационализма и секуляризованного мышления, новый способ «околдовывания» мира. Все они — «дети Просвещения», «разбежавшиеся» с наступлением Нового времени в разные стороны[7].

В реальной жизни разные идеологии относительно свободно перетекают друг в друга, активно заимствуют «чужие» элементы. Мы же представим их в виде «чистых», идеальных типов, каждый из которых конструируется при помощи стандартного набора критериев, включающего:

- отнесение к перечисленным выше идеалам-целям и идеалам-средствам с акцентом на их экономических составляющих;
- характеристику хозяйствующего субъекта (степень индивидуализма, утилитаризма, рациональности в его поведении).

Предупредим заранее, что в нашем описании «очищенный» облик основных идеологий в целом ряде случаев разойдется с их нынешним привычным восприятием.

Консерватизм. То, что консерватизм нацелен на удержание и воспроизведение традиции, а не на коренную ломку существующих отношений, известно всем. Но торопиться отождествлять его с традиционализмом не следует[8]. «Естественный традиционализм» есть начальная форма консервативного мировоззрения, господствовавшая в средневековом аристократическом обществе, однако воспроизводящаяся и поныне в виде простейших охранительных реакций. Консерватизм эпохи современности как более или менее выдержанная идеологическая система выступил как ответ на разрушительные силы Великой Французской революции на рубеже XVIII и XIX столетий. Посмотрим, из чего исходит консервативная позиция[9].

---

[7] О конституирующей роли религиозных идеалов в процессе становления капитализма мы уже говорили в лекциях о предпринимательстве. Расщепление религиозных идеалов открыло путь совокупности дифференцированных рациональных представлений о хозяйстве и обществе. При этом, конечно, все они сохраняют, где тайно, где явно, стойкие элементы религиозного духа.

[8] Об отличии современного консерватизма от «естественного» традиционализма см.: *Манхейм К.* Консервативная мысль / *Манхейм К.* Диагноз нашего времени. С. 593–597.

[9] Систематическая разработка идей консерватизма связывается в первую очередь с классическими именами Э. Берка, Ж. де Местра, а также А. Токвиля (последнего порой по чистому недоразумению относят к демократам). Сегодня консерватизм очень разнолик. О его различных течениях и формах см., напр.: Современный консерватизм / К.С. Гаджиев, С.П. Перегудов, В.А. Скороходов и др. М.: Наука, 1992. Гл. 3; Консерватизм в России (круглый стол) // Социологические исследования, 1993. № 1. С. 43–61.

В области идеалов-целей консерватор стремится не к индивидуальной свободе и не к материальному равенству, а скорее к хозяйственному единству, в котором каждый отдельный субъект оказывается сопричастным некоему органическому целому. Консерватизм, таким образом, проповедует надиндивидуализм. Хозяйствующий субъект 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 фактическое экономическое неравенство. Последнее с консервативной точки зрения освящено правом и традицией, непременно проникнуто неким моральным Духом, «чувством служения». Это единственная открыто антиэгалитарная идеология, предлагающая, словами И.А. Ильина, «живое созерцательное приспособление к человеческому неравенству»[10].

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, преданности фирме.

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

Консерватор ратует за сильную государственность. Он предполагает активное вмешательство государственных органов в экономику во имя так называемых национальных интересов. Вмешательство осуществляется в форме постоянного, но в тоже время умеренного реформизма, исходящего более из наличных хозяйственно-политических сил, нежели из желательного порядка вещей (с неизбежными плюсами и минусами такого выбора), при осторожном отношении ко всяким радикальным и скорым нововведениям[11].

Государственно-корпоративный каркас, в свою очередь, опирается на фундамент таких «традиционных» форм организации хозяйства и общества, как семья. И все вместе цементируется от-

---

[10] *Ильин И.А.* О монархии и республике // Вопросы философии, 1991. № 4. С. 126.

[11] Идеал умеренного реформизма выражен принципом Дэн Сяопина: «Мы должны двигаться вперед решительно, осторожными шагами».

ношениями патернализма, сочетающими строгую субординацию с отеческой заботой о нижестоящих: слабые должны подчиняться сильным, а сильные заботиться о слабых.

Консерватизм не отвергает прав индивида как частного собственника, а 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 более эффективного контроля. Последний же необходим для того, чтобы частная собственность работала на общественное благо. Консерватизму в принципе не чужды трудовое и экономическое принуждение и соответствующие ограничения свободы, обеспечиваемые силами семейно-корпоративного устройства.

Консерватор исходит из признания национального характера экономики, глубокой специфики национальных условий, сложившихся в данном государстве нравов и обычаев, правовых, политических и религиозных устоев. Консерватор выдвигает приоритет особых национальных интересов (вместо заботы об интересах «мирового сообщества» или «мирового пролетариата»). При этом его национализм выполняет скорее не наступательные, а защитные функции, пытаясь замкнуть на себя свою внутреннюю экономическую традицию и культуру. Консерватор подчеркивает сквозную историческую преемственность в социально-экономическом развитии и не членит историю на периоды «золотого века» и «темного царства». Например, применительно к развитию России он не лишит досоветский или советский периоды их важной конституирующей роли.

Консерваторы не склонны к экономическому детерминизму, они рассматривают экономику как часть целостного общественного организма. Наконец, они не злоупотребляют рационалистическими построениями. Нерациональные основания занимают у них важное место как в описании мотивов хозяйствующих субъектов, так и в изображении всего народнохозяйственного устройства. Это единственная из приводимых нами идеологий, отказывающаяся от проектов рациональной организации общества и содержащая заметный антисциентистский заряд.

Либерализм. Суть либеральных идеалов заключена в утверждении свободы хозяйствующего субъекта. Максимальное использование стихийных общественных сил и минимальное принуждение — таков основополагающий принцип «чистого» либерализма. Причем свобода получает здесь свое крайнее выражение как индивидуальная независимость, ограниченная лишь свободой точно таких же автономных индивидов, рационально следующих своим эгоистичес-

ким интересам[12]. Связь хозяйствующего субъекта с обществом и другими субъектами имеет в либерализме скорее негативный (вынужденный) характер (скажем, нужно развивать кооперацию с партнерами ради того, чтобы достичь желанной эффективности).

В сфере хозяйственной мотивации либерализм опирается в первую очередь на привлекательность материальных стимулов. Он предлагает, таким образом, идеологию утилитаризма и рационализма, наиболее близкую ортодоксальному экономисту. И не случайно наиболее яркие либералы вышли и выходят из рядов экономистов: от классика А. Смита до современных лидеров монетаристского (М. Фридмен) и институционального толка (Ф. Хайек, Дж. Бьюкенен).

Либерализм проповедует экономическое равенство, но в то же время эгалитаристские элементы имеют здесь формально-декларативный характер. Речь идет о весьма условном равенстве исходных позиций — подобно равенству бойцов на ринге. Индивиды как собственники и граждане наделяются равными формальными правами в политико-правовой области. При этом достаточно отчетливо прокламируется фактическое экономическое неравенство. Либерализм выступает, таким образом, за «равенство возможностей» против «равенства результатов».

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 социальной независимости человека[13]. Приоритет экономических прав собственника, измеряемых его долей в собственности организации, отстаивается и в хозяйственном управлении: владение определяет способы управления. В качестве идеала хозяйственной организации предлагаются саморегулирующийся рынок и механизм свободной конкуренции[14]. Государству либерал отводит довольно скромные роли —

---

[12] Либерализм в целом представляет широкий спектр взглядов (что, впрочем, в неменьшей мере относится и к другим идеологиям). Мы говорим в данном случае об их концептуальном «ядре» (о разновидностях либеральных взглядов см., напр.: *Шапиро И.* Введение в типологию либерализма // Полис, 1994. № 3. С. 7–12).

[13] Экономическая свобода является, по мнению либералов, предпосылкой всякой другой свободы. Более того, представления о благотворности свободной конкуренции переносятся ими в другие области, например, в сферу политики, где либеральный идеал достигается в парламентской борьбе соперничающих партий.

[14] «Экономический либерализм... — утверждает Ф. Хайек, — признает превосходство конкуренции не только потому, что в большинстве случаев она оказывается наиболее эффективным из всех известных доселе методов, но даже в большей степени потому, что это единственный метод, с помощью которого наши действия могут быть скоординированы без насильственного или произвольного вме-

«ночного сторожа», охраняющего права соревнующихся индивидов и отпугивающего желающих нарушить условия свободной конкуренции, а также роль «врача», смягчающего ее побочные эффекты и оказывающего «первую помощь» пострадавшим. Но в принципе, вступая в конкурентную борьбу, индивид берет на себя ответственность за ее последствия и вправе рассчитывать только на свои силы. «Пусть проигравший плачет»!

Либерал исходит из существования одной модели «нормальной экономики» и видит различия национальных экономик лишь в степени их относительной отсталости или приближенности к общему идеалу. Украина или Казахстан, объединенная Германия или необъединенная Корея — принципы желаемого развития едины для всех. Национальная же специфика признается скорее как досадное ограничение. Либерализм, таким образом, доводит свой универсализм до идеала «открытого общества» как венца истории. Провозглашаемые им права объявляются естественными правами, каковые желательно освободить от всяких социальных наслоений и деформирующих вмешательств.

Демократизм. «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 сфере же экономики он пытается смягчить фактическое неравенство и так распределить экономические ресурсы, чтобы сблизить полюса, минимизировать число как бедных, так и богатых групп, не посягая, однако, на основы самого неравенства.

Демократ провозглашает свободу индивида как члена определенного сообщества. Выход из сообщества возможен, но означает

шательства властей». А вот что означает свободная конкуренция: «Необходимо в первую очередь, чтобы субъекты рынка обладали свободой продавать и покупать по тем ценам, по которым они сумели найти рыночного партнера, чтобы каждый был свободен производить, продавать и покупать абсолютно все, что может быть произведено или продано. Существенно также, чтобы вход в разные отрасли был открыт всем на равных условиях, и закон пресекал все попытки индивидов и групп ограничить вход на рынок при помощи открытых или скрытых силовых методов» (*Hayek F.A.* The Road to Serfdom. London, George Routledge and Sons, 1944. P. 27).

потерю соответствующих прав (в этом содержится элемент принуждения). Демократизм противопоставляет отдельному индивиду отношения кооперации и сотрудничества, оставляя ему, тем не менее, поле для автономии и позволяя реализовать ее, примыкая к разного рода коллективам и организациям. Эти организации имеют характер ассоциаций и стоят между индивидом и государством; их задача — защита интересов индивида от посягательств других индивидов и государства.

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». Это предполагает и право индивида на владение и хозяйственное управление, а также на объединение с другими субъектами согласно своим собственным интересам, и право на равных с другими членами группы или сообщества участвовать в процессе принятия хозяйственных решений — непосредственно или через выборных представителей. В демократической системе все конфликтные вопросы становятся предметом публичного обсуждения и, главное, обеспечивается равенство участников при голосовании. Иными словами, определяющее значение имеет не размер находящейся во владении собственности, а сам факт владения. Демократизм, таким образом, не нарушает право частной собственности, но ограничивает его в пользу элементов самоуправления[15].

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

Индивид, наделенный совокупностью гражданских и хозяйственных прав, таким образом, есть исходный, но не конечный пункт демократического устройства. Демократизм — это реализация индивидуализма посредством коллективной организации. Демокра-

---

[15] Концентрированным выражением данной позиции служит книга Р. Даля «Введение в экономическую демократию» (М.: Наука, СП ИКПА, 1991). Если либерализм переносит экономические принципы в сферу политики, то демократизм совершает обратный ход. Характерен следующий аргумент Р.Даля: «Если демократия оправдана в управлении государством, то она оправдана также и в управлении предприятиями в сфере экономики» (Даль Р. Указ. соч. С. 98; см. также С. 83).

ты 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[16].

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.

Социализм. Взлет популярности социализма оказался дальнейшей реакцией идеологии большинства на консервативные и либеральные установки. Это была такая радикализация демократизма, в которой произошло размывание чуть ли не всех его основ. Социализм породил множество своих разновидностей. Но сегодня его классической версией мы вправе считать ортодоксальный марксизм[17].

---

[16] Принцип самоуправления часто приписывают социализму, но это верно только отчасти и лишь для его «непослушного младшего брата» — анархо-коммунизма. В централистских версиях социализма осторожные заигрывания с принципом самоуправления не заходят далее политических деклараций. По своему духу самоуправление является истинно демократической идеей. В области мотивации именно демократизм, а не социализм всерьез рассчитывает на пробуждение и реализацию «чувства хозяина» данного конкретного производства.

[17] Подробнее о природе социалистической идеологии см.: *Радаев В.* Взглянуть на себя со стороны: Социализм как учение. М.: Ин-т экономики РАН, 1992; *Радаев В.* Исчез ли социализм? Опыт интеллектуальной самокритики // Родина, 1993. № 2. С. 96–102.

Социализм является радикальной эгалитаристской идеологией. Он стремится к максимально возможному социально-экономическому равенству 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[18].

Социализм являет собой яркий пример отрицания индивидуализма (все попытки внести сюда индивидуалистическое начало оборачивались в итоге беспомощной эклектикой). Он провозглашает единство в форме товарищества или братства, в котором происходит целенаправленное расширение сферы публичной жизни, и частные права субъекта на автономию не предоставляются никому.

Решающим средством уничтожения всяких экономических классов и достижения социальной однородности для социалиста выступает обобществление материальных факторов производства. Социализм в своем чистом виде отрицает частную собственность. Всеобщее обладание не принадлежащими никому средствами производства становится естественной базой для утверждения всеобщности труда и относительно уравнительного распределения вознаграждений.

Общественная собственность становится базой для утверждения всеобщей планомерной организации хозяйственной жизни. При этом народное хозяйство рассматривается не как органическая целостность, а скорее как оперативный плацдарм, объект регулирующего воздействия из единого центра. Важнейшим инструментом этого регулирования становится государство, которое выступает в первую очередь машиной внеэкономического принуждения и перераспределения огромной массы хозяйственных ресурсов.

Правда, своей конечной целью социалист считает преодоление государственности и утверждение непосредственного самоуправления трудящихся. Но в отличие от демократического самоуправления, здесь не предполагается свободного самоопределения человека как индивида. Социализм предполагает насильственное включение всех индивидов в деятельность «единой народнохозяйственной фабрики», а принуждение в качестве одного из базовых принципов обеспечения всеобщей общественной связи. Хозяйст-

---

[18] Заметим, что не стоит смешивать социалистическую идеологию с реалиями «социалистического общества», для которого социализм как идеология был скорее внешней формой, «упаковкой». Социалистическая идеология господствовала в результате массированной работы по ее насаждению во многом в противовес действительности «реального социализма». На практике же при «реальном социализме» более успешно проводились принципы элитаризма, в соответствии с которыми массы направлялись и дисциплинировались просвещенными вождями.

вующему индивиду здесь просто не отводится места. Свобода оказывается не более чем «осознанной необходимостью» подчинения установленному порядку.

Социалист признает значимость материального вознаграждения как одного из «родимых пятен старого общества», но надеется на то, что в будущем моральные стимулы (труд на общественное благо) одержат верх над материальными стимулами. При этом сам социализм по существу служит проявлением достаточно грубого материализма, поскольку исходит из примата материальных нужд. Одновременно социалистическая идеология пронизана верой в рациональное научное построение справедливого общества, которое успешно справится с этими материальными нуждами. Причем речь идет об экономической рациональности не отдельного человека, а некоего коллективного субъекта («трудящихся» и выступающих от их имени вождей). Социализм — это коллективный утилитаризм.

Подобно либерализму, социалистическая идеология предлагает свою универсальную схему хозяйственной организации. Именно в силу этого внутреннего родства и сходства притязаний они становятся основными экономико-идеологическими противниками[19].

Сравнительная характеристика идеологических систем. Различие четырех вышеуказанных систем состоит в точках опоры и избираемых ориентирах. Либерализм делает акцент на праве частной собственности, социализм — на равенстве в распределении условий и результатов производства, демократизм — на самоуправлении и всеобщих социально-экономических гарантиях, консерватизм — на нормативном регулировании хозяйственных действий[20].

---

[19] Сравнительный анализ социализма и либерализма см.: *Радаев В.В.* борьбе двух утопий // Вопросы философии, 1992. № 4. С. 31–39.

[20] Позиции рассматриваемых идеологических систем различаются и по отношению к праву. Консерватор ратует за «здоровое» правосознание, будь то в форме неписанных обычаев или в форме публично-правового закона. Демократизм выступает за правовое государство, обеспечивающее конституционные свободы: возможности самоуправления, создания ассоциаций, свободу слова, печати, собраний. Либерализм также предполагает правовое государство, гарантирующее ряд условий деятельности индивида: неприкосновенность личности и ее имущества, свободу занятия всякой профессиональной деятельностью в рамках закона, право на частную жизнь (неприкосновенность жилища, тайну переписки, телефонных разговоров), на защиту всех этих прав в суде (обычно эти условия перечисляются в общем ряду «демократических свобод»). Социализм же отвергает всякое «буржуазное» право, заменяя его внеправовым непосредственным «волеизъявлением» народа. Такие институты, как всеобщее избирательное право, для социалистической идеологии — не более чем средство пробуждения масс к общественной жизни и подготовка к завоеванию господствующих позиций (См.: *Новгородцев П.И.* Об общественном идеале. М.: Пресса, 1991. С. 304).

В целом либерализм и демократизм стали прямым развитием интеллектуализма и рационалистических постулатов западноевропейского Просвещения. Консерватизм консолидировался как реакция восстановления вытесняемых волевых, интуитивных и моральных начал — иррациональных сил самостийно растущего организма. Сложнее всего дело обстоит с социализмом, который явил собой причудливое сочетание рационалистических проектов и иррационального духа, или, точнее, «рациональное мышление иррационального действия»[21].

В каких *образах* предстает фигура хозяйствующего субъекта в рамках четырех идеологических систем? У либералов он напоминает свободного фермера, у демократов — акционера или пайщика кооператива, у социалистов — члена принудительного профсоюза, у консерваторов — младшего члена семьи на фамильном предприятии. В пределах либеральной парадигмы человек в максимальной степени походит на homo economicus, обладая всеми его важнейшими чертами: рациональностью, эгоистичностью и независимостью (ему не важно, как поступают другие субъекты; если соседи-фермеры плохо ведут хозяйство, он от этого только выиграет). 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). Человек в социалистической парадигме эгоистичен, но полностью утрачивает независимость и отказывается от индивидуальной рациональности, полагаясь на рациональность коллективного субъекта. В консервативной же парадигме субъект максимально отдаляется от образа «экономического человека», ибо на второй план отходят и его рациональность, и эгоизм, и независимость.

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 отсутству-

---

[21] См.: *Манхейм К.* Идеология и утопия. С. 114—115.

ют 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[22]. Либерализм привносит в этот альянс некий динамичный дух, консерватизм удерживает этот дух от радикальных поползновений. А оппозиционный социал-демократизм заботится о том, чтобы не

---

[22] В России с XIX в. существует философская традиция «государственного» или «охранительного» либерализма, пытающегося совместить либеральные ценности с уважением к твердой власти (см., напр.: *Чичерин Б.* Различные виды либерализма // Общественные науки и современность, 1993. № 3. С. 116—123).

произошло 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.

Заключение. 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». Рассмотрение этой трансформации ожидает нас в следующей лекции.

Лекция 20. ТРАНСФОРМАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ИДЕОЛОГИЙ (на примере современной России)

Мы смотрим на экономику и общество сквозь призму идеологических воззрений. Причем, сами эти воззрения не остаются постоянными. Изменяются не только взгляды отдельного человека, но и общая идеологическая картина. Различные идеологии сосуществуют, активно влияют друг на друга. Но в каждый период та или иная из них выходит на передний план, утверждается в общественно-политическом сознании и экономическом лексиконе. Это происходит в тот момент, когда соответствующая идеологическая

система находит концентрированное выражение в политических программах, а лозунги этих программ осваиваются и поддерживаются массой населения, точнее, его наиболее восприимчивыми группами. На время наступает период относительного господства одной из идеологических парадигм.

В данной лекции мы собираемся предложить вариант социологического анализа трансформации экономических идеологий на примере из ближайшей истории России — с начала перестройки до середины 90-х годов. Именно этот, предельно сжатый по историческим меркам, период позволяет проследить целый ряд идеологических сдвигов. В самом деле, еще совсем недавно велась борьба за интерпретацию «социалистического выбора», затем спорили о путях вызревания подлинного «гражданского общества», вскоре акцент переместился на дебаты о построении «нормальной экономики», а потом в центре внимания оказалось содержание «национально-государственных интересов». Это не просто замена терминов и клише. Вместе с ними изменяется и наше понимание происходящего[1].

Мы будем исходить далее из следующих двух предположений. Первое — существуют несколько идеологических систем, каждая из которых предлагает свое, достаточно полное и относительно непротиворечивое описание одного и того же объекта — хозяйственной системы России (СССР) в советский и постсоветский периоды, а также строит свои модели желаемого будущего. Второе — в течение реформенного десятилетия эти системы, воплощаясь в разных программах, последовательно сменяли друг друга, и таким образом, происходило неоднократное замещение мировоззренческих доминант — как в головах отдельных субъектов, так и в публичной сфере в целом. Попробуем разобраться в этом «идеологическом калейдоскопе», описывая каждую идеологическую систему в ее собственной терминологии[2].

Социалистическая парадигма. В течение десятилетий в нашей стране официальная и практически единственная объясняющая парадигма формировалась социалистической идеологией. Не сек-

---

[1] К сожалению, данная тема не получила пока должного развития. Отчасти это вызвано спецификой нашей идеологической ситуации, состоящей в обреченных на неудачу, но тем не менее настойчивых попытках «освободиться» от всякого идеологического влияния. Среди редких исключений можно отметить: *Волков Ю.Г.* Идеологическое затмение? //Социологические исследования, 1994. № 10. С. 3–10.

[2] Конечно, говорить о «российском социализме» или «российском либерализме» можно лишь с определенной условностью, учитывая нашу специфику. Но мы уже привыкли к тому, что в разговорах о России многие западные понятия следует мысленно брать в кавычки.

рет, что в концептуальном отношении она практически целиком строилась по принципу радикального марксистского отрицания капиталистической системы второй половины XIX столетия[3], 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[4]. 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 неизбеж-

---

[3] В этом легко убедиться, открыв любой советский учебник по политической экономии социализма 50–80-х годов. Различие между политической экономией и, скажем, теорией СОФЭ (системы оптимального функционирования экономики) в этом смысле не было принципиальным.

[4] «Наиболее глубокую основу социалистической системы хозяйства, всей совокупности производственных отношений социализма образует общественная собственность на средства производства... Благодаря социалистическому обобществлению производства возникает необходимость и социально-экономическая возможность сознательного регулирования народного хозяйства в целом. Выражением этого и является закон планомерного развития общественного производства» (Политическая экономия /Медведев В.А., Абалкин Л.И., Ожерельев О.И. и др. М.: Политиздат, 1988. С. 345, 366).

ное 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».

Демократическая парадигма. В конце 80-х годов социалистическая идеология терпит крах. Она, конечно, не исчезает (ничто не исчезает окончательно), но уступает господствующие позиции демократической парадигме. Последняя выносится на поверхность прежде всего усилиями «шестидесятников»[5]. Если социалисты ис-

---

[5] Многие экономические работы демократического направления публиковались в «толстых» журналах («Знамя», «Новый мир» и др.), а также в серии сборников издательства «Прогресс» («Иного не дано», «Постижение», «Погружение в трясину» и т.п.). Эта позиция в виде радикального постмарксистского ревизионизма неплохо выражена в книге: *Stojanovic S.* Perestroika: From Marxism and Bolshevism to Gorbachev. Buffalo, N.Y., Prometeus Books, 1988.

пользовали оружие марксистской критики буржуазного строя в качестве инструмента описания противоположной, по их мнению, социально-экономической системы, то демократы ту же марксистскую критику (с учениями об эксплуатации, принуждении и отчуждении труда), прикладывают к обществу «реального социализма». Итак, демократическая парадигма вырастает из радикальной критики социалистического хозяйственного мировоззрения, осуществляемой с помощью того же самого понятийного аппарата.

По утверждениям демократов, в 30-х годах экономика была подчинена политике, утвердилась тоталитарная система с присущими ей многими чертами осовремененного азиатского деспотизма. Экономические отношения подчинены здесь всепроникающей государственной власти, ядро которой образует подобие некоего нового эксплуататорского класса — «номенклатура» или «партократия». Никакой общенародной собственности на деле нет, есть только собственность государства, и все подчиняется целям ее воспроизводства. Устанавливается жестко-иерархическая система управления. Эксплуатируемые производители лишены всякой хозяйственной самостоятельности и отчуждены фактически от всякой собственности на средства производства, сама рабочая сила становится собственностью всемогущего государства.

Распределение по труду, по мнению демократов, является чистой декларацией. Господствует распределительная система, сочетающая уравниловку при заниженном общем уровне оплаты за труд внизу социальной лестницы и должностные привилегии наверху. А поскольку трудовые стимулы ограничены, работники привлекаются к труду с помощью жесткой дисциплины, силами внеэкономического или грубого экономического («от нищеты») принуждения. Отсутствие же официальной безработицы отнюдь не означает реальной полной занятости.

Плановость управления экономикой оказывается скорее фикцией, нежели реальностью. Планы строятся на заведомо ложной информации, исходящей как сверху, так и снизу, никогда не выполняются, подгоняются под факт. Плановость оборачивается приказной анархией и крупными потерями на каждом шагу. Централизованный план вместе со всеми финансовыми рычагами оформляет сложную систему перераспределения материальных, финансовых и трудовых ресурсов между отраслями, регионами, группами населения. На эти цели работают дифференцированные прямые изъятия средств предприятий (от ноля до 90% прибыли) и выборочные дотации этим предприятиям; огромный налог с оборота; административным путем устанавливаемая дифференциация цен на одну и ту же продукцию; поддержание «ножниц цен» на

продукцию разных отраслей и т.д. В этой системе дешевый (1–2% годовых), а часто и безвозмездный кредит обращается в форму бюджетного финансирования, а деньги все более напоминают множественные расчетные единицы с весьма различной покупательной способностью.

Мощная перераспределительная машина позволяет поддерживать некоторый воспроизводственный баланс, подпитывая слабые хозяйственные звенья за счет сильных, но не устраняет накапливаемых диспропорций. Собственно производство наращивается при явном отставании инфраструктуры, промышленность развивается за счет сельского хозяйства, материальное производство — за счет непроизводственной сферы (науки и образования, здравоохранения и культуры), продукция производственного назначения вырабатывается в ущерб потребительским товарам.

Неспособность заинтересовать производителей в освоении нововведений и серьезном улучшении качества продукции пытаются компенсировать наращиванием количественных показателей. В свою очередь, этот валовой подход при мягких бюджетных ограничениях порождает неограниченный спрос на ресурсы, а при жестко фиксированных ценах ведет к тотальному хроническому дефициту и этих ресурсов, и производимой конечной продукции. Дефицит же парадоксальным образом соседствует с перепроизводством и значительными хозяйственными потерями.

Таким образом, данная система, получающая название «административно-командной», критикуется демократами не только за антигуманность, но и за вопиющую неэффективность. Накопление экономического потенциала осуществляется в ней во многом за счет дешевого принудительного труда (вся страна представляется одним большим ГУЛАГом) и растрачивания обильных природных богатств, т.е. за счет будущих поколений. Большая же часть успехов оказывается мнимой, как только пробивается первый ручеек более или менее правдивой статистической информации (пересчитываются достигнутые прежде темпы роста и т.п.).

По мнению демократов, административно-командная система к 80-м годам уже исчерпала все свои возможности. В результате попытки ускорения развития обернулись продолжающимся падением темпов роста, форсированное накопление — затуханием инвестиций, а намерение подкормить отощавший народ закончилось развалом потребительского рынка. И все это произошло на фоне удручающего разрушения элементарных нравственных и культурных основ общества.

Перестройка для демократов закономерно выступает как антитоталитаристская «революция снизу» не только в политическом,

но и в экономическом отношении, которая поднимается на восходящих потоках социальной активности достаточно широких слоев населения («перестройка как революция» — это становится концептуальным лозунгом). Они видят в реформах акт творческого разрушения «административно-командной системы».

При этом видение позитивных хозяйственных реформ у демократов по сути редко выходит за рамки некоего «капитализма с человеческим лицом», сочетающего рыночные отношения с реальным производственным самоуправлением, или довольно неопределенных контуров «смешанной экономики», не выводимых за пределы общих принципов — на уровень общенациональной рабочей программы.

Как мы уже утверждали в предыдущей лекции, идеалом демократической хозяйственной организации на микроуровне является кооперативная форма, хотя это обстоятельство часто остается неосознанным. Не случайно, разнородная предпринимательская деятельность в годы «перестройки» первоначально укрывается за кооперативной вывеской. Однако раздача собственности трудовым коллективам — довольно шаткая опора для широкого хозяйственного реформирования. Экономический кризис подталкивает к более радикальным мерам: не проходит и двух-трех лет, как завершается «эпоха толстых журналов», и демократы лицом к лицу сталкиваются с необходимостью перерождения или ухода с идеологической сцены.

Либеральная парадигма. На рубеже 90-х годов на смену раскалывающемуся демократическому движению приходят группы идеологов, имеющие рабочую программу хозяйственных преобразований. Наступает идейное господство либерализма или, точнее, «эконом-либерализма», ибо ядро этих групп составляют профессиональные экономисты, знакомые с основами западной теории[6].

Точка зрения «эконом-либерализма» на эволюцию состоит в следующем. Начиная с хрущевской «оттепели», а тем более во времена брежневского «застоя», ледяной панцирь тоталитаризма в сильной степени подтаял, и появились проталины экономической свободы (пусть даже весьма ограниченной), что ознаменовало переход советской хозяйственной системы в принципиально новое состояние.

Огромная масса государственной собственности уже растянута, растащена государственными ведомствами и крупными объ-

---

[6] Об ограниченности экономической версии российского либерализма см.: *Капустин Б.* Либеральная идея и Россия (Пролегомены к концепции современного российского либерализма) /Иное: Хрестоматия нового российского самосознания (сост. С.Б. Чернышев). Т. 1. М.: Аргус, 1995. С. 125–162.

единениями-монополистами, получившими немалую самостоятельность во взаимоотношениях с Центром. Усиливается и относительная обособленность местных (республиканских) правящих элит. В результате диктат Центра постепенно замещается сложной системой корпоративных групповых интересов.

Государственный центр утрачивает возможности эффективного принуждения. Место приказной системы занимает система торгов за ресурсы на всех уровнях властно-хозяйственной иерархии, или «экономика согласований», прекрасно описанная в работах Я. Корнаи (многие наши эконом-либералы, безусловно, его последователи). Все производители — от министра и директора предприятия до рядовых работников и специалистов — становятся пусть не всегда равноправными, но активными субъектами этого торга за более обеспеченное (или менее напряженное) хозяйственное существование.

Одновременно, по мнению либералов, система волевого перераспределения перерастает в систему «бюрократических рынков», где происходит обмен ресурсами и готовой продукцией, неисчислимым множеством хозяйственных и бюрократических услуг, где под прикрытием традиционных административных каналов по горизонтали и вертикали протягиваются нити неформальных экономических связей[7]. На этих «бюрократических рынках», смыкающихся во многих местах с развитой «теневой» экономикой, потихоньку растаскиваются «снизу» права на государственную собственность. Здесь взрастают целые группы чиновных и нечиновных распределителей (снабженцев, торговцев), занявших более или менее удобные места у потока вечно дефицитных ресурсов.

Однако сдвиги в хозяйственной мотивации происходят не только в этих группах. В период 1955–1965 гг. несколько возрастает уровень жизни населения, увеличивается доля социальных расходов государства. Начинается обратная перекачка средств в сельское хозяйство, сопровождаемая при этом массовым оттоком сельского населения в города. Затем приоткрывается заслон на пути

---

[7] «Новая экономическая система не вводилась в стране декретами правительства и не являлась результатом «революционного творчества масс». Она формировалась постепенно под действием «потребностей практики», путем обычных административных реорганизаций, отмены или просто неупотребления старых инструкций и принятия взамен них новых. Конечным результатом этого процесса, однако, стала качественно иная система управления экономикой, основанная на согласованиях и административной торговле» (*Найшуль В.* Высшая и последняя стадия социализма / Погружение в трясину. (Ред. Ноткина Т.Б.). М.: Прогресс, 1990. С. 31–62). Работы В.Найшуля служат, на наш взгляд, одним из редких по чистоте примеров теоретического оформления эконом-либерального дискурса.

массового импорта потребительских товаров. Все это подкрепляет относительное усиление материальной заинтересованности самых широких социальных слоев и рост соответствующих потребительских ожиданий.

Расшатывается механизм принуждения к труду: работники закрепляются за своим предприятием уже не репрессивными мерами, а путем предоставления жилья, социальных услуг, разного рода надбавок к заработной плате. И на макро- и на микроуровнях, таким образом, выстраивается система своеобразного «социального обмена» между «верхами» и «низами», где невысокий, но гарантированный жизненный уровень при крайне низкой требовательности к труду и его результатам «обменивается» на некую минимальную выработку, дополняемую политической лояльностью (индифферентностью) к существующим порядкам. Вместе с распространением этих сетей неформального обмена, задолго до «перестроечных» начинаний «административно-командная» («казарменная», «репрессивная») система прекращает свое существование.

Либералы рассматривают человека в советской экономике уже не как объект подавления и насилия, а как субъекта, рационально преследующего собственные интересы. Партийный секретарь и директор завода, продавец магазина или шофер автобазы, — в разветвленном обмене услугами каждый способен извлекать свою выгоду. И переход от политики экспансивного роста к попыткам стабилизации режима в брежневский период облегчает развитие этой, словами В. Найшуля, «торговли внутри государства».

Постепенно развиваясь, подобная «торговля» и становится одной из решающих причин «перестройки». Конечно, между «бюрократическими рынками» и «подлинным рынком» есть существенная разница. Но все же считается, что «бюрократические рынки» есть пусть выщербленная, но ступень на пути к рынку подлинному. Все сегодняшние изменения, таким образом, трактуются либералами как закономерное движение к некоей «нормальной экономике», под которой подразумевается рыночная экономика западного типа.

При этом хозяйственные реформы, по их мнению, следует рассматривать (в «пику» демократам) как «революцию сверху». Устаревшую экономическую систему нельзя «ремонтировать» или «совершенствовать», ее можно только заменить. Вызреванию «нормальной экономики» необходимо способствовать путем решительной макроэкономической финансовой стабилизации и последующих институциональных преобразований. А для этого требуются не «игры в демократию», а скорее авторитарные политические методы. Тем более, что широкие слои населения не готовы ко

многим из предлагаемых жестких мер, не приемлют «шоковой терапии». Для них реформы становятся трудной, хотя и облагораживающей школой принудительного экономического воспитания[8].

Предполагается, что, по крайней мере, некоторая часть трудоспособного населения и при советском строе не утратила окончательно частнособственнических инстинктов и способностей к эффективному труду. Нужно только снять ограничения, сдерживающие их хозяйственную активность. Остальные же ставятся перед фактом новых, более жестких экономических условий. Считается, что воспитанию такой активности будет способствовать в частности «естественный» уровень безработицы.

Выращивая под своей «сенью» новые хозяйственные отношения, государство постепенно уходит из экономики, оставляя за собой минимум регулирующих функций. И производители сами начинают искать подходящие ниши как внутри страны, так и за ее пределами. Привлечение иностранного капитала содействует развитию здоровой конкуренции, а западная финансовая и технологическая помощь, на которую либералы всерьез рассчитывают, помогает сгладить наиболее острые углы.

Конечно, либералы не могли не заметить, что все практические меры по переходу к рынку реализуются в лучшем случае наполовину. Но, по их мнению, намечаются и явные позитивные сдви-

ги: в условиях более жестких финансовых ограничений производители начинают считать собственные деньги; неизбежное падение производства подготавливает условия для перегруппировки ресурсов; либерализация цен приводит к появлению на рынке многих видов остродефицитной продукции и заполнению магазинных полок (пусть по высоким ценам, но заполнению). Считается также, что положительный эффект многих либеральных мер должен проявиться не сразу, а лишь через некоторое время — когда люди несколько адаптируются к новой ситуации, сформируется сеть новых рыночных институтов, произойдет реструктурирование капитала, и в итоге возникнут предпосылки для будущего экономического подъема.

---

[8] В условиях слабости рефлексивных представлений об идеологических схемах принято произвольно смешивать наших демократов и либералов (это характерно не только для обыденных, но и для экспертных представлений). Однако назвать либеральные воззрения Е.Т. Гайдара и его команды, как и проводившиеся ими реформы «демократическими», можно было лишь по простому недоразумению или неспособности отделить суть экономической политики от политической риторики. Даже популистская программа ваучерной приватизации по сути своей не ставила демократических задач, главная ее цель заключалась в создании дееспособного частного хозяйственного сектора.

Однако не успела либеральная парадигма по-настоящему утвердиться, как уже утратила свои лидирующие позиции. Причем, очередной идеологический сдвиг произошел даже до прихода в правительство Е.Т. Гайдара и его команды, которые, едва начав намеченную либерализацию, сразу оказались «непопулярными», т.е. в ситуации жесткой оппозиции[9].

Консервативная парадигма. Этот следующий шаг мы бы назвали консервативным сдвигом. В отличие от либералов, принципиально безразличных к культурно-национальным границам, приверженцы консервативной линии исходят из того, что любая хозяйственная система глубоко «национальна», укоренена в социокультурных основах развития конкретного общества. Россия же следует особым путем, на котором нет никаких «тупиковых ветвей» и «исторических провалов». И надо принимать ее общество таким, какое оно есть, со всеми его болезнями и слабостями (что не означает отказ от лечения болезней).

Утверждается, что в России всегда была сильна традиция авторитарной государственной власти, осуществляющей постоянное вмешательство в экономику. Политика московских князей, Ивана Грозного, Петра I и И.В. Сталина — всего лишь отрезки одной длинной исторической линии развития, в котором Россия представала не только как властноориентированное, но и как в сильной степени милитаризованное общество. Все основные хозяйственные реформы вызывались здесь потребностями подготовки к войнам, ведения этих войн и их последствиями.

Говорится, что в российском обществе не было развитых традиций частной собственности. А сколько-нибудь крупное предпринимательство всегда «кормилось» подле государства, зависело от него. Более того, государство само инициировало важнейшие предпринимательские начинания. При этом оно по-своему заботилось о своих подданных, стараясь не допускать крайностей массовой безработицы, обнищания и голода.

С консервативных позиций советское общество лишь воспроизводило, хотя зачастую и в уродливых формах, основы традиционной социальной структуры. «Перестройка» же была не проявлением ее глубинных разломов, а скорее кризисом правящих верхов, приведшим к закономерной смене одряхлевшей элиты более молодыми, динамичными преемниками.

---

[9] Можно показать, что между идеологическими сдвигами и политическими перестановками, как правило, существует временной лаг — год-полтора (см.: *Радаев В.* Об истоках и характере консервативного сдвига в российской идеологии /Иное: Хрестоматия нового российского самосознания. Т. 1. С. 314–317).

Круг претендентов на консервативную линию сегодня весьма широк и разноголос. Здесь и слегка подкрашенные социалисты, ратующие за возврат к общенародной собственности, и разного рода «почвенники», превозносящие в том числе общинно-артельные начала организации производства. И экономисты неокейнсианского толка, призывающие к более активной экономической роли государства. Звучат идеи религиозного, имперского и даже монархического возрождения. Появились отечественные «новые правые» и «новые евразийцы». Одним мила Киевская Русь, другим — петровская, третьим — ленинский Союз[10]. Консервативная позиция, впрочем, означает нечто большее, нежели простое восстановление хозяйственной традиции (хотя, как мы видим, сам выбор точки отсчета уже представляет собой немалую проблему). А ориентация на старые лозунги зачастую является вынужденной маскировкой[11].

Исторически консерватизм возникает как защитная реакция на любые движения, претендующие на революционность (в нем, таким образом, силен элемент ситуативности). Бывает, что радикальные течения пытаются эксплуатировать консервативную форму. Но консерватизм, более близкий своему изначальному пониманию, отрицает всякие радикальные проекты в пользу умеренного реформизма (здесь уместна ссылка на П.А. Столыпина, настаивавшего на необходимости длительной «черновой работы» и установлении порядка как первоначальном условии широких реформ)[12].

Как оценивался бы ход нынешних реформ консерватором, избегающим привычных хлестких эпитетов и предсказаний надвигающихся катастроф? Думается, эта оценка могла бы выглядеть следующим образом. Новые формы хозяйствования, естественно, привлекают всеобщее (явно преувеличенное) внимание, в то время как изменения в основных секторах экономики куда менее значительны. «Смена вывесок» порою создает видимость динамичных

---

[10] Подобный «плюрализм» отчасти вызван спецификой самого консерватизма, который, как правило, не вырабатывает цельной и детальной доктрины, оставаясь сложным сплавом разнородных форм (см.: Современный консерватизм /*К.С. Гаджиев, С.П. Перегудов, В.А.Скороходов* и др. М.: Наука, 1992. С. 49–50).

[11] «Консерватизм эпохи «постперестройки» — явление качественно новое и не может рассматриваться как простое сопротивление остатков старого строя любым общественным изменениям» (*Пастухов В.Б.* Перспективы посткоммунистического консерватизма и президентские выборы (Конспект ситуации) // Полис, 1996. № 2. С. 76).

[12] См.: *Столыпин П.А.* Нам нужна великая Россия. М.: Молодая гвардия, 1991. С. 41, 96 и др.

институциональных изменений. Не важно, назовут новую структуру акционерным обществом, холдингом или финансово-промышленной группой, на деле речь идет во многом о формальном преобразовании государственно-корпоративной собственности.

Госсектор в экономике продолжает играть «первую скрипку» и в обозримой перспективе должен остаться в этой лидирующей роли. Руководители госпредприятий (в том числе прошедших приватизацию), отнюдь не начинают вести себя подобно агентам рыночного хозяйства. Оставаясь в массе своей монополистами, они реагируют на ухудшение конъюнктуры повышением цен или сворачиванием производства. При этом они пытаются все-таки «протолкнуть» собственные интересы «наверху» посредством группового лоббирования и выдержать патерналистскую линию «внизу», до последнего не увольняя своих работников.

Военно-промышленный комплекс — безусловно, тяжелая ноша на плечах реформируемого хозяйства. Но куда денешься от того, что именно в нем сосредоточен наиболее мощный научно-технический потенциал, расточение которого граничит с преступлением. Коль скоро массового разорения убыточных предприятий допустить нельзя, неизбежны дотации и сохранение широких зон государственного регулирования. К этому добавляется потребность в более активной структурной перестройке, которая вряд ли произойдет сама собой, и в поддержании «на плаву» ряда отраслей непроизводственной, в том числе социальной, сферы. Куда более льготного режима требует развитие мелкого и среднего предпринимательства в городе и на селе.

Консерваторы осторожно относятся к западной помощи, опасаясь растущей хозяйственно-политической зависимости и превращения России во «второразрядную экономическую державу». Раздаются символические призывы к замене «Вашингтонского консенсуса» на «Российский консенсус» как основу экономической политики[13]. Но наибольшее беспокойство вызывает у них снижающаяся управляемость экономикой, утрата государством рычагов регулирующего воздействия, при отсутствии которого, в частности, привычное разбазаривание государственных ресурсов принимает характер целенаправленного разворовывания.

Исходя из этого, консерваторы указывают на неизбежность по крайней мере частичной «реставрации» (в которой оппоненты немедленно усматривают восстановление прежней социалистической административно-командной системы, что является иллюзией).

---

[13] См., напр.: *Глазьев С.* Перспективы экономического роста в 1996 г. // Вопросы экономики, 1996. № 5. С. 56, 61.

Эта «реставрация» означает: усиление государственного вмешательства в управление экономикой; смягчение бюджетных и кредитных ограничений; выдвижение протекционистских мер на границах России и активизацию внутренней промышленной политики; а в политике приватизации — смещение ставок, делаемых на игру рыночных сил, в пользу директорского корпуса.

К середине 90-х годов консервативный сдвиг в России уже совершился. Но по содержанию консервативная идеология еще не вполне оформлена. Продолжается символическая борьба за понимание национально-государственных интересов, за то, как следует объяснять осуществляемую «корректировку реформ». Можно сказать, что мы вступили в фазу завершения цикла идеологической трансформации[14].

Смена парадигм. С тем, что специалисты (как, впрочем, и неспециалисты) совершенно по-разному интерпретируют одни и те же хозяйственно-политические процессы, мы сталкиваемся на каждом шагу. Например, в одном и том же процессе приватизации государственной собственности приверженцы социалистического выбора видят попрание социальной справедливости и «ограбление народа»; демократы — освобождение работника от сил отчуждения; для либералов — это неизбежное устранение экономически неэффективных форм хозяйства (и вдобавок юридическое оформление наполовину свершившегося экономического факта); а для консерваторов — слишком резкое разрушение устоявшихся организационно-экономических форм.

Что касается подходов к формам приватизации, то демократическому взгляду в его более или менее чистом виде соответствовала бы раздача прав собственности на предприятия трудовым коллективам или, в более радикальном варианте, программа так называемой гражданской собственности («каждому гражданину — равную долю общей собственности»). С точки зрения либералов, приватизационная стезя должна пролегать через открытые конкурсы и аукционы с продажей собственности по рыночным ценам

---

[14] «По-видимому, здесь нас ожидает нечто похожее на неоконсервативную революцию на Западе, которая в борьбе с силами декаданса, угрожавшими устойчивости западной цивилизации, мобилизовала консервативное в социокультурном смысле «моральное большинство», вооружившееся фундаменталистскими установками. Социокультурный реванш провинции над центром, «глубинки» над мегаполисами, обыденного народного здравомыслия над доктринерством носителей новых «учений» и утопизмом неуемных реформаторов, наконец, «правых» над «левыми» — таковы общие типологические признаки неоконсервативного поворота» (*Панарин А.* Парадоксы предпринимательства, парадоксы истории //Вопросы экономики, 1995. № 7. С. 68).

(раздача ваучеров для них — не более, чем политический маневр). Консерваторы предпочли бы, чтобы приватизационные процессы (как и уже приватизированные крупные предприятия) не выходили из-под контроля государства. Социалисты же, безусловно, должны были бы вовсе отказаться от массовой приватизации. Перечень расхождений можно продолжать и далее.

В изложенном противостоянии видится нечто большее, нежели спор между монетаристами, кейнсианцами и институционалистами. И уж, конечно, нечто, не сводимое к текущим политическим дебатам пестрых политических группировок, предлагающих, кстати, на удивление схожие программные документы. Это также вопрос не только методов реформирования экономики, но и более глубокого видения социально-экономических перспектив России.

Итак, еще сравнительно недавно в объяснении происходящего господствовала социалистическая парадигма. Она рассыпалась под напором демократической волны разоблачительной критики. Вскоре полусоциалистические иллюзии демократов были вытеснены либеральными идеями достаточно радикального толка. Но последние, так и не успев по-настоящему утвердиться, оказались перед лицом серьезного кризиса, а многие их представители возвратились к привычным для них оппозиционным ролям. Указывая на наступление консервативной волны, мы не имеем в виду, что консерватизм и есть выражение некоего «объективного идеала». Просто гигантский идеологический калейдоскоп совершает свой круг, который скорее всего не будет последним.

Мы не станем утверждать, что описанная многоступенчатая смена идеологических парадигм вызвана соответствующим обновлением ценностного ядра российского общества (столь быстрое обновление вряд ли возможно в принципе). Просто на поверхность всплывают разные ценностные ядра.

Заключение. Механизмы смены идеологий сложны и мало изучены. Было бы слишком большим упрощением считать, например, что прикладные программы вырастают из теоретических систем и, в свою очередь, порождают структуры массового сознания. Эти связи сложнее и имеют социальный характер[15]. Происходит критическое преодоление идеологических парадигм на всех трех уровнях, каждый из которых вполне самостоятелен и может выступать в качестве ведущего звена перемен.

---

[15] «Новые типы знаний возникают в конечном итоге из совокупности коллективных связей, а отнюдь не вследствие того, что какая-либо теоретическая наука обосновала возможность их появления» (*Манхейм К.* Идеология и утопия. С. 241).

Когда человек, оторвавшись от хозяйственной деятельности, задумывается об альтернативных способах использования ограниченных ресурсов, возникает экономическая теория. Когда же экономист вместо анализа «вещей» начинает сопоставлять альтернативные способы мышления о «вещах», формируется социология экономического знания как рефлексивная работа второго уровня.

Задачи социологии экономического знания состоят в последовательном «разведении» указанных идеологических уровней, вычленении «чистых» идеологических систем и прослеживании их связей с выдвигаемыми программами и структурами массового восприятия. Социология знания призвана подтолкнуть теоретиков к осознанию своей погруженности в априорные концептуальные и ценностные контексты, дать политикам возможность прояснить для себя избранную линию, наконец, помочь каждому из нас разобраться в хитросплетении идей и лозунгов[16]. Мы не можем освободиться от идеологических схем, но способны дистанцироваться от них и, более того, сталкивать разные схемы, высекая искры понимания.

---

[16] «Лишь в результате осмысления господствовавших до сих пор над нами детерминант мы перемещаем их из сферы бессознательных мотиваций в область управляемых, исчисляемых и объективируемых факторов» (там же. С. 162).

X ЧЕЛОВЕК В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

«Смена государственных структур и, тем более, «вывесок», не ликвидирует основ существования советского человека — как социально-психологических, так и социально-экономических».

***Ю.А. Левада* и др., «Советский простой человек»**

Лекция 21. ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МИР РОССИИ: СОВЕТСКОЕ ОБЩЕСТВО

Заключительный раздел посвящен описанию российской хозяйственной системы, рассматриваемой сквозь призму введенных нами ранее социологических категорий. Первая его лекция повествует о советском, вторая — о постсоветском периоде[1]. Разумеется, представленные ниже картины не могут быть полными, не имеют законченного характера и выполняют во многом иллюстративную функцию.

Социально-экономическая структура. Хозяйственный мир России еще менее, чем хозяйство любого западного общества, можно ограничить узкими рамками чисто экономических отношений. Тем более, что экономика в советский период так и не развилась в обособленную и самодостаточную сферу, оставаясь в подчинении политике, идеологии, военным нуждам. Это не означает, что хозяйствующие субъекты ведут себя сплошь иррационально. Просто у каждого из них, от директора до рядового работника, чисто экономическая рациональность отходит как минимум на второй план, заслоняемая соображениями «высокой» и «бытовой» политики.

В советский период это подчинение экономики интересам партийного государства доходит, как порою кажется, до максималь-

---

[1] В данной лекции мы, за исключением последнего раздела, не затрагиваем важных проблем эволюции хозяйственных форм в рамках советского периода, делая акцент на общих концептуальных вопросах. При этом, однако, мы сознательно избегаем понятий «социализм», «госкапитализм», «новый феодализм» и прочих терминов с сильной идеологической нагрузкой, способной скорее затемнить суть интересующих нас вопросов. Мы также отвлечемся от идеологических различий в описании хозяйственной системы России, рассмотренных в предыдущем разделе.

ных пределов. Плановая система создает гигантскую *редистрибутивную машину*, перекачивающую через механизмы фиксированных цен и прямых изъятий огромную массу ресурсов между хозяйственными корпорациями и регионами. При этом не все имеют равные права на получение своей доли, и достигнутая экономическая эффективность решающим аргументом в определении этих прав не является. Они зависят от приоритетности отрасли, статуса территории, категории предприятия (учреждения), личных связей и заслуг руководителя.

Важным рычагом воздействия на хозяйствующих субъектов, помимо централизации материальных и денежных ресурсов, становится *ограниченный доступ к информации.* Производители отрезаны от достоверных данных о потребительском спросе и состоянии хозяйственной конъюнктуры в целом. Более того, административные органы придерживают информацию даже об уже принятых собственных решениях (инструктивных письмах, подзаконных актах), усиливая отношения зависимости нижних звеньев. Последние «отыгрываются», не сообщая или искажая информацию о своих хозяйственных возможностях. Так что монополией на знание ситуации похвастаться не может никто.

Командно-административными методами суть хозяйственной организации далеко не исчерпывается. Рядом с этой формальной организацией и в ее порах, по горизонтали и по вертикали раскидываются плотные сети *неформальных отношений*, складываются сложные системы обмена услуг и неофициальных торгов[2]. В торговлю, зачастую совершенно безденежную и не всегда эквивалентную, вовлекаются все — от высших управляющих до рядовых работников, от генерального директора до вахтера. Предметом торга становятся плановые задания и выделяемые ресурсы, полученная по личным каналам информация и вынесенные через заводскую проходную запчасти. Подобные отношения формируются в обход корпоративной регламентации и одновременно поддерживают скелет административных порядков. Они получили названия «экономики согласований», «торговли внутри государства», системы «административных рынков»[3].

---

[2] «В действительности планирование... представляет собой очень сложный процесс полуинституционализированной торговли и соперничества между различными горизонтальными и вертикальными бюрократическими звеньями» (*Feher F., Heller A., Markus G.* Dictatorship Over Needs. Oxford, Basil Blackwell, 1983. P. 79).

[3] См., напр.: *Павленко С.Ю.* Неформальные взаимодействия в системе социального механизма управления производством / Социально-управленческий механизм развития производства (Р.В. Рывкина, В.А. Ядов — ред.). Новосибирск: Наука, 1989. С. 135–147; *Найшуль В.* Высшая и последняя стадия социализма / Погружение в трясину. М.: Прогресс, 1990. С. 31–62.

С социологической точки зрения хозяйственная активность в советской России вырастает из недр специфической социальной структуры, образуемой сложной комбинацией различных стратификационных систем. Стержневую роль среди них, по нашему мнению, играет *этакратическая система*. Степень огосударствления собственности и проникновения государства в сферы хозяйственной и общественной жизни чрезвычайно высока. Чем ближе находится та или иная социальная группа к кормилу государственной власти и каналам распределения государственных ресурсов, тем выше ее экономическое и социальное положение. Место, полученное во властной иерархии, оказывается важнее формальных дипломов и профессиональных навыков, накопленной собственности и размера получаемых доходов. Более того, продвижение именно в этой иерархии открывает кратчайшую дорогу к большинству материальных и нематериальных благ для себя и своих близких[4].

С вытеснением негосударственной собственности на средства производства далеко на обочину советского хозяйства фактически *ликвидируется разделение общества на экономические классы*. Социально-экономическая дифференциация по размерам личной собственности и уровню получаемых доходов, разумеется, не устраняется. Однако классовые признаки играют не более чем второстепенную роль. Популярные рассуждения о «новом классе», спровоцированные М. Джиласом и его последователем М. Восленским[5], следует считать метафорой, с помощью которой обозначается *властная элита*, организованная посредством номенклатурной системы. Ключевые позиции в ней занимают политическая и военная элиты, а хозяйственная и культурная элиты — подчиненное место.

---

[4] В советском обществе можно усмотреть отдельные черты кастовости — в виде негласных социальных преимуществ «титульных» национальностей в республиках бывшего Союза или дозированного антисемитизма. Можно говорить об элементах сословной стратификации, связанной с объемом прав и обязанностей перед партократическим государством (деление на членов партии и беспартийных, на работников государственных предприятий и беспаспортных колхозников). Но это скорее исторические аналогии, силу которых преувеличивать не стоит. Подробнее об анализе советского общества как комбинации стратификационных систем, см.: *Радаев В.В., Шкаратан О.И.* Социальная стратификация. М.: Аспект Пресс, 1996. С. 58–62, 265–286.

[5] См.: *Djilas M.* The New Class: An Analysis of the Communist System. London. Thames and Hudson, 1957; *Восленский М.* Номенклатура: Господствующий класс Советского Союза. London. Overseas Publications, 1985. Популяризацию концепции «нового класса» в нашей стране в конце 80-х годов см.: *Андреев С.* Причины и следствия // Урал, 1988. № 1; Его же. Структура власти и цели общества // Нева, 1989. № 1.

Несмотря на сложность своего состава, советская властная элита, при всех перипетиях невидимой кулуарной борьбы, являет артикулированную общность групповых интересов. Остальная часть общества достаточно аморфна, атомизирована, обращена в совокупность статистических групп. В противовес консолидированной элите ее вполне справедливо именовать «массами». Именно в таких простых противопоставлениях, как «мы» и «они», чаще всего и рисуется дифференциация общества в массовых субъективных представлениях (под «они» подразумеваются «те, кто у власти», «начальство»; а «мы» — «простой народ», «исполнители», «работяги»). Впрочем, в составе «масс» не стираются пунктирные линии, отделяющие так называемый *новый средний класс*. Его костяк образуют специалисты с высшим образованием. Дипломы освобождают их от тяжелого физического труда, обеспечивают сносный доход и определенный престиж занятий. Советская система, вступив в период своей зрелости, предоставляет многим квалифицированным работникам отдельное жилье, минимальный набор предметов потребления длительного пользования, относительные возможности для профессионального и культурного роста. И отделение «образованных» от «простых людей» воспроизводится весьма отчетливо, хотя различия между ними по уровню жизненных стандартов минимальны или просто отсутствуют, проявляясь скорее в условиях труда и стиле жизни.

Советское общество демонстрирует достаточно высокие возможности для *вертикальной социальной мобильности*, здесь выходцы из рядовых рабочих не раз дорастали до генеральных директоров крупных объединений. Но в то же время это общество не назовешь «открытым» в силу зарегулированности каналов социальной мобильности, доходящей до прямого квотирования потока выдвиженцев — по полу, возрасту, национальности, профессии и социальному происхождению. Причем в этом выдвижении ряд категорий (женщины и молодежь, этнические меньшинства и выходцы из «нетрудовых» слоев) подвергались заметной дискриминации.

Отношения занятости. Атомизация общества, невозможность свободной самоорганизации в целях достижения собственной выгоды и защиты своих интересов в советский период не означает, что человек независим в своем экономическом выборе или брошен на произвол судьбы. Напротив, он принудительно включается в разветвленную сеть огосударствленных структур. Идеи *всеобщности труда* и благотворности трудового воспитания воплощаются в стремлении не просто к полной, но к максимальной занятости, когда работу имеют не только все те, кто хочет трудиться, но и те, кто этого вовсе не желает. При этом, оплата труда одного

работника в среднем не покрывает стоимости средств существования стандартной семьи. А альтернативные по отношению к заработной плате источники доходов сведены к минимуму. В результате доля занятых женщин в народном хозяйстве СССР чрезвычайно высока, значительна и доля работающих пенсионеров.

В первую очередь поощряется именно промышленная занятость, невзирая на специфику местных традиций и национальных культур. Стимулируются *концентрация и централизация хозяйственной деятельности*, доходящие до гигантомании не только в промышленности и строительстве, но и в сельском хозяйстве, сфере услуг, науке и культуре. Доля малых предприятий в экономике СССР оказывается в десятки раз меньше их доли в развитых западных странах. Обобществление попросту отождествляется с прогрессом. Однако все обобществить не удается. Так, происходит консервация мелких семейных и домашних хозяйств, работающих на нужды самообеспечения и потребности местных рынков (в личных подсобных хозяйствах, несмотря на все гонения, по-прежнему производится не менее четверти сельскохозяйственной продукции).

Когда закрываются ворота последней биржи труда в 1930 г., официальная *безработица* считается ликвидированной. Это не означает, разумеется, что отсутствует скрытая безработица, связанная с невозможностью найти работу по специальности. Тем более, что при кажущемся дефиците трудовых ресурсов (кадры требуются чуть ли не повсеместно) на предприятиях существуют скрытые излишки рабочей силы (эксперты оценивали их на уровне 10–15% занятых). Люди числятся в штате и получают зарплату при отсутствии реальной производственной потребности в их трудовых услугах. Существует и фрикционная безработица, вызванная необходимостью смены места работы (по оценкам западных экспертов, ее уровень составлял в СССР в 70–80-х годах 2,5%)[6], хотя частые переходы с места на место не поощряются, а территориальная мобильность рабочей силы успешно тормозится фактическим отсутствием рынка жилья, паспортным режимом и пропиской[7].

В сфере занятости проводится политика по *сдерживанию вторичного рынка труда* посредством регулирования вторичной, неполной и самостоятельной занятости. Вводятся ограничения и запреты на совместительство, а также на широкий круг видов инди-

---

[6] См.: *Никифорова А.* Уровень безработицы: как его считать? (Методологические аспекты на примере стран рыночной экономики) // Вопросы экономики, 1993. № 12. С. 75.

[7] См.: *Попов В.П.* Паспортная система в СССР (1932–1976 гг.) // Социологические исследования, 1995. № 8–9.

видуальной трудовой деятельности[8]. В качестве идеала (успешно реализуемого на практике) выступает полная (штатная) занятость работника в одном-единственном месте. Именно такая форма занятости обеспечивает наиболее эффективный контроль за трудовой деятельностью и уровнем получаемых доходов.

В условиях подавления внешнего рынка труда в рамках предприятий складывается сложная система *внутренних рынков труда* (и в том, и в другом случае речь идет о «бюрократических рынках»). Здесь формируются относительно устойчивые формальные иерархии должностей и разрядов, а также неформальные иерархии, связанные с распределением наиболее выгодных и квалифицированных работ. Они гарантируют кадровому составу, в случае соблюдения им минимальных требований, фактически пожизненный найм и продвижение по мере накопления трудового стажа. Здесь кристаллизуются особые административные нормы и негласные традиции, свои непростые схемы стимулирования труда и передачи профессионального опыта.

Регулирование условий труда и его оплаты осуществляется с помощью единой государственной системы норм, зафиксированных в Кодексе законов о труде. Официальные нормы устанавливают исходные регламентирующие рамки, а также выполняют ритуально-идеологические функции. При этом внизу — на предприятиях — имеется немало способов для корректировки директивных установлений. Например, существуют единые народнохозяйственные тарифные сетки и утверждаемые сверху компенсационные коэффициенты (районные, за особые условия труда), призванные поддерживать определенное соотношение между уровнями оплаты по профессиям, отраслям, регионам. Но фактический уровень оплаты во многом зависит от способов оценки объема выполненных работ, которые трудно удержать под формальным контролем. При жестком закреплении «потолка» вознаграждений, предметом неформального торга становятся объем трудовых усилий и качество работы с тенденцией к снижению и того, и другого.

Трудовые отношения. В рамках большинства хозяйственных предприятий трудовые отношения характеризуются установлением авторитарного контроля со стягиванием принятия решений на директорат и обслуживающую его команду. Наиболее подходя-

---

[8] К 80-м годам количество занятых в качестве совместителей и в режиме неполного рабочего времени не выходит за пределы одного-двух процентов (в материальном производстве — менее 1%) (см.: *Краева Н.М.* Резервы повышения трудовой активности населения (проблемы вторичной занятости). М.: Экономика, 1983. С. 41, 76).

щими здесь оказываются тейлористские управленческие схемы, причем, поначалу вводится *тейлоризм* военизированного образца. Интересно, что характеристика тейлоризма как «системы выжимания пота» не помешала основателю Советского государства В.И. Ленину стать ее активным пропагандистом, как только он непосредственно столкнулся с проблемами хозяйственной организации в 1918 г. Отступление в сторону «буржуазных принципов» осуществлялось по причине резкого падения производительности и трудовой дисциплины при нехватке квалифицированных промышленных рабочих и массовом наплыве необученной рабочей силы из деревни. Тейлоризм был призван в дополнение к политике милитаризации труда, проповедуемой Л.Д. Троцким. И в молодой Советской России появились такие истинные романтики тейлоризма, как, например, основатель Центрального Института Труда А.К. Гастев[9].

Относительные неудачи тейлоризма на российской почве объясняются не столько недостатком управленческой квалификации (хотя и без этого не обошлось), сколько пассивным сопротивлением «снизу». Приходится дополнять технократические методы организации развитием *патернализма*, осуществляемого в отношениях с массой исполнителей как на уровне государства, так и на уровне отдельных предприятий. Патернализм означает систему строгой субординации, при которой нижестоящие могут рассчитывать на защищенность и заботу со стороны вышестоящих. Социальная защищенность обеспечивается полной занятостью и заниженными требованиями к качеству выполняемой работы, а также гарантированным минимумом заработной платы, товаров и услуг, многие из которых предоставляются бесплатно или за символическую цену. Низшие слои обменивают свой малопроизводительный труд и пассивную политическую лояльность на элементарную устойчивость своего положения. В итоге хозяйственные отношения становятся формой асимметричного социального обмена.

---

[9] Предложенная А.К. Гастевым система научной организации труда представляла, по его же словам, программу «машинизации человека» на основе соединения тейлоризма и военных уставов (он называет армию «корпорацией настоящих тейлористов»). Вот одно из его высказываний, характеризующих, на наш взгляд, многое в настрое 20-х годов: «Рабочая портативность военной одежды, стратегия и тактика, пропитанная новейшей механикой, приспособление армий для трудовых целей, наконец, весь режим казарменно-осадного положения с учетом каждой калории и каждого боевого усилия — все это мы должны взять, как невиданный массовый опыт трудо-боевых отправлений» (*Гастев А.К.* Как надо работать: Практическое введение в НОТ. М.: Экономика, 1966. С. 22).

Самоуправление трудящихся в советской системе не выходит за рамки деклараций и формальных ритуалов в виде собраний трудовых коллективов, одобряющих уже принятые наверху решения. Профсоюзы организуются по ведомственному принципу, на формально-обязательной основе, объединяя начальников и исполнителей. По существу они выполняют скромную роль социальных комитетов при дирекции по раздаче материальной помощи и льготных путевок.

Активное сопротивление рядовых работников администрации в сколько-нибудь масштабных формах практически исключено. Редкие открытые формы рабочих выступлений (например, в Новочеркасске в 1962 г.) безжалостно подавляются (с последующим выполнением части требований). Возникающие то здесь, то там элементы стихийного недовольства узко локализованы и находят выход преимущественно в формах пассивного сопротивления на цеховом уровне, результируясь в низкой эффективности труда и хозяйственных потерях на каждом шагу[10]. Причем, попытки победить это сопротивление к серьезным успехам не приводят.

Наряду с элементами противостояния в трудовых отношениях на микроуровне складывается *корпоративный альянс между администрацией предприятий и трудовыми коллективами* (при доминировании администрации), основанный на их общем противостоянии Центру — держателю основных ресурсов и производителю хозяйственных регламентов. По крайней мере интересы руководителей предприятий вынуждали поддерживать видимость такого альянса[11].

Итак, советские хозяйственные организации имеют, как правило, выраженный корпоративный характер. Корпоративное устройство утверждается на всех уровнях политической и хозяйственной организации, подчиняя себе традиционные объединения общинного типа и не допуская формирования вольных гражданских ассоциаций. В его недрах формируется особый род бюрократизма, сочетающий патримониальные и рациональные методы организации.

---

[10] «Совершенно намеренное замедление производственного ритма, невыходы на работу, плохое обращение с оборудованием, постоянные нарушения технических правил и норм трудовой дисциплины, распространенные хищения материалов и инструментов — все это образует те формы повседневного противостояния, посредством которых рабочие, лишенные всяких возможностей к самоорганизации, ведут партизанскую войну с администрацией, пытаясь такими атомизированными действиями выразить и в какой-то степени усилить свои собственные интересы» (Feher F. et al. Op. cit. P. 127).

[11] См.: *Кудюкин П.* Социальное партнерство или корпоративизм? (Социальная структура трудовых отношений в современной России) // Вопросы экономики, 1994. № 5. С. 73–75.

Советское предпринимательство. Огосударствление собственности и регламентация условий хозяйственной деятельности выбивают почву у частного предпринимательства. Под нарастающим давлением «революционного» пресса с середины 20-х годов дробится частный капитал сколько-нибудь крупных размеров, а затем приходит черед и мелких капиталов, загоняемых в «тень» и подпочвенные слои. Политическое подавление подкрепляется физической ликвидацией представителей торгово-промышленных слоев (террором, выталкиванием в эмиграцию). Но означает ли это, как нередко утверждается, что Россия (СССР) превратилась в «хозяйство без предпринимателя»?[12] Думается, нет. Индустриальное общество все же немыслимо́ без организационно-хозяйственных инноваций, как немыслимо оно без экономического роста. По нашему мнению, в экономике советского типа возникает несколько специфических хозяйственных типов, реально исполняющих *предпринимательскую функцию.*

Первый тип советских предпринимателей можно назвать «*экспериментаторами*». К ним следует отнести небольшую часть хозяйственных руководителей, которые с санкции властных органов, осуществляют более или менее решительные нововведения. Оформить организационную инновацию как «эксперимент» — значит добиться исключительных условий и дополнительной поддержки, взяв на себя весь риск за последствия «предпринимательского» акта[13]. Большинство, впрочем, о такой доле не может и мечтать (да к этому и не стремится). Основная группа хозяйственных руководителей, таким образом, входят во второй тип — «*вынужденных» предпринимателей.* Директивные планы, хронически не обеспеченные материальными и людскими ресурсами, заставляют директоров и ведущих специалистов всячески изворачиваться, вести многочисленные торги, обходить формальные указания[14]. Многим попросту навязывали опыт «экспериментаторов», в случае, если власти признавали его успешным. В отличие от «экспе-

---

[12] См., напр.: *Гинс Г.К.* Предприниматель. М.: Посев. 1992. С. 119.

[13] Иногда дело кончается созданием очередной «потемкинской деревни», на фоне которой развешиваются желанные награды и устраивается ускоренная пересадка отличившихся в новые, более комфортабельные кресла. Иногда предприниматель оказывается за решеткой (как, скажем, Н. Худенко в Казахстане и многие другие). Но часто удается свершить многие полезные дела. Типичным примером «экспериментатора» на излете советской эры можно назвать ивановского директора-станкостроителя В. Кабаидзе. А на заре перестройки в режиме экспериментаторства действуют офтальмолог С. Федоров и «арендатор» М. Бочаров.

[14] Иногда это называют «предпринимательством поневоле» (см., напр.: *Автономов В.С.* Предпринимательская функция в экономической системе. М.: ИМЭМО РАН, 1990. С. 42).

риментатора» — отдаленного подобия предпринимателя шумпетерианского типа, — «вынужденный предприниматель» столь же отдаленно походит на маршалловский тип хозяйственного субъекта, пытающегося восстановить нарушенное равновесие на рынках (в данном случае, путем «затыкания дыр» и ликвидации хронических дефицитов).

Третий тип советского предпринимателя представлен фигурой *«теневика»*. О нем немногое известно кроме того, что его деятельность многими нитями связана с госсектором, косвенно и прямо зависит от государственных ресурсов. Наконец, на «почвенном» слое мы находим четвертый тип предпринимателей — так называемых *частников*. В основном это мелкие изготовители и торговцы, подкармливающиеся плодами личного подсобного хозяйства или полулегальной «индивидуальной трудовой» деятельности, которая находится «на свету», но держится в строгой узде полузаконности. На статус «старого среднего класса» эти группы явно не тянут.

В итоге в советскую эпоху формируется целый ряд групп прото- и полупредпринимателей, которые, зачастую по совершенно неэкономическим мотивам, выполняют необходимую для любого современного хозяйства инновационную функцию, но не могут считаться предпринимателями в полном смысле слова[15].

Хозяйственная мотивация и стиль жизни. Основополагающую роль в хозяйственной сфере в принципе должна была бы играть мобилизация материальных интересов. Однако в советской хозяйственной организации принудительные (в том числе, чисто милитаристские по духу) и символические (идеологические) способы контроля успешно теснят собственно утилитаристские ориентации. Особое место в советском хозяйстве занимает *внеэкономическое принуждение*. С первых лет советской власти утверждается политика милитаризации труда, прикрепления работников к предприятиям и к месту жительства, принудительного привлечения к труду под лозунгом борьбы с «тунеядством». В своем чистом виде внеэкономическое принуждение к труду расцветает в невиданной по масштабам организации труда заключенных и армейских подразделений. Армия и тюрьма становятся важнейшими дисциплинирующими институтами, подготавливающими малоквалифицированные контингенты к промышленному и строительному труду.

К принудительным механизмам власти пытаются подключить источники морального стимулирования, которые, однако, работа-

---

[15] См.: *Радаев В.В.* Два корня российского предпринимательства: фрагменты истории // Мир России. Т. 4. 1995. 1. С. 173–176.

ют с переменным успехом. Пафос строительства социализма и коммунизма так и не охватил большинства трудящихся, а со временем и вовсе начал сходить на нет. Тем не менее, неопределенные надежды людей на скорое лучшее будущее эксплуатируются достаточно успешно. И мотивы соревновательности нередко задействовать удается (то, что «социалистическое соревнование» многими воспринималось как профанация, дела не меняет). Не отбрасываются и возможности ограниченного материального стимулирования, пусть последнее даже и объявляется с трибун «неизбежным злом» и «буржуазным пережитком». Впрочем, зачастую такое стимулирование трудно отличить от экономического принуждения — безальтернативной необходимости трудиться за минимум средств существования[16].

Распределение *материальных вознаграждений* в советском хозяйстве опирается в конечном счете на два основных принципа: дифференциацию по формальным статусам (должностям и званиям, категории учреждения) и уравниловку по трудовому вкладу (провозглашенный принцип распределения по труду на деле игнорировался сплошь и рядом). Обращает на себя внимание характерная для корпоративного устройства широкая распространенность сопутствующих льгот (привилегий), в том числе неденежных вознаграждений, привязанных не к количеству и качеству труда, а к самому месту работы. Эти корпоративные льготы охватывают самые разные стороны жизнеобеспечения работников — получение ведомственного жилья и продовольственных заказов, пользование детскими садами и специальным медицинским обслуживанием, возможность загранпоездок и отдыха в санаториях, предоставление материальной помощи и продукции собственного предприятия. Льготы закреплены за работниками первичного рынка труда и дифференцированы по должностным статусам. Принимая формулу социальных гарантий, они играют важнейшую роль в цементировании социально-экономического устройства.

Уровень и качество *потребления* разных социальных групп не сильно различаются на фоне общего низкого уровня доходов и сбережений (во многом вынужденных в силу товарного дефицита), при незавидном, по западным меркам, качестве продуктов и услуг. Культивируются внешний аскетизм, простота, военная строгость. Стимулируется развитие массовых видов спорта, повышающих «готовность к труду и обороне». Однако, эгалитарные установки касаются не всех. Существует явно обособленный узкий слой

---

[16] Подробнее см.: *Радаев В.* Хозяйственная мотивация в условиях монополизма советского типа // Вопросы экономики, 1990. № 6. С. 53–61.

элиты, отделенный барьерами спецраспределительных учреждений. Стили жизни в рамках этого слоя формируются в соответствии с властным статусом, предписывающим вести себя «по чину». Это касается не только размеров квартиры или дачи, но стиля одежды, способов проведения свободного времени и даже разговорного языка. При этом элита постепенно проникается соблазнами «буржуазной» роскоши: подсматривая в щелку за жизнью в «цивилизованных странах», она сначала робко, затем все смелее примеривает на себя и своих детей западные потребительские стандарты.

Культурно-символические формы. Властные иерархии поддерживаются не только насильственными или редистрибутивными средствами, но и путем *символического господства*. Партия, организованная на жестких корпоративных принципах и вооруженная «передовой теорией» в виде однозначных схем рационализации происходящего, в полном соответствии с советской Конституцией, составляет организующее ядро и направляющую силу всего общественно-государственного устройства. Через своих полномочных представителей (секретарей-комиссаров) она контролирует деятельность всех хозяйственных предприятий.

Роль культурно-символического оформления хозяйственной деятельности в обществе советского типа трудно переоценить, ибо для него характерно стремление одновременно к крайней идеологизации и научной рационализации совершаемых и планируемых действий. В этом обществе управляют те, кто способен к «правильному», «научному» истолкованию сакральных текстов классиков марксизма-ленинизма применительно к любому явлению и событию, кто в состоянии указать приемлемые формы поведения, не противоречащие «генеральной партийной линии», кто дает «установку», подсказывает наиболее точные слова и лозунги текущего момента.

Весь строй советской жизни пронизан *ориентацией на производство*. Города возводятся как «спальные районы» при производственных узлах. Основные научные силы сосредоточены в отраслевых институтах. Культура и искусство перегружены производственной тематикой. При этом особая роль принадлежит капитальному строительству, которое наилучшим образом символизирует прорыв и позволяет занять массу неквалифицированных рабочих рук. Всю страну принято изображать в качестве огромной нескончаемой стройки (или гигантского котлована, пользуясь образом А. Платонова).

В советском обществе проводятся в жизнь сразу две *схемы социального структурирования* (чисто логически они исключают друг друга). Первая — схема горизонтального устройства общества и

его возрастающей социальной однородности — служит официальным прикрытием. Вторая — схема стратификации: «Вожди — Партия (ее Аппарат) — Народ — Антинародные элементы» — становится основой реальной политики. Важной точкой опоры для правящих слоев является использование психологии массовидных низших слоев. Сначала разрушительные инстинкты масс используются как таран в революционной борьбе против буржуазных элит, а после победы революции — как орудие сдерживания наиболее активной и образованной части средних слоев. Этот союз правителей и «народа» против средних слоев становится важным способом стабилизации иерархических порядков.

С *культурно-нормативной* точки зрения общество советского типа принято представлять, с подачи Дж.Оруэлла, как общество двоемыслия и двойной морали[17]. Нам кажется, что здесь утверждаются даже не два, а как минимум три сосуществующих стандарта поведения:

- официальные стандарты (поведение на публике);
- формальные неофициальные стандарты (поведение среди коллег или сотоварищей);
- неформальные стандарты (поведение в своем узком, семейном или дружеском, кругу).

В результате поведение одного и того же человека на открытом собрании трудового коллектива столь же резко отличается от поведения среди коллег, как последнее от его вечерних «кухонных» разговоров.

Два этапа в развитии советской системы. Хозяйство и общество советского типа не остаются неизменными в течение семи десятилетий. Можно выделить по крайней мере два крупных этапа, водоразделом между которыми стала «хрущевская оттепель» середины 50-х годов. Первый этап иногда условно называют «казарменным социализмом», второй — «патерналистским социализмом». Для *«казарменного» этапа* характерны значительная централизация властных полномочий в центре и достаточно жесткие административные иерархии. Самостоятельность отдельных политических, хозяйственных и культурных корпораций существенно ограничена. Частая ротация, периодические чистки кадров обеспечивают высокую социальную мобильность в верхних слоях общест-

---

[17] О парных связках демонстративных и латентных функций в деятельности советского человека см.: Советский простой человек / Левада Ю.А (отв. ред.). М.: Мировой океан, 1993. С. 23–24.

ва. Низшие слои удерживаются в подчинении угрозой карательных мер. Дело доходит до административного прикрепления рабочих рук к предприятиям и учреждениям.

Существенных различий в стиле жизни разных страт еще не наблюдается. Это является свидетельством не только бедности и уравнительности, но, может быть, даже в большей степени, результатом полувоенного единообразия, дополняющего строй полувоенной дисциплины. Не допускается поступление «неотфильтрованной» информации как извне, так и изнутри страны, чем облегчается идеологическое манипулирование, решение задач рационализации проектов предлагаемого будущего устройства, а также возможности формирования образа «врагов», мешающих реализации этих проектов. Отсутствие обратной связи в обществе с необходимостью компенсируется внутренним шпионажем за собственными гражданами.

Что же касается второго, «*патерналистского*» *этапа*, то он характеризуется общим размягчением иерархических порядков, переходом от прямого принуждения к социальному обмену. Бюрократизация эшелонов власти приносит им желанную стабильность. Вертикальная социальная мобильность принимает более умеренные и более зарегулированные формы. В результате невозможности перепрыгивания, как раньше, через несколько карьерных ступеней, постепенно наступает господство геронтократии в правящих слоях.

В ранговой системе утрачивается дискриминирующая роль социального происхождения (из дворян и буржуазии, рабочих и крестьян-бедняков и т.д.). Возрастает значение образовательных аттестатов и дипломов. Обладание символической властью все менее зависит от личных и профессиональных качеств, а в большей степени определяется принадлежностью к корпорации определенного ранга (крупный завод, передовой совхоз).

Организационная структура общества в целом становится более гибкой, а власть — более фрагментарной. Собственность государства постепенно переходит в руки отраслевых и региональных корпораций, крупнейших предприятий и объединений, отвоевывающих у Центра все больше фактических распорядительских функций. Ширятся и множатся сети неформальных обменных связей. Торговля за ресурсы принимает более открытый характер. Расцветают «черные» и «серые» рынки, через которые перекачивается возрастающая часть государственных ресурсов. Соответственно повышается материальное и социальное положение групп, причастных к распределительным процессам в сферах торговли, снабжения, транспорта.

Заканчивается эпоха «полувоенного френча и казенной мебели». Элементарное разнообразие в потреблении влечет за собой и развитие престижного потребления у правящих слоев. При невозможности удержать просачивающуюся неофициозную информацию, допускается возникновение зачаточных контркультур и альтернативных стилей жизни и поведения. Размывание веры в проповедуемые социалистические ценности и одновременно снижающаяся роль мер силового принуждения заставляют использовать более гибкие способы стимулирования — через предоставление жилья и прописки, прибавки к зарплате и сопутствующие льготы.

Все эти сдвиги и привели в конечном счете к тому, что позднее было названо «перестройкой», ознаменовавшей конец советского периода.

Заключение. В завершение необходимо подчеркнуть всю важность исследования советской социально-экономической системы. Во-первых, она намного сложнее, нежели сегодня порою пытаются представить. Во-вторых, несмотря на обилие трудов, советское общество недостаточно нами изучено. И прошедшие годы могут помочь пересмотреть значительную часть наших взглядов. Наконец, в-третьих, советская система не ушла в безвозвратное прошлое. Многие ее черты продолжают воспроизводиться и в постсоветский период, к анализу которого мы обратимся в следующей лекции.

Лекция 22. ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МИР РОССИИ: ПОСТСОВЕТСКОЕ ОБЩЕСТВО

Заключительная лекция посвящена проблемам постсоветской России. Первое, что привлекает наше внимание в данный период, — это заметно возросшее значение социально-экономических процессов практически во всех сферах общественной жизни. В их описании мы постараемся воздержаться от чересчур смелых гипотез и глобальных модельных схем, фиксируя то, что можно утверждать с большей или меньшей уверенностью по истечении реформаторского десятилетия.

Изменение социально-экономической структуры. Принято считать, что необходимость перестройки и последующих реформ была вызвана замедлением темпов экономического роста и нарастающими структурными диспропорциями, усиливающимся отставанием страны в области научно-технического прогресса и кризисом хозяйственной мотивации. По крайней мере на начальном

этапе дело выглядело именно так. Сегодня, не умаляя значения экономических факторов, следует обратить внимание и на более глубокие, социальные основания перемен[1].

Полагаем, что помимо экономических причин, осуществленные преобразования опирались в конечном счете на два стержневых социальных фактора. Первым стало сильное *давление со стороны советских новых средних слоев* — городских, высокообразованных, мало знающих о Западе, но западнически настроенных. Именно их профессиональные, культурные и потребительские ожидания в большей степени, как казалось, ущемлялись советской системой. В результате относительного перепроизводства образованных кадров и невостребования их квалификации, уравниловки в оплате труда и падения престижа квалифицированных профессий миллионы дипломированных специалистов в советское время вынуждены были встать на места обыкновенных рабочих. И многие испытывали серьезные сомнения в том, что их детям уготована приличная профессиональная карьера. Запреты на совместительство и режим секретности, положение «невыездных» и гнет цензуры, материальная неустроенность и отчуждение от всяких властных полномочий усиливают состояние неудовлетворенности этой части населения. Обрывочный характер информации о западной жизни порождает идеализированные представления о ней и болезненно усиливает контраст с советскими реалиями, побуждая наиболее активную часть новых средних слоев к покушению на основы общественного строя.

Впрочем, одного прилива активности средних слоев недостаточно. Почему же именно на рубеже 90-х годов он увенчался частичным успехом? Потому что их порыв совпал с интенциями более «молодого» поколения номенклатурных кадров и наложился, таким образом, на второй важнейший фактор — тенденцию к *«обуржуазиванию» правящей элиты.* Новые лидеры стремились не просто занять места своих обюрократившихся предшественников, но также представить Западу иное, более цивилизованное лицо. И главное, им хотелось сочетать восточную власть с западным стилем жизни. А для этого нужно было «конвертировать» часть политической власти в более осязаемую форму экономического капитала, и, следовательно, допустить правомочность институциональ-

---

[1] «Кажется чрезмерно большим упрощением представлять политический коллапс социализма исключительно как результат его экономической несостоятельности» (*Szelenyi I., Beckett K. King L.P.* The Socialist Economic System / *Smelser N., Swedberg R.* (*eds.*). The Handbook of Economic Sociology. Princeton, Princeton University Press, 1994. P. 247).

ных реформ. В рамках этих реформ появляется возможность использовать монополию на распоряжение государственными ресурсами и информацией, а также общее несовершенство хозяйственного законодательства для перекачки государственного имущества в частную собственность.

Процесс приватизации при этом проходит не столь прямолинейно. Вместо четко разделенного государственного и частного секторов экономики возникает система «*рекомбинированной собственности*», состоящей из множества смешанных форм, размывающих границы между традиционными секторами. Причем экономические агенты глубоко заинтересованы в «непрояснении», расплывчатости прав собственности, ибо именно это позволяет им гибко адаптироваться в новой ситуации[2].

За институциональными реформами скрывается и другой процесс, связанный с *дроблением властных структур*[3]. С разрушением руководящей роли Компартии и ослаблением милитаризма (а советская экономика не только политизирована, но и крайне милитаризована) отключаются ключевые интегративные рычаги. Разворачивается яростная борьба за ресурсы между хозяйственными комплексами (военно-промышленным, топливно-энергетическим, аграрным и банковским). Региональные элиты используют центробежный заряд перестройки для усиления собственной автономии, реализации своих групповых интересов. При этом Москва, растеряв часть административных полномочий, вырастает в мощнейший финансовый центр, из которого разворачиваются новые корпоративные структуры в виде финансово-промышленных групп.

Одновременно эволюционирует социальная структура общества. Наблюдается серьезное *обновление элиты* за счет выходцев с предноменклатурных должностей (в основном руководителей среднего звена) и перехода старых кадров в новые сферы деятельности. Причем в большей степени это обновление касается столицы и наиболее крупных городов (на периферии, за некоторыми исключениями, старые местные элиты сохраняют достаточно прочные позиции). В конечном счете при всей видимости кардинальных преобразований основные группы партийно-хозяйственной номенклатуры, перегруппировавшись и переплавив в своих рядах наиболее активных выходцев из средних слоев, сумели сохранить власт-

---

[2] См.: *Старк Д.* Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики, 1996. № 6. С. 7, 23.

[3] См.: *Гребнев Л.* Между Востоком и Западом? // Вопросы экономики, 1996. № 3. С. 128.

ные позиции, конвертировав старые связи в новый политический и экономический капитал. Причем, хозяйственная элита претерпела меньшие изменения, чем политическая[4].

Перестройка «выпустила пар» из котла социального напряжения. И произошло это ценой *распада полигруппы интеллигенции* и переструктурирования значительной части новых средних слоев (в массовых нижних слоях населения структурные изменения менее заметны, их мобильность более ограничена). Первая и относительно небольшая часть представителей образованных слоев пробилась в политическую и предпринимательскую элиту. Более обширная группа превратилась в «обслуживающий класс», обеспечивающий профессиональную поддержку деловых и политических структур. Третья часть эмигрировала или выехала за рубеж на длительные сроки. Четвертая — осталась на прежних местах в бюджетных или формально акционированных организациях. Разрыв между этими группами обозначился достаточно отчетливо.

Преобразование отношений собственности заметно усилило роль традиционных *экономических классов* — представителей капитала и наемного труда[5]. Важное место в социальной структуре заняли группы крупных и средних *предпринимателей*, сформировавшиеся из трех основных источников: директорского корпуса бывших государственных предприятий; квалифицированных специалистов; работников органов государственного управления и общественно-политических организаций[6]. Впрочем, российское предпринимательство вряд ли можно считать единым классом. Оно очень неоднородно — по масштабам и сферам деятельности, социальному составу и источникам первоначального капитала, управленческим и собственническим позициям[7].

---

[4] Например, 70% экономической элиты образца 1993 г. входила в административно-хозяйственную номенклатуру в 1988 г. (см.: *Головачев Б.В., Косова Л.Б., Хахулина Л.А.* Формирование правящей элиты в России // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. М.: ВЦИОМ, 1996. № 1. С. 36–38).

[5] Пример классового анализа постсоветского общества см., напр.: *Рывкина Р.В.* Формирование новых экономических классов // Социологический журнал, 1994. № 4. С. 36–47.

[6] См.: *Гимпельсон В.* Новое российское предпринимательство: источники формирования и стратегии социального действия // Мировая экономика и международные отношения, 1993. № 6. С. 31–42; *Радаев В.* Российские предприниматели: кто они? // Вестник статистики, 1993. № 9. С. 3–14.

[7] Попытку структурирования предпринимательских групп в рамках более широкого бизнес-слоя см., напр.: *Заславская Т.И.* Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус // Социологические исследования, 1995. № 3. С. 3–12.

После введения относительно либерального хозяйственного законодательства произошел взрывной рост в сфере *малого бизнеса*, продолжавшийся как минимум в течение пятилетия (1988–1993). Малое предпринимательство служило в первую очередь важнейшим способом легитимной конвертации государственных ресурсов в негосударственные формы собственности. Более свободные условия, в которых действовали негосударственные структуры, а также льготы, обеспеченные малым предприятиям всех форм собственности, способствовали осуществлению этой основной задачи. Одновременно быстро растущий малый бизнес отвлекал избыточную социальную энергию из политической сферы. С вовлечением в процесс акционирования крупнейших государственных предприятий и объединений фокус интересов сместился, и поток наиболее мобильных ресурсов ушел из сектора малого предпринимательства, рост которого несколько замедлился. Наблюдается прогрессирующая концентрация и централизация капитала, перестраиваемого в рамках новой системы полузакрытых и закрытых хозяйственных корпораций.

С социально-профессиональной точки зрения в России образовался современный *средний класс*, формируемый группами мелких и средних предпринимателей и менеджеров, дипломированных специалистов и высококвалифицированных рабочих. Однако общий уровень и качество жизни этого класса значительно отстают от западных стандартов. Ваучерная приватизация немногого достигла в деле формирования действительно массового слоя частных собственников. Куда более важную роль в этом процессе сыграла менее шумная по организации, не всеобщая, но достаточно массовая и, главное, фактически бесплатная приватизация городского жилья, связанная с передачей населению отнюдь не копеечной собственности. Впрочем, формальный акт приватизации жилья не слишком изменил реальные позиции его собственников.

По общему признанию, российские хозяйство и общество переживают период ускоренной *мобильности*. Речь идет о вертикальном передвижении социальных и профессиональных групп и о горизонтальной миграции трудовых ресурсов. В социальной мобильности сильна структурная составляющая. Так, важной долгосрочной тенденцией является относительное увеличение групп, занятых в растущей сфере услуг — финансово-кредитных и торгово-посреднических, информационных и консультативных — при соответствующем сокращении занятости в производственных отраслях. Однако количественные показатели происходящих сдвигов преувеличивать все же не стоит. При всей масштабности пере-

мещений, социальная мобильность в России, судя по всему, не затронула ядер основных социально-профессиональных групп[8]. А масштабы внутренней миграции по ряду параметров даже снизились (например, приостановился отток сельского населения в города)[9]. Но дело ведь не только в том, какой процент населения сменил профессиональную сферу или добился иных статусных позиций. На данном этапе важнее само появление новых ролей, несущих иные требования и украшенных своей особой символикой.

Отношения занятости. В целом социально-экономическое положение человека стало в большей степени зависеть не только от его профессии и квалификации, но и от сферы, в которой он работает — в коммерческой или производственной, на негосударственном или государственном предприятии, в иностранной или российской фирме. Важное воздействие оказывают и другие факторы. Так, на многих территориях актуализируется проблема этнической дискриминации представителей нетитульных национальностей и национальных меньшинств, отодвигаемых с наиболее престижных экономических и профессиональных позиций. Социально-профессиональная дискриминация женщин не только не уменьшилась, но скорее даже возросла: им предлагают относительно худшие условия найма и продвижения, они чаще оказываются в рядах безработных. А вот возрастная дискриминация временно снизилась. Мы стали свидетелями прорыва представителей молодых поколений в хозяйственную элиту, невозможного в условиях зрелого геронтократического советского общества.

Еще в конце 80-х годов в печати можно было встретить утверждения крупных хозяйственных руководителей, что в нашей стране безработицы нет и быть не может. И вот *безработица появилась*. На начальном этапе при значительном спаде производства ее официальный уровень казался минимальным. Конечно, многие фактические безработные просто не регистрируются на биржах труда по самым разным причинам[10]. Но даже по результатам обследований по методологии Международной организации труда, масштабы безработицы оказались ниже прогнозируемых. Они по-

---

[8] См., напр.: *Черныш М.Ф.* Социальная мобильность в 1986–1993 годах // Социологический журнал, 1994. № 2. С. 130–133.

[9] См.: *Зайончковская Ж.А.* Миграция населения России как зеркало социально-экономических перемен / Куда идет Россия: Альтернативы общественного развития. Под ред. Т.И. Заславской. М.: Аспект Пресс, 1995. С. 42.

[10] См., напр.: *Стэндинг Г., Четвернина Т.* Загадки российской безработицы (по материалам обследований Центров занятости Ленинградской области) // Вопросы экономики, 1993. № 12. С. 86—93.

степенно растут. Тем не менее, многие предприятия, даже сокращая производство, не увольняют людей. Сохраняются устои патерналистских отношений и социальной ответственности руководителей, которые не позволяют идти на серьезные социальные конфликты. Сказывается давление местных органов власти, стремящихся поддержать уровень занятости в регионах. Выросла и скрытая безработица, когда работники считаются занятыми, но длительное время не получают зарплаты, а то и просто отправляются в вынужденные административные отпуска. В итоге реальная оценка потенциала безработицы остается одной из важных нерешенных проблем.

Вместе с тем наблюдается оживление *внешнего рынка труда*, связанное с повышением трудовой мобильности, коснувшейся в первую очередь двух крупных категорий занятых: работников без особой квалификации и работников высокой квалификации, не привязанной к конкретному производству. Одновременно произошла существенная эрозия *внутренних рынков труда*, характерных для советского периода. Трудовая конкуренция и угроза возможной безработицы разрушают каналы трансляции профессионального опыта молодежи и необученным. Для неквалифицированных групп плавное карьерное продвижение внутри предприятия становится все более затруднительным. А в глазах лучших кадров, ставших объектом конкуренции между предприятиями и секторами экономики, внутренний рынок труда зачастую утрачивает свою привлекательность[11].

В ситуации общей неопределенности подтачиваются сложившиеся нормы организации труда и его оплаты, размываются привычные иерархические порядки в отношениях между привилегированными и депривилегированными группами занятых. Так, вспомогательные рабочие могут оказываться в лучших условиях по сравнению с рабочими основного производства, а подразделения работников, не всегда самых квалифицированных, но выполняющих выгодные заказы, начинают диктовать свои условия, оттесняя вчерашних кадровых рабочих[12].

Если разделить группы работников с точки зрения стабильности занятости на «ядро» и «периферию», то окажется, что большинство предприятий сохраняют «ядро» занятых. Однако, во-первых,

---

[11] См.: *Гимпельсон В., Липпольдт Д.* Реструктурирование занятости на российских предприятиях // Мировая экономика и международные отношения, 1996. № 7. С. 25–41.

[12] Об изменении экономических и статусных позиций внутри рабочего класса см., напр.: *Борисов В.А., Козина И.М.* Об изменении статуса рабочих на предприятии // Социологические исследования, 1994. № 11. С. 16–29.

область стабильной и полной занятости сузилась. А во-вторых, стабильность далеко не всегда означает лучшие условия найма, ибо в «ядре» остаются значительные группы привязанного к предприятию «балласта», который сохраняется, но постепенно скатывается на менее престижные позиции. В то же время разрастается разноликая «периферия», охватывающая временных работников и занятых неполное рабочее время.

Возникшие в негосударственных секторах экономики новые отношения трудового найма, основанные на *контрактных системах*, отличаются большей гибкостью и неформальностью. Они предоставляют рядовым работникам более высокую степень свободы, но приводят к сужению их прав и уменьшению социальных гарантий. Поэтому часть работников предпочитает занятость сразу в двух секторах, оставляя за собой для страховки места в государственных учреждениях.

На первых этапах сегменты первичного рынка труда с более благоприятными условиями найма смещаются в негосударственные сектора экономики. Между ними и государственным сектором возникает значительная разность потенциалов, обеспечивающая переток кадров (зачастую наилучших). Переход в негосударственные сферы увеличивал заработок как минимум в 2–3 раза, а в зарубежные фирмы — на целый порядок. Впоследствии начинается постепенное сближение двух секторов. А с появлением множества промежуточных форм хозяйствования (формально приватизированных, полугосударственных предприятий) различия между ними постепенно сглаживаются.

Снятие запретов и прессинг материальных обстоятельств обусловили рост *вторичной занятости.* Каждый шестой-седьмой занятый, по данным социологических опросов, имеет дополнительную оплачиваемую работу, причем, показатель этот, скорее всего, занижен[13]. Расширяются периферийные зоны рынка труда, связанные с кратковременной и неполной занятостью. Обширные слои населения вовлекаются в сферы *самостоятельной занятости* (легальной и полулегальной). Среди них мы находим дипломированных специалистов-частников и мелких торговцев, фермеров и кустарных производителей.

В результате либерализации хозяйственной деятельности существенно ослаблен прежний контроль за «*неформальной экономикой*». Как минимум каждый третий в России получает дополнительный доход от личного подсобного хозяйства, сада или огоро-

---

[13] См.: *Хибовская Е.А., Куприянова З.В.* Вторичная занятость как способ адаптации населения к экономическим реформам / Куда идет Россия, С. 187–192.

да[14]. Удельный вес заработной платы в доходах населения падает в пользу альтернативных источников дохода: поступлений от предпринимательской деятельности, самостоятельной занятости, сдачи в аренду собственного жилья.

Типы хозяйственной организации и трудовые отношения. Перед лицом экономического кризиса и снижения ожиданий государственной и корпоративной поддержки происходит восстановление *традиционных способов хозяйствования и выживания*, основанных на семейных, клановых или соседских связях, опирающихся на домашнее хозяйство и сети родственного бартерного обмена продуктами и услугами. Колхозы и совхозы на селе все более превращаются в структуры, обслуживающие потребности частных подсобных хозяйств[15]. Развиваются розничная и мелкооптовая торговля, индивидуальные услуги, сезонное отходничество, кустарные промыслы. В домашнем хозяйстве происходит частичное восстановление относительно замкнутого натурально-хозяйственного цикла. Возрастает регулирующая роль местных сообществ. Таким образом, наряду с перестроением корпоративных учреждений и растущими свободными ассоциациями, происходит параллельное утверждение структур полуобщинного типа.

Что же касается государственных предприятий-корпораций, то многие из них прошли процесс приватизации, которая была осуществлена достаточно спокойно и не разрушила альянса между администрацией предприятий и трудовыми коллективами. Закрепление основной части акций за трудовым коллективом стало наиболее верным способом сохранения власти администрации. Авторитет директората подкрепился его собственническими позициями, что в принципе создает дополнительные стимулы заботиться о судьбе предприятий.

На первых этапах казалось, что материальные поощрения и санкции станут господствующей формой внутрифирменного контроля, утилитаризм в хозяйственных организациях подавит средства принудительной и символической мобилизации, а контрактные формы трудовых отношений вытеснят традиционный патернализм. Но ничто не исчезает окончательно. И тот же патернализм со всей системой сложных неформальных отношений и широким веером привязывающих к предприятию сопутствующих льгот

---

[14] См., напр.: *Зубова Л.Г.* Личные доходы: ориентации и оценки // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения, 1993. № 5. С. 29.

[15] См.: *Петриков А.В.* Специфика села в контексте реформ // Социологический журнал, 1994. № 4. С. 6.

свободно проникает в новые сектора экономики. При этом вряд ли кто-нибудь сегодня всерьез задумывается о «новой философии управления». Но формированию «человеческих отношений» в специфическом российском понимании придается немалое значение, особенно в малых коллективах. А вот у «демократизации управления» пока слабые шансы на успех.

Перестройка открыла каналы хозяйственно-политической мобилизации новых *конфликтных групп*. Первая шахтерская забастовка летом 1989 г. привела к изменению общего климата в трудовых отношениях. Обострение индустриального конфликта и выработка способов его институционализации взаимно подстегивали друг друга. Возник ряд новых альтернативных профсоюзов. Да и старые профсоюзы, в отличие от рухнувших в одночасье партийной и комсомольской организаций, были переименованы и сумели законсервироваться[16]. Однако при этом западные модели организации трудовых отношений типа «социального партнерства» не особенно прививаются на российской почве. Вообще институты официального представительства наемных работников остаются относительно неразвитыми. Роль как старых, так и новых профсоюзов в выражении и отстаивании интересов работников по-прежнему невелика. Наблюдается тенденция к абсолютному и относительному сокращению профсоюзного членства[17].

Рабочее движение, на которое возлагалось столько надежд радикальными демократами, со временем пошло на убыль. Такие формы групповой идентификации, как, скажем, этничность, оказались, по крайней мере на первых порах, весомее классовой мобилизации. Профессиональная же мобилизация локализована в отдельных группах, которые обладают либо особым потенциалом солидарности (шахтерское движение), либо монопольными профессиональными технологиями (движение авиадиспетчеров).

Новые социально-профессиональные группы. При советской власти люди жили под угрозой применения государственного насилия. Ныне происходит дисперсия ресурсов насилия, и в то же время оно утверждается как актуальная форма повседневных хозяйственных отношений. *Силовые методы* используются не только в качестве способа решения политических проблем — «выбора пути» или «выбивания» национально-государственной автономии. К ним

---

[16] См.: Новые социальные движения в России. (Под ред. Л. Гордон, Э. Клопова). М.: Прогресс-Комплекс, 1993; *Клопов Э.В.* Переходное состояние рабочего движения // Социологический журнал, 1995. № 1. С. 10–28.

[17] См.: *Четвернина Т., Смирнов П., Дунаева Н.* Место профсоюзов на предприятии // Вопросы экономики, 1995. № 6. С. 84, 86.

активно прибегают при невыполнении деловых обязательств, несоблюдении норм деловой этики, дележе рынков и вытеснении конкурентов. Отношения организованного насилия рутинизируются, становятся элементом нормальной хозяйственной жизни. Повсеместно формируются новые профессиональные группы, осуществляющие криминальное «налогообложение» и обеспечивающие так называемые «крыши». Потенциал насилия в хозяйственной среде, судя по всему, возрастает.

Профессионализация затрагивает не только силовые группы. В реформенный период многие любительские виды деятельности получили профессиональный статус, превратившись в основные и специальные занятия. Множество людей занимается тем же, что и раньше, но их общественные позиции существенно изменились. «Фарцовщики» становятся торговцами, «шабашники» — строителями, «бандиты» — охранниками. Профессионалами становятся парламентарии и консультанты, предприниматели и спортсмены. Нищенство и проституция вырастают в массовые профессии, наделенные определенным социальным престижем.

Дело не только в том, что речь идет в совокупности уже о сотнях тысяч и миллионах людей. В обществе задается определенный тон: любое занятие, чтобы быть успешным, требует особых знаний и специальной подготовки, материального оснащения и, наконец, профессионального отношения к труду. Можно по-разному оценивать итоги последнего десятилетия. Но работать сегодня в среднем нужно больше и интенсивнее. Повышается общая степень социального риска, работающим чаще приходится менять специальность или даже профессию. Ролевые требования ужесточились — отчасти в силу конкуренции за лучшие места, отчасти под воздействием пафоса «борьбы за выживание». И не переставая мечтать о быстром и легком заработке, люди в принципе вынуждены принимать более жесткие трудовые нормы.

«Школа рынка» открыта не для одних только предпринимателей. *Население учится торговать.* Наиболее простой способ представлен уличной штучной торговлей «с рук». На следующих ступеньках располагается лоточная и палаточная торговля. Более серьезный уровень связан с оптовым торговым посредничеством и экзотической для нас работой брокера, погруженного в потоки экономического времени. Предприимчивые граждане освоили профессию разъездных коммивояжеров — «челноков», взваливающих на свои плечи товаропотоки из зарубежья. Укрепляются такие непривычные нам виды деятельности, как торговля деньгами и манипулирование ценными бумагами. Тысячи людей всех возрастных групп и разных социальных статусов вкладывают последние

сбережения в акции широко разрекламированных компаний и осваивают на уровне здравого смысла механику фондового рынка.

В оборот вовлекаются всевозможные виды ресурсов (земля, жилье, информация). Формируются группы рантье, живущие на проценты с денежного или вещного капитала. Для одних, ссужающих деньги на короткие сроки под немыслимо высокие проценты, это является формой рискового бизнеса. Для других, сдающих в аренду собственные квартиры, — это лишь вынужденный шаг, политика собственного выживания.

Учатся торговать и «слуги народа». Конечно, коррупция была и раньше. Но сегодня, действительно, можно говорить о новой когорте чиновников-предпринимателей, переводящих торговлю разрешениями (подписями) на регулярную (профессиональную) основу. Раньше под контролем партийных комитетов брали, что называется, «по чину». Сегодня масштабы торговли чиновничьими услугами возросли и приобрели более открытый характер.

Одновременно ряд социально-профессиональных групп оказался в *«подвешенном» состоянии*. Это относится к тем, кто имеет невостребуемую сегодня узкую квалификацию и привязан к «лежачим» предприятиям, уже потерял работу или находится перед угрозой ее потери, вынужден сняться с насиженного места и бежать из «горячих точек», превратившись в беженца, полуэмигранта. Для многих неопределенность длится годами. Состояния безработного, бомжа, беженца связаны с новыми формами самоидентификации, принять которые вчерашнему советскому человеку бывает не просто.

Жертвой стабилизационной финансовой реформы стали широкие слои служащих бюджетной сферы, поставленные в условия унизительной бедности и неопределенности перспектив. Произошло частичное размывание профессиональных слоев в здравоохранении и образовании, науке и культуре. От структурных изменений страдают и работники целого ряда производственных отраслей. Конверсия наступает на отрасли военно-промышленного комплекса, сосредоточившие значительную часть научно-технического потенциала страны. Жертвой частичной демилитаризации становится армия, в первую очередь среднее и младшее офицерство, которому приходится думать о мирных профессиях. Большинство их вынуждены смириться с потерей материальных и статусных позиций. Частичной компенсацией для «бюджетников» становятся падение трудовой дисциплины и тихое растаскивание стареющего государственного имущества.

Социально-экономическая дифференциация. В ходе реформ резко возросла *дифференциация доходов, имущественного состояния и уровня*

жизни. Появилась группа хорошо обеспеченных по западным стандартам людей, являющих и классические образцы престижного (демонстративного) потребления. Одновременно пополняются ряды бедного населения. Причем в них попадают не только безработные и нетрудоспособные, деградировавшие и деклассированные, но и часть работающего населения, находящегося в расцвете сил и способностей (так называемые новые бедные). Возникла опасность появления застойных очагов материальной необеспеченности. Оценки действительных масштабов *бедности* варьируют от 20 до 60 и более процентов в зависимости от выбранных критериев и политических взглядов экспертов. Да и само понятие бедности неоднородно и охватывает различные социальные состояния[18].

Неудовлетворенность людей своим материальным положением сохраняется и даже возрастает. Но материальные условия жизни сильно изменились по сравнению с дореформенным периодом, когда наблюдался хронический дефицит предметов первой необходимости. За период с начала реформ значительно возросли материальные потребности людей, разнообразились стили жизни, что само по себе является важным показателем социально-экономического развития. Мы переживаем очередную «*революцию притязаний*».

В большей степени это, конечно, касается элиты, освоившей новые потребительские стандарты: отремонтированное по европейским меркам жилье, машины-«иномарки», просторные летние дома, высококачественные импортные потребительские товары, отдых за границей, образование детей в платных школах в России и за рубежом. Копируются образцы потребления, приписываемые средним и высшим средним слоям на Западе. Собственно само понятие «*новые русские*» (до появления анекдотического налета) обозначало не предпринимателей или богатых как таковых (хотя высокий уровень обеспеченности предполагался). Это в первую очередь выражение нового для нас западнического стиля жизни, обозначение нового сообщества потребления. Войти в это сообщество могут далеко не все (речь идет о нескольких процентах населения). Но жизненным ориентиром это становится и для более массовых групп, которые по отдельным показателям начинают тянуться за «новыми русскими». Достаточно обширные слои населения обзаводятся товарами длительного пользования, покупают

---

[18] Например, о разделении нищеты, нужды и необеспеченности см.: *Гордон Л.А.* Четыре рода бедности в современной России //Социологический журнал, 1994. № 4. С. 19–20.

машины, строят дачи. При этом «западничество» в потреблении может причудливым образом сочетаться с прежним традиционализмом жизни и взглядов.

Изменение трудовых и статусных ориентиров. Властно-ориентированный тип сознания не сдал многих своих позиций. Однако он вынужден потесниться под давлением новой системы *статусных ориентиров*, характеризующихся связкой «Запад — бизнес — доход». Иными словами, престижным стало то, что связано с Западом или с бизнесом, а лучше всего — с западным бизнесом.

С размыванием присущей советскому строю трудоцентристской идеологии усилилось и без того немалое значение высокого заработка в системе *трудовых ценностей*[19]. Одновременно в оценках населения пошли вниз ценности, связанные с добросовестным трудом, трудолюбием. На передний план выдвигаются «деловые способности» — умение «вертеться», находить нужные связи, зарабатывать[20]. Сравнительная привлекательность профессий изменяется в пользу тех, которые обеспечивают более солидное и быстрое материальное вознаграждение. Наиболее доходные места занимаются экономистами и юристами, бухгалтерами и маркетологами и т.п.[21].

Вообще реабилитируется все, что связано с экономикой и товарно-денежными отношениями. Притягательная сила атрибутов экономической власти среди символов успеха значительно возросла. Активно утверждается символика рынка. «На коне» оказываются те, кто успешнее других толкуют о содержании рыночных реформ (особенно если они демонстрируют знания какой-нибудь западной теории и практики). При этом каждый волен вкладывать в рыночные категории самый разный смысл.

Мы переживаем ситуацию повышенной *нормативно-статусной неопределенности*. Общая сложность социальной картины, раздробление части привычных сообществ, открытие новых (зачастую неясных) социальных и профессиональных перспектив, быстрая смена господствующих идеологий способствуют утрате частью населения четких нормативных ориентаций, понимания це-

---

[19] См.: *Магун В.* Трудовые ценности российского населения //Вопросы экономики, 1996. № 1. С. 53.

[20] См.: *Левада Ю.А.* Вектор перемен: социокультурные координаты изменений // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения, 1993. № 3. С. 7–8.

[21] Об изменении ориентации молодежи в отношении таких профессий как, скажем, бухгалтер или продавец, см: *Шубкин В.Н.* Молодое поколение в кризисном обществе / Куда идет Россия. С. 57–58.

лей и перспектив развития общества. Добавим к этому возросшие культурно-нормативные разрывы между поколениями, воспитанными при разных хозяйственно-политических режимах. Традиционная «проблема отцов и детей» готова принять нетрадиционно острые формы и способна на долгое время остаться источником напряженности.

Реформенный цикл. Среди многих уроков последнего десятилетия привлекает внимание следующее. Конечно, никто не застрахован от социальных потрясений на вечные времена. Но пока опыт показывает, что возможности социально-экономической адаптации населения превосходят первоначальные ожидания. Множества предрекавшихся политизированными идеологами социальных взрывов так и не произошло. В то же время оказались несостоятельными отдельные попытки форсирования структурообразующих процессов, подобные, скажем, программам ускоренной фермеризации сельского хозяйства. Пришлось признать, что экономические и тем более социальные процессы обладают сильной инерцией, а новые явления и социальные группы должны органически вырастать из складывающихся условий.

Не вдаваясь в споры о «правильности» курса реформ, коротко представим их общую хронологию, охватывающую следующие три этапа. *Перестройка* (1986–1991) стала первым этапом постепенного социал-демократического «подновления» существующего строя, своего рода взрыхлением почвы для более серьезных перемен. *Либеральные реформы* (1992–1994) — это наиболее сложный и интенсивный по динамике преобразований второй этап, когда осуществлялся решительный поворот в макроэкономическом регулировании хозяйственных процессов и запускались масштабные институциональные преобразования. В 1994–1995 гг. либеральные реформы плавно перешли в третий этап, который можно назвать этапом *консервативной стабилизации*. Реформенный цикл завершается частичной контрреформой, нацеленной на восстановление обновленного хозяйственно-политического порядка[22].

Перспективы современной России. Попробуем перечислить предлагаемые для современной России альтернативные пути, проистекающие из разных мировоззренческих позиций.

1. *Социал-демократический* вариант, или строительство «социализма с человеческим лицом». Речь идет не о возврате к прошло-

---

[22] Подробнее о приходе второй волны более умеренных реформаторов и стабилизации через частичные антиреформы см.: *Радаев В.* «Львов» сменяют «лисы» // Новое время, 1994. № 14.

му, а о переходе к социализму, облагороженному западным опытом — заимствованиями из «шведской модели», практики американских коллективных предприятий или израильских киббуцев. Зачастую утверждается и то, что никакого социализма при советском строе у нас построено не было (на помощь приходят метафоры, заимствованные из марксистской историософии: «государственный феодализм», «государственное рабовладение», «азиатский деспотизм»), а вот теперь мы построим социализм «истинный»[23].

2. *Эконом-либеральный* вариант, или культивирование капитализма и переход к рыночной экономике. Говорят, что мы съехали со столбовой дороги мировой (западной) цивилизации, заразились коммунизмом и азиатчиной, задавили рынок административно-командными мерами. Теперь же должны вернуться и стать «нормальным капиталистическим обществом с социально ориентированной рыночной экономикой».

3. *Умеренно-западнический* вариант, или осуществление «догоняющей» модернизации. Россия поздно вступила на путь модернизации, а большевистские эксперименты ее еще более задержали, направили на ложный модернизационный путь. «Запоздывающая» модернизация полна противоречий, но имеет и немалые преимущества, — можно активно заимствовать готовые формы, пропущенные через фильтры западного опыта.

4. *Технократический* вариант, или прорыв в постиндустриальное общество. Мы могли бы пойти не к капитализму и рынку, но, используя мощный военно-промышленный потенциал, перейти в постиндустриальное общество — с административным управлением и высокими технологиями, со скромным достатком и мощными ракетами, с высокой ролью научно-технической интеллигенции и закрытыми элитными городами[24].

5. *Имперский* вариант, или обустройство евразийской платформы. Россия находится на перекрестке между Западом и Востоком. Но Запад враждебен, а Восток населен комплиментарными этно-

---

[23] Действительно, построенное в советский период «социалистическое» общество не соответствовало своему наименованию с точки зрения любой классической теории социализма. В то же время можно провести массу аналогий с азиатским деспотизмом (См., напр.: *Нуреев Р.* Азиатский способ производства и социализм // Вопросы экономики, 1990. № 3. С. 47–58; *Радаев В.В., Шкаратан О.И.* Власть и собственность // Социологические исследования, 1991. № 1. С. 50–61). Но возможность построения иного, «реального социализма» одним этим не доказывается.

[24] См., напр.: *Кургинян С.Е.* Русская идея, национализм и фашизм / Куда идет Россия. М.: Аспект Пресс, 1995. С. 448, 451.

сами, зависимыми от нас хозяйственно и культурно. Ставится вопрос: был ли «советский народ» чудовищной этнической химерой? Или же «новая историческая общность советский народ» уже наметилась, пусть в самых общих контурах? В первом случае Л.Н. Гумилев заранее предсказал события в Нагорном Карабахе и Приднестровье, Абхазии и Чечне. Во втором случае, быть может, распад Союза и война суверенитетов, перерастающая в гражданские войны, явились следствием безумной политики и амбиций центральных и региональных политических элит. И возникает вопрос о возможной новой интеграции бывших республик (конечно, не всех и на других основаниях).

6. *Почвеннический* вариант, или построение Всеславянского Союза. Предполагается возрождение российского национального самосознания на базе нашего особого культурно-исторического типа. И здесь возникает очередной вопрос: предположим, что Н.Я. Данилевский был прав, и России предначертано стать центром славянского мира. Разве не выполнена была эта миссия в рамках Советского Союза и социалистического содружества (пусть даже способ осуществления идеи заставил бы Н.Я. Данилевского содрогнуться). Причем, к славянской оси этого содружества, завернутой в коммунистическую оболочку, был притянут целый ряд иных культурно-исторических типов. Или, может, это был «ложный старт», путь к деградации? Можно ли считать попытки интеграции с Белоруссией началом нового объединения?

7. Вариант *особого пути*, или возрождение российской мир-экономики и мир-культуры. По Ф. Броделю, Россия до XVIII столетия представляла собой особый мир-экономику, однако затем перешла в ранг «европейской периферии». Что означает сегодня «закат Европы» для нас, если он действительно происходит? Означает ли это «пробуждение Азии»? Как рассматривать с этой точки зрения современное положение России? Может быть, Россия — еще малое дитя, и нас ожидает пора хозяйственного и культурного расцвета? Либо расцвет культуры уже позади (вспомним блестящие образцы русской литературы, искусства XIX в.), советский период был проявлением истерического цивилизационного «всплеска», а сейчас нашу цивилизацию ожидает медленный полураспад? И не являются ли «перестройки» и «переходы к рынку» поверхностным отражением более глубоких колебаний? В какой фазе цикла мы находимся?

Заключение. Задаваясь бесчисленными вопросами о перспективах российского общества и перечисляя множественные альтернативы, мы вовсе не имеем намерения дать какие-то прямолинейные ответы и сделать однозначные заключения. Оценка альтерна-

тив, видение перспективы российского хозяйства и общества во многом составляют вопросы личного, субъективного выбора, лежащие за пределами готовых формул и сводных статистических таблиц.

И последнее замечание. Часто подразумевают, что наше общество находится в некоем переходном состоянии, эволюционирует от одной модели к другой, более совершенной. Нам кажется, что не стоит завлекать себя парадигмой переходности, ибо, как говорят, нет ничего более постоянного, чем временное; ничего более устойчивого, чем переходные формы[25]. Именно поэтому многое из того, что нам удается зафиксировать сегодня, останется с нами если не навсегда, то по крайней мере надолго.

---

[25] «Из динамического хаоса... порождаются и формируются те новые структуры, которые представляются современникам временными и легко исправимыми, а оказываются стратегически ориентированными и «непробиваемыми»» (*Наумова Н.Ф.* Жизненная стратегия человека в переходном обществе //Социологический журнал, 1995. № 2. С. 5).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Видимо, нет смысла еще раз повторять ранее изложенные положения и выводы, поэтому в заключение мы остановимся на следующих вопросах: какова общая структура экономической социологии; какова ее роль в переоформлении современного российского научного сообщества; наконец, как относиться к проблеме междисциплинарности.

Экономическая социология не является чем-то совершенно новым. Однако происходящее сегодня ее выдвижение на роль самостоятельного исследовательского направления призвано решить несколько важных задач: во-первых, расширить пространство актуальных для социолога предметных областей (в том числе, за счет тех, которые ранее оставались уделом экономистов); во-вторых, теснее интегрировать эти области между собою и частично переоформить их концептуальный аппарат; и в-третьих, установить их более явные связи с достижениями классической и новейшей экономической теории.

Исходя из приведенного в книге материала, можно предложить примерный список *основных предметных областей*, образующих исследовательское поле экономической социологии, а именно:

- экономико-социологическая методология;
- история экономической социологии;
- социология экономической культуры;
- социология предпринимательства;
- социология хозяйственных организаций;
- социология трудовых отношений;
- социология занятости;
- социально-профессиональная и экономическая стратификация;
- социология истории хозяйства;
- социология экономического знания.

Оговоримся, что в приведенной классификации мы не претендуем на полный охват предметного поля экономической социологии. Возможны и другие членения ее предметного поля. Так, экономисту может показаться более близкой иная классификация, построенная по типам рынков, например:

- социология финансовых рынков;
- социология рынка труда;
- социология товарных рынков.

Можно воспользоваться простым разделением по типам поведения в духе политической экономии и представить социологию производственного, распределительного, обменного и потребительского поведения. А кто-то предложит придерживаться отраслевого признака, выделив индустриальную, аграрную, финансовую социологию, социологию домашнего хозяйства и т.п. Альтернативными подходами не следует пренебрегать. Тем более, что структура дисциплины и даже названия отдельных направлений еще не устоялись, и простор для творчества по-прежнему широк. Главное же, разумеется, состоит не в перечислении экономико-социологических «отраслей» (перечень может корректироваться бесконечно), а в содержательном раскрытии обозначаемых ими проблемных сфер. И то, какова будет структура российской экономической социологии через десятилетие, зависит от развития конкретных исследований.

Институционализация экономической социологии не только меняет предметную карту, но и знаменует собой частичное *реструктурирование российского научного сообщества*. Некоторые группы этого сообщества оказались «в подвешенном состоянии». Определенные отрасли были попросту свернуты (пример — заводская социология). Исследователи, занимавшиеся социологией труда и социально-классовой структурой общества, стоят перед необходимостью обновления теоретических воззрений. При этом многие социологи потянулись к экономическим вопросам вследствие общей «экономизации» жизни в период реформ. Сложная ситуация сегодня и в стане экономической теории. Представители традиционной политической экономии на первом этапе оказались не в состоянии четко переопределить свои позиции в новой ситуации. Многие спешно бросились осваивать и преподавать экономикс, подавляя смутное ощущение чужеродности формальных схем. Для них экономическая социология — своего рода «компенсация» за исключение специфических социальных проблем. В итоге на первых порах экономическая социология становится нишей, открытой для «эвакуации» разнородных в профессиональном отноше-

нии групп, чтобы по прошествии времени утвердиться как специальная академическая дисциплина.

Мы уже привыкли к позитивному восприятию *междисциплинарных подходов*. Тем не менее хотелось бы выступить против плоско понимаемой междисциплинарности. В наше время экономическая теория и экономическая социология во многих своих ответвлениях придвинулись вплотную друг к другу, шагают неподалеку. Какие опасности порождает такая ситуация? К сожалению, их немало. Одни исследователи постараются и дальше вести обособленное существование, в упор не замечая смежных областей. Другие, наоборот, проявят к этим областям повышенный интерес, попытаются в них проникнуть. Однако игнорирование существующих методологических и теоретических традиций приведет их, сознательно или неосознанно, к усвоению «империалистических» замашек. Третьи попробуют прорваться на уровень методологических предпосылок и провести их взаимную корректировку. Этот путь может стать более плодотворным, но он сопряжен с угрозой погружения в чисто методологические дебаты, которые, как уже неоднократно показывала история, очень скоро приводят к взаимному отчуждению. Четвертые задумаются над созданием новой «гран-теории», которая объединит противостоящие подходы и методы под знаменем конъюнктурной междисциплинарности. И рискуют получить некое подобие «Тяни-Толкая», которого можно демонстрировать, но на котором нельзя далеко уехать[1].

Нами видится иной выход. Он заключается в профессиональном диалоге, связанном с использованием обоих подходов как самостоятельных исследовательских перспектив в решении конкретных эмпирических проблем (каковые, в отличие от методологических подходов, действительно междисциплинарны)[2]. Мы реши-

---

[1] Даже Й. Шумпетер, ратовавший за усиление связей между экономической теорией и социологией, предупреждал об опасностях их облегченного синтеза. Насильственное соединение способно привести к тому, что ни одна из сторон не окажется жизнеспособной. По его образному выражению, «синтезированный лес может стать для исследователя концентрационным лагерем» (см.: *Шумпетер Й.* Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995. С. 86).

[2] Характерно отношение к междисциплинарным исследованиям М. Олсона — одного из экономистов, пытающихся активно вторгаться в смежные области знания. В своем интервью в конце 80-х годов он сказал следующее: «Я не особенно верю, что подобная (междисциплинарная. — *В.Р.*) работа имеет превосходство над работой в рамках одной дисциплины. Я никогда не стремился к междисциплинарности; и большая часть того, что я делаю, вовсе не является чем-то междисциплинарным. Но я также не верю в возможность избежать междисциплинарной работы. Я бы скорее начинал с постановки проблем, которые значимы для людей и стран; например, что приводит одни нации к упадку, а другие к процветанию» (Olson M. Interview / *Swedberg R.* Economics and Sociology. Redefining Their Bound-

тельно против обструкции того или иного подхода. Но не стоит также, поддаваясь мании междисциплинарности, затушевывать существенные различия двух способов изучения человеческого поведения в экономике. Попытки их синтеза никогда не прекратятся. Но как наличие прочного моста не уничтожает противостояния берегов, так сохраняются и соперничающие подходы. Нужно только в каждом случае видеть границы, за пределами которых человек как объект исследования обретает патологические черты и рискует превратиться в «монстра социальных наук»[3].

Таким образом, мы не ставим перед собой задачи построения единой модели «социоэкономического человека». Нам не нужен «синтез», облегченный по существу, пусть даже и замысловато обставленный логически. Сложение — самая простая, но не самая выигрышная операция, а основанная на таком сложении междисциплинарность — соблазн, которому не следует поддаваться. Мы стремимся к профессиональному самоопределению через постоянное выяснение рабочих методологических взаимоотношений между сложившимися дисциплинами, через цивилизованное отталкивание и установку взаимных границ, которые в конечном счете и помогают объединиться. Один из путей такого самоопределения и открывает нам экономическая социология.

---

aries: Conversations with Economists and Sociologists. Princeton, Princeton University Press, 1990. P. 177, а также P. 181). При этом, однако, М. Олсон выражает оптимизм по поводу совместной работы экономистов и социологов в будущем и даже считает необходимыми специальные институциональные усилия по формированию конструктивного диалога (Op. cit. P. 180–183).

[3] См.: *Вайзе П.* Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 115–130.

ВЫБОРОЧНАЯ БИБЛИОГРАФИЯ

Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. М.: Экономика, 1992.

Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. М.: Наука, 1993.

Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 24—40.

Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Т. 3. Время мира. М.: Прогресс, 1992.

Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 51-72.

Булгаков С.Н. Философия хозяйства. М.: Наука, 1990.

Бурстин Д. Дж. Сообщества потребления // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 231–254.

Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики // Вопросы экономики, 1994. № 6. С. 104–113.

Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 115–130.

Вебер М. История хозяйства. Петроград: Наука и школа, 1924.

Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.

Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.

Великий незнакомец: Крестьяне и фермеры в современном мире / Под ред. Т. Шанина. М.: Прогресс, 1992.

Веселов Ю.В. Экономическая социология: история идей. СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1995.

Гимпельсон В., Липпольдт Д. Реструктурирование занятости на российских предприятиях // Мировая экономика и международные отношения, 1996. № 7. С. 25–41.

Гордон Л.А. Четыре рода бедности в современной России // Социологический журнал, 1994. № 4. С. 18–35.

Даль Р. Введение в экономическую демократию. М.: Наука, СП ИКПА, 1991.

Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991.

Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. М.: Экономика, 1995.

Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991.

Заславская Т.И. Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус //Социологические исследования, 1995. № 3. С. 3–12.

Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994.

Зомбарт В. Современный капитализм. Т. 1, 3. М.: Госиздат, 1931.

Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.

Кравченко А.И. Социология труда в XX веке: историко-критический очерк. М.: Наука, 1987.

Кравченко А.И. Социология труда и производства / Ядов В.А. (ред.) Социология в России. М.: На Воробьевых, 1996. С. 291–322.

Кузьминов Я.И., Набиуллина Э.С., Радаев В.В., Субботина Т.П. Отчуждение труда: история и современность. М.: Экономика, 1989.

Магун В. Трудовые ценности российского населения // Вопросы экономики, 1996. № 1. С. 47–62.

Макашева Н.А. Этические основы экономической теории. М.: ИНИОН, 1993.

Манхейм К. Диагноз нашего времени. М.: Юрист, 1994.

Маркс К. Введение (Из экономических рукописей 1857–1858 годов) / *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 12. С. 709–738.

Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1–3. М.: Прогресс-Универс., 1993.

Менгер К. Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности. СПб.: Цезерлинг, 1894.

Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catalaxy, 1994.

Милль Дж.С. Основы политической экономии. Т. 1–3. М.: Прогресс, 1980.

Найт Ф. Понятие риска и неопределенности // Thesis, 1994. Вып. 5. С. 12–28.

Найшуль В. Высшая и последняя стадия социализма / Погружение в трясину (Ред. Т.Б. Ноткина). М.: Прогресс, 1990. С. 31–62.

Норт Д.К. Институты и экономический рост: историческое введение // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 69–91.

Ойкен В. Основы национальной экономии. М.: Экономика, 1996.

Олсон М. Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1995.

Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд земля и деньги // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 10–17.

Радаев В. Этническое предпринимательство: мировой опыт и Россия // Полис, 1993. № 5. С. 79—87.

Радаев В. Четыре стратегии утверждения авторитета внутри фирмы: некоторые результаты обследований российских предпринимателей // Социологический журнал, 1994. № 27 С. 149–157.

Радаев В. Хозяйственная система России сквозь призму идеологических систем // Вопросы экономики, 1995. № 2. С. 30–39.

Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. 2-изд. М.: Аспект Пресс, 1996.

Роббинс Л. Предмет экономической науки // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 10–23.

Рывкина Р.В. Между социализмом и рынком: судьба экономической культуры в России. М.: Наука, 1994.

Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления. Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 16–38.

Сен А. Об этике и экономике. М.: Наука, 1996.

Социально-управленческий механизм развития производства. / Рывкина Р.В., Ядов В.А. (ред.) Новосибирск: Наука, 1989.

Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики, 1996. № 6. С. 4–24.

Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента. М.: Контроллинг, 1991.

Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995.

Форд Г. Моя жизнь, мои достижения. М.: Финансы и статистика, 1989.

Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // Thesis, 1994. Т. 2, Вып. 4. С. 20–52.

Хайек Ф. Пагубная самонадеянность: ошибки социализма. М.: Новости, 1992.

Хайлбронер Р.Л. Экономическая теория как универсальная наука // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 41–55.

Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство (Избр. труды). М.: Экономика, 1989.

Шанин Т. Формы хозяйства вне систем // Вопросы философии, 1990. № 8. С. 109–115.

Швери Р. Теоретическая концепция Джеймса Коулмена: аналитический обзор // Социологический журнал, 1996. № 1–2. С. 62–81.

Шмоллер Г. Народное хозяйство, наука о народном хозяйстве и ее методы. М.: Солдатенков, 1902.

Шумпетер Й. История экономического анализа. Ч. 1. Введение, предмет и метод / Истоки: Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 1. М.: Экономика, 1989.

Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995.

Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 73–91.

Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики, 1995. № 5. С. 98–107.

Ядов В.А. Мотивация труда: проблемы и пути исследований / Советская социология. М.: Наука, 1982. Т. 2. С. 29–38.

Abell P. (*ed.*) Rational Choice Theory. Aldershot, An Elgar Reference Collection, 1991.

Alchian A.A., Demsetz H. The Property Right Paradigm / The Journal of Economic History. Vol. 33. March 1973. P. 16–28.

Allen J., Massey D. (*eds.*) The Economy in Question. London, Sage, 1988.

Amin A. (*ed.*) Post-Fordism: A Reader. Oxford, Blackwell, 1994.

Anderson M., Bechhofer F., Gershuny J. (*eds.*). The Social and Political Economy of the Household. Oxford, Oxford University Press, 1994.

Ashenfelter O., Layard R. (*eds.*) Handbook of Labor Economics. Vols. 1–2. Amsterdam, New York, North-Holland, 1986.

Atkinson J. Flexibility, Uncertainty and Manpower Management. Brighton, Institute of Manpower Studies, 1985.

Axelrod R. The Evolution of Cooperation. N. Y., Basic Books, 1984.

Bechhofer F., Elliot B. (*eds.*) The Petite Bourgeoisie: Comparative Studies of the Uneasy Stratum. London, Macmillan, 1981.

Becker G. The Human Capital. Chicago, University of Chicago Press, 1964.

Becker G. A Treatise on the Family. Cambridge, Harvard University Press, 1994.

Bell D. The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting. London, Heinemann, 1974.

Berg I. (*ed.*) Sociological Perspectives on Labor Markets. N.Y., Academic Press, 1981.

Blau P. Exchange and Power in Social Life. N.Y., John Wiley and Sons, 1967.

Blauner R. Alienation and Freedom: The Factory Worker and his Industry. Chicago, University of Chicago Press, 1964.

Bostaph S. The Methodological Debate Between Carl Menger and the German Historicists // Atlantic Economic Journal. September 1978. Vol. VI, No. 3. P. 3–16.

Bourdieu P. Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste. London, Routledge and Kegan Paul, 1984.

Braverman H. Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century. N.Y., Monthly Review Press, 1974.

Brown R. Understanding Industrial Organizations: Theoretical Perspectives in Industrial Sociology. London, Routledge, 1992.

Buchanan J. Liberty, Market, and State: Political Economy in the 1980s. Brighton, Wheatsheaf Books, 1986.

Burawoy M. Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process Under Monopoly Capitalism. Chicago, University of Chicago Press, 1979.

Burns P., Dewhurst J.(*eds.*) Small Business and Entrepreneurship. London, Macmillan, 1989.

Burt R.S. Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge, Harvard University Press, 1995.

Chandler A. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge, MIT Press, 1990.

Coleman J. Introducing Social Structure into Economic Analysis //American Economic Review. Papers and Proceedings. May 1984. Vol. 74, No. 2. P. 85–88.

Coleman J. Foundations of Social Theory. Cambridge, Harvard University Press, 1990.

Commons J. The Economics of Collective Action. Madison, University of Wisconsin Press, 1970.

Doeringer P., Piore M. Internal Labor Markets and Manpower Analysis. Lexington, Heath Lexington Books, 1971.

Dore R. British Factory — Japanese Factory: the Origins of National Diversity in Industrial Relations. London, George Allen and Unwin, 1973.

Edwards P., Whitson C. Attending to Work: The Management of Attendance and Shopfloor Order. Oxford, Blackwell, 1993.

Elster J. Nuts and Bolts for the Social Sciences. Cambridge, Cambridge University Press, 1989.

Etzioni A., Lawrence P.R. (eds.). Socio-Economics: Toward a New Synthesis. Armonk. N.Y., M.E.Sharpe, 1991.

Ferner A., Hyman R. (eds.) Industrial Relations in the New Europe. Oxford, Blackwell, 1992.

Friedland R., Robertson A.F. (eds.). Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society. N.Y., Aldine de Gruyter, 1990.

Furubotn E.G., Richter R. (eds.) The New Institutional Economics. Tübingen, J.C.B. Mohr, 1991.

Gallie D. (ed.) Employment in Britain. Oxford, Basil Blackwell, 1988.

Gershuny J. After Industrial Society. London, Macmillan, 1978.

Giddens A., Held D. (eds.) Classes, Power, and Conflict: Classical and Contemporary Debates. London, Macmillan, 1982.

Giddens A., Mackenzie G. (eds.) Social Class and the Division of Labour. Cambridge, Cambridge University Press, 1982.

Goldthorpe J., Lockwood D., Bechhofer F., Platt J. The Affluent Worker in the Class Structure. Cambridge, Cambridge University Press, 1969.

Granovetter M. Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. Cambridge, Harvard University Press, 1974.

Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. November 1985. Vol. 91, No. 3. P. 481–510.

Granovetter M., Swedberg R. (eds.) The Sociology of Economic Life. Boulder, Westview Press, 1992.

Gronau R. Leisure, Home Production and Work — the Theory of the Allocation of Time Revisited // Journal of Political Economy, 1977. Vol. 85. No. 6. P. 1099–1123.

Hahn F., Hollis M. (eds.). Philosophy and Economic Theory. N.Y., Oxford University Press, 1979.

Hayek F.A. Economics and Knowledge // Economica, February 1937, Vol. IV, No. 13. P. 33–54.

Hebert R., Link A.N. The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques. N.Y., Praeger, 1988.

Hirschman A.O. Exit, Voice, and Loyalty: Response to Decline in Firms, Organizations, and States. Cambridge, Harvard University Press, 1970.

Hirshleifer J. The Expanding Domain of Economics // American Economic Review, 1985. Vol. 75. No. 6.

Holton R. Economy and Society. London, Routledge, 1992.

Homans G. Social Behavior as Exchange // American Journal of Sociology, 1958. Vol. 63. P. 597–606.

Hyman R. Strikes. Glasgow, Fontana, 1977.

Kent C.A. et al. (eds.) Encyclopediaof Entrepreneurship. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1982.

Kerr C., Staudoha P.D. (eds.). Labor Economics and Industrial Relations: Markets and Institutions. Cambridge, Harvard University Press, 1994.

Langlois R.N. (ed.) Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics. Cambridge, Cambridge University Press, 1986.

Lash S., Urry S. The End of Organised Capitalism. Cambridge, Polity Press, 1987.

Lash S., Urry J. Economies of Signs and Space. London, Sage, 1994.

Leibenstein H. Entrepreneurship and Development / The Collected Essays of H. Leibenstein. Vol. 1. Ed. by K. Button. Hants, Elgar Publ., 1989. P. 247–258.

Lincoln J.R., Kalleberg A.L. Culture, Control and Commitment: A Study of Work Organization and Work Attitudes in the United States and Japan. Cambridge, Cambridge University Press, 1992.

Lindenberg S. An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular // Sociological Theory. Spring 1985. P. 99–113.

Martinelli A., Smelser N. Economy and Society: Overviews in Economic Society. London, Sage, 1990.

Maslow A.H. Motivation and Personality. N.Y., Harper and Row, 1970.

Mills C.W. White Collar: The American Middle Classes. N.Y., Galaxy Book, 1956.

Mingione E. Fragmented Societies: A Sociology of Economic Life Beyond the Market Paradigm. Oxford, Basil Blackwell, 1991.

Mintz B., Schwartz M. The Power Structure of American Business. Chicago, University of Chicago Press, 1985.

Newby H., Bell C., Rose D., Saunders P. Property, Paternalism and Power: Class and Control in Rural England. London, Hutchinson, 1978.

North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge, Cambridge University Press, 1992.

Pahl R.E. (ed.) On Work: Historical, Comparative and Theoretical Approaches. Oxford, Basil Blackwell, 1988.

Parkin F. (ed.) The Social Analysis of Class Structure. London, Tavistock Publications, 1974.

Parsons T., Smelser N. Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory. London, Routledge and Kegan Paul, 1966.

Pejovich S. Fundamentals of Economics: A Property Right Approach. Dallas, The Fisher Institute, 1979.

Perrow C. Economic Theories of Organization // Theory and Society, 1986. Vol. 15. P. 11–45.

Polanyi K. The Great Transformation. N.Y., Farrar and Rinehart, 1944.

Polanyi K. The Livelihood of Man (ed. by H.W. Pearson). N.Y., Academic Press, 1977.

Roberts B. et al. (eds.) New Approaches to Economic Life. Manchester, Manchester University Press, 1985.

Ronstadt R.et al.(eds.) Frontiers of Enrptereneurship Research. Welesley, Babson College, 1986.

Rose D. (ed.) Social Stratification and Economic Change. London, Hutchinson, 1988.

Rose M. Industrial Behaviour: Theoretical Development Since Taylor. Harmondsworth, Penguin Books, 1978.

Rubery J., Wilkinson F. (eds.) Paternalism as an Employer Strategy. Oxford, Oxford University Press, 1994.

Runciman W.G. How Many Classes Are There in Contemporary British Society? // Sociology. Vol. 24. No. 3. August 1990. P. 377–396.

Sabel C.F. Work and Politics: The Division of Labor in Industry. Cambridge, Cambridge University Press, 1982.

Scase R., Coffee R. The Entrepreneurial Middle Class. London, Croom Helm, 1982.

Schumpeter J. The Economics and Sociology of Capitalism (ed. by R.Swedberg). Princeton, Princeton University Press, 1991.

Scott J.C. The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia. New Haven, Yale University Press, 1976.

Sen A. Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory / Hahn F., Hollis M. (eds.). Philosophy and Economic Theory, P. 87–109.

Sexton D., Smilor R.(eds.) The Art and Science of Entrepreneurship.Cambridge, Ballinger Publishing Comp., 1986.

Simmel G. The Philosophy of Money. London, Routledge and Kegan Paul, 1990.

Simon H. Rational Decision Making in Business Organizations // American Economic Review. September 1979. Vol. 69. No. 4. P. 493—513.

Smelser N. The Sociology of Economic Life. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1963.

Smelser N. (*ed.*) Readings on Economic Sociology. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1965.

Smelser N., Swedberg R. (*eds.*). The Handbook of Economic Sociology. Princeton, Princeton University Press, 1994.

Solow R.M. On Theories of Unemployment // The American Economic Review. March 1980. Vol. 70, No. 1. P. 1–9.

Staber U., Bogenhold D. The Decline and Rise of Self-Employment // Work, Employment and Society. June 1991. Vol. 5, No. 2. P. 223—239.

Stanworth J., Curran J. Growth and the Small Firm - An Alternative View // Journal of Management Studies, 1976. May 2. Vol. 13. P. 95—110.

Stigler G.J., Becker G.S. De Gustibus Non Est Disputandum // The American Economic Review. March 1977. Vol. 67, No. 2, P. 76—90.

Stinchcombe A. Economic Sociology. N.Y., Academic Press, 1983.

Storey D.J. Entrepreneurship and the New Firm. London, Routledge, 1988.

Swedberg R. Economic Sociology: Past and Present // Current Sociology. Spring 1987. Vol. 35, No. 1.

Swedberg R. Economics and Sociology. Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists. Princeton, Princeton University Press, 1990.

Swedberg R. (*ed.*) Explorations in Economic Sociology. N.Y., Russel Sage Foundations, 1993.

Thompson E.P. The Making of the English Working Class. N.Y., Random House, 1963.

Thompson P. Crawling From the Wreckage: The Labour Process and the Politics of Production / *Knights D., Willmott H.* (*eds.*). Labour Process Theory. London, Macmillan, 1990. P. 95–124.

Touraine A. The Post-Industrial Society. Tomorrow's Social History: Classes, Conflicts and Culture in the Programmed Society. N.Y., Random House, 1971.

Vanberg V.J. Rules and Choice in Economics. London, Routledge, 1994.

Waldinger R., Aldrich H., Ward R. Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies, London. Sage Publications, 1990.

Wallerstein I. The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century. Vol. 1. N.Y., Academic Press, 1974.

Weber M. Economy and Society. Vols. 1–2. Berkeley, University of California Press, 1978.

Wiener M.J. English Culture and The Decline of the Industrial Spirit, 1850-1980. Harmondsworth Penguin Books, 1981.

Weinshall T.D. (*ed.*) Culture and Management: Selected Readings. Harmondsworth, Penguin Books, 1977.

White H.C. Varieties of Markets /Wellman B., Berkowitz S.D. (eds.) Social Structures: A Network Approach. Cambridge, Cambridge University Press, 1988. P. 226–260.

Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. N.Y., The Free Press, 1985.

Wood S. (*ed.*) The Transformation of Work? Skill, Flexibility and the Labour Process. London, Unwin Hyman, 1989.

Wright E.O. (*ed.*) The Debate on Classes. London, Verso, 1990.

Zelizer V. The Social Meaning of Money. N.Y., Basic Books, 1994.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

(Программа учебного курса)

Предлагаем вариант методического пособия по курсу «Экономическая социология», опирающийся на материалы данной книги. В различных вариантах курс читался автором для бакалавров и магистров в следующих вузах:

- Независимый Институт развития предпринимательства (1993–1995)
- Высшая школа экономики (1994–1995)
- Московская Высшая школа социальных и экономических наук (1995–1997)
- Институт социологического образования при Российском Центре гуманитарного образования (1997)

Данный учебный курс включен также в Магистерскую программу «Экономическая теория» экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова[1].

[1] См.: Магистерская программа «Экономическая теория». Сборник программ учебных дисциплин. М., Экономический фак-т МГУ, ТЕИС, 1996. С. 96–107.

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ КУРСА

1–2. Два подхода к человеку в социальной теории.
3. Предмет экономической социологии.
4. Хозяйственная мотивация и типы рациональности.
5. Социальные основы экономического действия.
6–7. Социология предпринимательства.
8–9. Социология хозяйственных организаций.
10–11. Трудовые отношения и трудовой контроль.
12–13. Социология рынка труда.
14. Домашнее хозяйство и неформальная экономика.
15–16. Социальная и экономическая стратификация.
17–18. Мир хозяйства: модели исторического развития.
19–20. Формирование и смена хозяйственных идеологий
21–22. Хозяйственная система советской и постсоветской России.

Тема 1–2. ДВА ПОДХОДА К ЧЕЛОВЕКУ В СОЦИАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

Модель «экономического человека» и ее эволюция. Классическая политическая экономия. Маржиналистская и кейнсианская революции. Новая австрийская школа. Теории рационального выбора. Старая и новая институциональная экономическая теория. Тенденции «экономического империализма».

Модель «социологического человека» и ее эволюция. Социологические элементы нелиберальных экономических теорий (социалисты, немецкие исторические школы, Ф. Лист). Классики социологии (К. Маркс, Э. Дюркгейм, М. Вебер). Институционализм (К. Поланьи). Функционализм (Т. Парсонс, Н. Смелсер). Новая экономическая социология и «социо-экономика» (М. Грановеттер, А. Этциони). Основные направления развития современной экономической социологии.

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 24–40.

Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. Гл. 1–2.

Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness //American Journal of Sociology. Vol. 91, No. 3. November 1985: P. 481–510.

Smelser N., Swedberg R. The Sociological Perspective on the Economy /Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton, Princeton University Press, 1994. P. 3–26.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. М.: Наука, 1993.

Веселов Ю.В. Экономическая социология: история идей. СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1995.

Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991. С. 18–29.

Радаев В. Два подхода к человеку в социальной теории // Российский экономический журнал, 1994. № 8. С. 71–78.

Granovetter M., Swedberg R. (*eds*) The Sociology of Economic Life. Boulder, Oxford. Westview Press, 1992. Introduction. P. 1–19.

Smelser N. The Sociology of Economic Life. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1963. P. 4–21.

Swedberg R. Economic Sociology: Past and Present//Current Sociology. Vol. 35, No. 1. Spring 1987. P. 2–61.

23 1841

Тема 3. ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

Экономическая теория и экономическая социология: различие подходов. Экономическое действие как форма социального действия. Проблема методологического индивидуализма. Способы построения моделей «социологического человека» в экономике. Эволюция взаимоотношений экономической теории и экономической социологии.

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества //Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 51–72.

Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 115–130.

Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. Гл. 3.

Etzioni A. Socio-Economics: The Next Steps / *Etzioni A., Lawrence P.R.* (*ed.*) Socio-Economics: Toward a New Synthesis. Armonk, N.Y., M.E. Sharpe. 1991. P. 347–352.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Вебер М. Основные социологические понятия / Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 625–636.

Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991. С. 49–83.

Левада Ю.А. Статьи по социологии. М., 1993. С. 61–98.

Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги//Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 10–17.

Радаев В. Что изучает экономическая социология//Российский экономический журнал, 1994. № 9. С. 49–51.

Friedland R., Robertson A.F. (*ed.*) Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society. N.Y., Aldine de Gruyter, 1990. P. 3–49.

Parsons T., Smelser N. Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory. London, Routledge and Kegan Paul, 1966.

Тема 4. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ МОТИВАЦИЯ И ТИПЫ РАЦИОНАЛЬНОСТИ

Хозяйственные мотивы в экономической теории: исходный подход и эволюция взглядов. Структура хозяйственной мотивации. Принуждение и его основные формы. Понятие рациональности экономического действия. Иерархии хозяйственных мотивов. Границы рациональности и множественность типов рационального действия.

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Вебер М. Основные социологические понятия / Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 625–636.

Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catallaxy, 1994. С. 76–86.

Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 73–91.

Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. Гл. 4.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Израэль И. Психология мотивации или социология ограничений // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 92–114.

Радаев В. Хозяйственная мотивация в условиях монополизма советского типа // Вопросы экономики, 1990, № 6. С. 53–61.

Радаев В. Внеэкономические мотивы предпринимательской деятельности (по материалам эмпирических исследований) // Вопросы экономики, 1994. № 7.

Радаев В. О рациональности и коллективном действии (О книге М. Олсона «Логика коллективного действия») // Вопросы экономики, 1996. № 10. С. 144–152.

Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 16-38.

Херцберг Ф., Майнер М.У. Побуждение к труду и производственная мотивация // Социологические исследования, 1990, № 1. С. 122–131.

Ядов В.А. Мотивация труда/Советская социология. М.: Наука, 1982. Т. 2. С. 29–38.

Coleman J. Introducing Social Structure into Economic Analysis//American Economic Review, Papers and Proceedings, 1984. Vol. 74. No. 2. P. 85-88.

Hayek F.A. Economics and Knowledge // Economica. February 1937. Vol. IV, No. 13. P. 33-54.

Maslow A.H. Motivation and Personality. N. Y., Harper and Row Publ, 1970. P. 35–51.

Тема 5. СОЦИАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДЕЙСТВИЯ

Понятие экономической культуры. Понятие хозяйственной власти. Социальная укорененность экономического действия: собственность и власть; труд и социализация; распределение и справедливость; обмен и самоутверждение; потребление и соучастие; доход и статус; производство благ и производство знаков; множественность денег. Проблема включения социальных элементов в экономическую теорию.

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. Гл. 5.

DiMaggio P. Culture and Economy/Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton, Princeton University Press, 1994. P. 27–57.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Бурстин Д. Дж. Сообщества потребления // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 231–254.

Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 108–133.

Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991. Разд. 2.

Кузьминов Я. Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации // Вопросы экономики, 1992. № 3.

Радаев В. Что изучает экономическая социология // Российский экономический журнал, 1994. № 9. С. 49–55.

Lash S., Urry J. Economies of Signs and Space. London, Sage, 1994. P. 1–11.

Zelizer V. The Social Meaning of Money. N. Y., Basic Books, 1994. P. 36–70.

Тема 6–7. СОЦИОЛОГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Экономические трактовки предпринимательской функции. Исходное определение предпринимательства и его основные виды. Социально-психологический портрет предпринимателя (Й. Шумпетер и др.). Исторические и социальные корни предпринимательского духа (М. Вебер, В. Зомбарт). Предприниматель, мещанин и бюрократ. Средневековое и капиталистическое предпринимательство.

Социологический подход к проблеме предпринимательства. Социальный портрет современного предпринимателя. Маргинальность предпринимательских групп. Этническое предпринимательство. «Новая волна» предпринимательства. Предпринимательство и кризисы. Предпринимательство как вид идеологии.

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Вебер М. Развитие капиталистического мировоззрения // Вопросы экономики, 1993. № 8. С. 153–159.

Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994. С. 45–49, 82–103.

Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. Гл. 6–7.

Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 169–195.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 61–106, 136–207.

Радаев В. Этническое предпринимательство: Россия и мировой опыт // Полис, 1993. № 5. С. 79–87.

Радаев В.В. На изломе социальных структур // Рубеж, 1995. № 6–7. С. 165–197.

Радаев В.В. Малый бизнес и проблемы деловой этики: надежды и реальность// Вопросы экономики, 1996. № 7. С. 72–82.

Brockhaus R.H. The Psychology of the Entrepreneur / *Kent C.A. et al.* (*eds.*) Encyclopedia of Entrepreneurship. Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall, 1982. P. 39–57.

Hebert R., Link A. The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critique. N. Y., Praeger, 1988.

Owen T.C. Entrepreneurship and the Structure of Enterprise in Russia/*Guroff G., Carstensen F.V.* (*eds.*) Entrepreneurship in Imperial Russia and the Soviet Union. Princeton, New Jersey, 1983. P. 59–83.

Shapero A., Sokol L. The Social Dimensions of Entrepreneurship/*Kent C.A.* et al. (eds.) Encyclopedia of Entrepreneurship, 1982. P. 72–90.

Тема 8–9. СОЦИОЛОГИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Экономические подходы к теории фирмы. Общее понятие организации, ее ключевые признаки. Ключевые социологические подходы к анализу организации. Социологический портрет хозяйственной организации. Бюрократизм как форма современной хозяйственной организации. «Постмодернистская» организация.

Основные виды организаций. Община, корпорация и ассоциация как идеальные типы хозяйственной организации. Стратегии построения внутрифирменных отношений. Основные модели утверждения авторитета в хозяйственной организации: бюрократизм, патернализм, фратернализм и партнерство. Соотношение «традиционных» и «современных» организационных форм.

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Пригожин А.И. Современная социология организаций. М.: Интерпракс, 1995. С. 27–46.

Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. Гл. 8–9.

Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 411–442.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Окумура Х. Корпоративный капитализм в Японии. М.: Мысль, 1986. С. 30–63.

Радаев В. Хозяйственная организация как объект социологии // Российский экономический журнал, 1995. № 2. С. 69–74.

Шаститко А.Е. Новая теория фирмы. М.: ТЕИС, 1996.

Albrow M. Bureaucracy. London, Macmillan, 1970. P. 33–49, 84–105.

Alchian A.A., Demsetz H. Production, Information Costs, and Economic Organization//American Economic Review, 1972. Vol. 62, No. 5.

Etzioni A. Organizational Control Structure / *March J. (ed.)* Handbook of Organizations, 1965. P. 650–677.

Perrow C. Economic Theories of Organization // Theory and Society, 1986. Vol. 15. P. 11–45.

Stinchcombe A. Economic Sociology. Chapter 4: Economic Organization. N.Y., Academic Press, 1983. P. 130–177.

Useem M. Shareholder Power and the Struggle for Corporate Control / Swedberg R. (ed.) Explorations in Economic Sociology. N.Y., Russel Sage Foundation, 1993. P. 308–334.

Weber M. Economy and Society. Berkeley. University of California Press, 1978. Vol. I. P. 48–56, 74–75, 215–226.

Тема 10–11. ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ТРУДОВОЙ КОНТРОЛЬ

Установление управленческого контроля над трудовым процессом. Научная теория управления (Ф. Тейлор). Социальная философия фордизма. Концепция «человеческих отношений». Тавистокская школа и «гуманизации труда». Демократизация управления. Тойотизация управления и распространение японского опыта. Управление человеческими ресурсами.

Контроль исполнителей над трудовым процессом. От классовой борьбы к институционализации индустриального конфликта. Профсоюзные организации и забастовочное движение. Рестрикционизм, абсентеизм и другие стратегии пассивного сопротивления и негласного контроля «снизу». Эволюция современных трудовых отношений.

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. Гл. 10–11.

Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента. М.: Контроллинг, 1991. С. 24–35.

Форд Г. Моя жизнь. Мои достижения. М.: Финансы и статистика, 1989. С. 70–73, 90–98, 164–167.

Brown R. Understanding Industrial Oraganizations: Theoretical Perspectives in Industrial Sociology. London, Routledge, 1992. P. 1–38.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Радаев В. Четыре способа утверждения авторитета внутри фирмы//Социологический журнал, 1994. № 2. С. 149–157.

Радаев В.В. Контроль над трудовым процессом: стратегии управляющих//Российский экономический журнал, 1995. № 7. С. 62–69.

Радаев В.В. Контроль над трудовым процессом: стратегии исполнителей//Российский экономический журнал, 1995. № 8. С. 62–68.

Тарасова Н.Н. От приказа к мотивации: новые принципы управления в США// Полис, 1993. № 2. С. 179–184.

Beynon H. Working For Ford. Wakefield., EP Publishing, 1975.

Lincoln J.R., Kalleberg A.L. Culture, Control and Commitment: A Study of Work Organization and Work Attitudes in the United States and Japan. Cambridge, Cambridge University Press, 1992. P. 7–29.

Rose M. Industrial Behaviour: Theoretical Development Since Taylor. Harmondsworth, Penguin Books, 1978.

Sabel C.F. Work and Politics: The Division of Labor in Industry. Cambridge, Cambridge University Press, 1982. P. 1–31.

Watson T.J. Sociology, Work and Industry. London. Routledge & Kegan Paul, 1987. С. 28–42, 169–187, 223–252.

Занятость и рынок труда. Формирование спроса на труд. Институциональный подход (К. Керр и др.). Внутренние и внешние рынки труда (П. Дерингер, М. Пиоре). Гибкая занятость и сегментация рынка труда (Дж. Аткинсон). «Ядро» и «периферия». Основные факторы сегментации групп занятых. Социальные механизмы трудового найма.

Формирование предложения труда. Теория «человеческого капитала» (Г. Беккер). Поиск работы и трудовая мобильность. Самостоятельная занятость. Понятие безработицы и ее основные виды. Роль социальных связей и культуры труда (М. Грановеттер и др.). Пределы рациональности поведения в отношениях занятости.

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. Гл. 12–13.

Granovetter M. The Sociological Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View / *Granovetter M., Swedberg R.* (*eds*) The Sociology of Economic Life. Boulder, Oxford, Westview Press, 1992. P. 233–263.

Kerr C. The Social Economics Revisionists: The «Real World» Study of Labor Markets and Institutions / *Kerr C., Staudoha P.D.* (*eds.*). Labor Economics and Industrial Relations: Markets and Institutions. Cambridge, Harvard University Press, 1994. P. 66–108.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Никифорова А. Уровень безработицы: как его считать? (Методологические аспекты на примере стран рыночной экономики) // Вопросы экономики, 1993. № 12. С. 73–79.

Радаев В. Социологические подходы к анализу рынка труда: спрос на труд // Российский экономический журнал, 1995. № 3. С. 86–92.

Радаев В.В. Социологические подходы к анализу рынка труда: предложение труда // Российский экономический журнал, 1995. № 4. С. 82–89.

Berg I. (*ed.*) Sociological Perspectives on Labor Markets. N.Y., Academic Press, 1981. P. 19–37, 65–68.

Doeringer P., Piore M. Internal Labor Markets and Manpower Analysis. Lexingon, Heath, 1971. Introduction. P. 1–9.

Mincer J. Human Capital: A Review / *Kerr C., Staudoha P.D.* (*eds.*). Labor Economics and Industrial Relations: Markets and Institutions. P. 109-144.

Pahl R. (*ed.*) On Work: Historical, Comparative and Theoretical Approaches. Oxford, Basil Blackwell, 1988. P. 298–302, 469–471.

Solow R.M. On Theories of Unemployment // The American Economic Review. March 1980. Vol. 70, No. 1. P. 1–9.

Wood S. (*ed.*) The Transformation of Work? Skill, Flexibility and Labour Process. London. Unwin Hyman, 1989. Chapter I. P. 1–43.

Тема 14. ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО И НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Понятие домашнего хозяйства. Новая экономическая теория домашнего производства (Г. Беккер, Я. Минсер). Неизмеримая экономика. Семейная экономика. Этика выживания (Дж. Скотт). Субстантивная экономика (А.В. Чаянов, К. Поланьи). Моральная экономика. Неформальная экономика. Изменение структуры домашнего хозяйства (Дж. Гершуни, Э. Минджиони). Пределы «экономического империализма».

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. Гл. 14.

Скотт Дж. Моральная экономика крестьянства как этика выживания / *Шанин Т.* (ред.) Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в современном мире. М.: Прогресс Академия, 1992. С. 202–210.

Anderson M., Bechhofer F., Gershuny J. (*eds.*). The Social and Political Economy of the Household. Oxford, Oxford University Press, 1994. Introduction. P. 1–16.

Gershuny J. Time, Technology and the Informal Economy / *Pahl R.E.* (*ed.*) On Work: Historical, Comparative and Theoretical Approaches. Oxford, Basil Blackwell, 1988. P. 579–597.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство. М.: Экономика, 1989.

Шанин Т. Формы хозяйства вне систем // Вопросы философии, 1990, № 8. С. 109–115.

Becker G. A Treatise on the Family. Cambridge, Harvard University Press, 1994 (1981).

Glatzer W., Berger R. Household Composition, Social Networks and Household Production in Germany /*P ahl R.E.* (*ed.*) On Work. P. 513–526.

Gronau R. Home Production - A Survey/*Ashenfelter O., Layard R.* (*ed.*) Handbook of Labor Economics. Vol. I. Amsterdam, N.Y., North-Holland, 1986.

Mingione E. Fragmented Societies: A Sociology of Economic Life Beyond the Market Paradigm. Oxford, Basil Blackwell, 1991.

Polanyi K. The Livelihood of Man (ed. by H.W. Pearson). N.Y., Academic Press, 1977. P. 19–34.

Zelizer V. The Social Meaning of Money. N.Y., Basic Books, 1994. P. 36–70.

Тема 15–16. СОЦИАЛЬНАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ

Классы в экономической теории. Базовые понятия социальной стратификации. «Обьективная» и «субьективная» стратификация. Критерии социально-экономической стратификации и основные подходы к расслоению. Социальная мобильность: понятие и основные виды. Основные типы стратификационных систем.

Основные направления стратификационной теории. Классовая теория (К. Маркс и неомарксисты). Функционалисткая теория социальной стратификации (К. Дэвис, У. Мур и др.). Класс и статус (М. Вебер и неовеберианцы). Новые подходы к социальному расслоению.

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Вебер М. Основные понятия стратификации//Социологические исследования, 1994. № 5. С. 147–156.

Дэвис К., Мур У. Некоторые принципы стратификации/Социальная стратификация (отв. ред. С.А. Белановский). Вып. 1. М., 1992. С. 160–177.

Маркс К., Энгельс Ф. Манифест Коммунистической партии. Соч. 2-е изд. Т. 4. С. 424–436.

Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. Гл. 15–16.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Бурдье П. Социальное пространство и генезис «классов»//Вопросы социологии, 1992. Т. 1. № 1. С. 17–36.

Миллз Р. Властвующая элита. М., 1959. С. 25–31.

Смелзер Н. Социология. М.: Феникс, 1994. Гл. 9 (Неравенство, стратификация и класс). С. 273–303.

Сорокин П. Социальная стратификация и мобильность/Человек, цивилизация, общество. 1992. С. 302–334, 353–392.

Парсонс Т. Аналитический подход к теории социальной стратификации/Социальная стратификация (отв. ред. С.А. Белановский). Вып. 1. М., 1992. С. 114–137.

Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. М.: Аспект Пресс, 1996. Гл. 3, 5–7.

Giddens A. Sociology, 1989. Chapter 7: Stratification and Class Structure. P. 205–241.

Sarre P. Recomposition of Class Structure/*Hamnett C. et al.* (*eds.*) The Changing Social Structure, 1989. P. 78–123.

Warner W.L. Social Class in America. Harper & Row Publishers, Inc, 1960. P. 3–33.

Тема 17–18. МИР ХОЗЯЙСТВА: МОДЕЛИ ИСТОРИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Социологический подход к истории хозяйства. Прогресс и стадийность в социально-экономическом развитии. Формационный подход (К. Маркс). Различия в понимании пост-индустриализма (Д. Белл, А. Турэн, постмодернисты). Теории модернизации. Теории конвергенции и «конец истории» (Ф. Фукуяма).

Параллельное развитие хозяйственных укладов. «Эксполярные» формы хозяйства. Концепция «азиатского деспотизма» (К. Витфогель). Модель матричного развития и «мир-экономики» (И. Уоллерстайн, Ф. Бродель). Варианты цивилизационного подхода (Н.Я. Данилевский, О. Шпенглер, А. Тойнби, Л.Н. Гумилев).

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Бродель Ф. Динамика капитализма. Смоленск: Полиграмма, 1993. С. 85–109.

Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. Гл. 17–18.

Bell D. The Coming of Post-Industrial Society: A Venture In Social Forecasting. London, Heinemann, 1974. P. 116–119.

Lash S., Urry S. The End of Organised Capitalism. Cambridge. Polity Press, 1987. Introduction. P. 1–16.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера земли. Л.: Гидрометеоиздат, 1990. Ч. 5, № 6. С. 224–294.

Данилевский Н.Я. Россия и Европа. М.: Книга, 1991. Гл. 4, 5. С. 71–113.

Маркс К. К критике политической экономии. Предисловие / *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 13. С. 6–7.

Тойнби А.Дж. Постижение истории. М.: Прогресс, 1991. С. 77–113.

Чаянов В.А. К вопросу теории некапиталистических систем хозяйства / *Чаянов В.А.* Крестьянское хозяйство (Избр. труды). М.: Экономика, 1989. С. 114–143.

Шпенглер О. Закат Европы. Т.1. М.: Наука, 1993. С. 69–79.

Touraine A. The Post-Industrial Society. Tomorrow's Social History: Classes, Conflicts and Culture In the Programmed Society. N.Y., Random House, 1971. P. 3–26.

Wittfogel K. The Oriental Despotism: A Comparative Study of Total Power. New Haven, Yale University Press, 1957. P. 1–11, 438–441.

Тема 19–20. ФОРМИРОВАНИЕ И СМЕНА ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ИДЕОЛОГИЙ

Понятие хозяйственной идеологии. Три уровня хозяйственной идеологии. Основные типы идеологических систем: консерватизм, либерализм, демократизм, социализм. Идеологические гибриды и экономическая политика. Миф об идеологической «нейтральности».

Парадигмальные сдвиги в описании хозяйственной системы России. Социалистическое направление. Демократическое направление. Либеральное направление. Консервативное направление. Закономерности движения «идеологического калейдоскопа».

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Манхейм К. Идеология и утопия/*Манхейм К.* Диагноз нашего времени. М.: Юрист, 1994. С. 52–94.

Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. Гл. 19–20.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Волков Ю.Г. Идеологическое затмение? // Социологические исследования, 1994. № 10. С. 3–10.

Капустин Б. Либеральная идея и Россия (Пролегомены к концепции современного российского либерализма) / Иное. Том 1. М.: Аргус, 1995. С. 125–162.

Манхейм К. Консервативная мысль / Манхейм К. Диагноз нашего времени. С. 572–582.

Радаев В. В борьбе двух утопий // Вопросы философии, 1992. № 4. С. 31—39.

Радаев В. Исчез ли социализм? Опыт интеллектуальной самокритики //Родина, 1993. № 2. С. 96–102.

Радаев В.В. Об истоках и характере консервативного сдвига в российской идеологии/Иное: Хрестоматия нового российского самосознания (сост. С.Б. Чернышев). Том 1. М.: Аргус, 1995. С. 289–320.

Фукуяма Ф. Конец истории? // Вопросы философии, 1990. №3. С. 134–148.

Шапиро И. Введение в типологию либерализма // Полис, 1994. № 3. С. 7–12.

Даль Р. Введение в экономическую демократию. М.: Наука, 1991.

Современный консерватизм / К.С. Гаджиев, С.П. Перегудов, В.А. Скороходов и др. М.: Наука, 1992.

Bell D. The End of Ideology. Glencoe. The Free Press, 1960.

Тема 21–22. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ СИСТЕМА СОВЕТСКОЙ И ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ

Социально-экономическая характеристика общества советского типа. Административная система и неформальная экономика. Этакратизм и вытеснение экономических классов. Властные элиты и новый средний класс. Всеобщность труда и регулирование занятости. Трудовой контроль и патерналистские системы. Реализация предпринимательской функции. Принуждение и стимулирование. Качество потребления и стили жизни. Два этапа в развитии «реального социализма»: от «казармы» к «патернализму».

Основные тенденции развития хозяйственной системы в постсоветский период. «Обуржуазивание» и обновление элиты. Реструктурирование средних слоев. Возрождение экономических классов. Крупное и малое предпринимательство. Масштабы и факторы социально-профессиональной мобильности. Сегментация рынков труда. Роль неформальной экономики. Новые профессиональные группы. «Подвешенные» и конфликтные группы. Социально-экономическая дифференциация. Изменение трудовых и статусных ориентиров. Проблема выбора моделей социально-экономического развития.

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. Гл. 21–22.

Szelenyi I., Beckett K. King L.P. The Socialist Economic System / *Smelser N., Swedberg R.* (*eds.*). The Handbook of Economic Sociology. Princeton, Princeton University Press, 1994. P. 234–251.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Бессонова О., Кирдина С., О'Салливан Р. Рыночный эксперимент в раздаточной экономике России. Новосибирск: Изд-во Новосибирского ун-та, 1996. Гл. 1. С. 7–33.

Гимпельсон В., Липпольдт Д. Реструктурирование занятости на российских предприятиях//Мировая экономика и международные отношения, 1996. № 7. С. 25–41.

Магун В. Трудовые ценности российского населения // Вопросы экономики, 1996. № 1. С. 47–62.

Найшуль В. Высшая и последняя стадия социализма / Ноткина Т.Б. (ред.) Погружение в трясину. М.: Прогресс, 1990. С. 31–62.

Наумова Н.Ф. Жизненная стратегия человека в переходном обществе // Социологический журнал, 1995. № 2. С. 5–22.

Радаев В.В., Шкаратан О.И. Власть и собственность // Социологические исследования, 1991. № 1. С. 50–61.

Рывкина Р.В., Ядов В.А. (ред.) Социально-управленческий механизм развития производства. Новосибирск: Наука, 1989.

Рывкина Р.В. Между социализмом и рынком: судьба экономической культуры в России. М.: Наука, 1994.

Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики, 1996. № 6. С. 4–24.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение 5

Раздел 1. **ДВА ПОДХОДА К ЧЕЛОВЕКУ В СОЦИАЛЬНОЙ ТЕОРИИ** 14

Лекция 1. Эволюция «экономического человека» 15
Лекция 2. Эволюция «социологического человека» 35
Лекция 3. О предмете экономической социологии 50

Раздел 2. **СОЦИАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДЕЙСТВИЯ** 64

Лекция 4. Хозяйственная мотивация и типы рациональности 64
Лекция 5. Человек в культурных и властных отношениях 80

Раздел 3. **ЧЕЛОВЕК В РОЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ** 96

Лекция 6. Предпринимательство как экономическая функция и исторический феномен 96
Лекция 7. Предприниматели как совокупность социальных групп 111

Раздел 4. **ЧЕЛОВЕК В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ** 125

Лекция 8. Хозяйственная организация: понятие и признаки 125
Лекция 9. Основные типы хозяйственных организаций 141

Раздел 5. **ЧЕЛОВЕК В ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ** 155

Лекция 10. Контроль над трудовым процессом: действия управляющих 155
Лекция 11. Контроль над трудовым процессом: действия исполнителей 169

Раздел 6. **ЧЕЛОВЕК В СФЕРЕ ЗАНЯТОСТИ** 183

Лекция 12. Действия работодателей и спрос на труд 183
Лекция 13. Действия наемных работников и предложение труда 197
Лекция 14. Человек в домашнем хозяйстве 209

Раздел 7. **ЧЕЛОВЕК В СОЦИАЛЬНОЙ ИЕРАРХИИ** 223

Лекция 15. Подходы к проблемам социального расслоения .. 223
Лекция 16. Классические направления стратификационной теории 236

Раздел 8. **ЧЕЛОВЕК В МИРЕ ХОЗЯЙСТВА** 252

Лекция 17. Мир хозяйства: модели однолинейного развития 252
Лекция 18. Мир хозяйства: модели параллельного и циклического развития 264

Раздел 9. **ЧЕЛОВЕК В МИРЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ИДЕОЛОГИЙ** 276

Лекция 19. Социологический анализ хозяйственных идеологий 276
Лекция 20. Трансформация хозяйственных идеологий (на примере современной России) 291

Раздел 10. **ЧЕЛОВЕК В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ** 307

Лекция 21. Хозяйственный мир России: советское общество 307
Лекция 22. Хозяйственный мир России: постсоветское общество 321

Заключение 339

Выборочная библиография 343

Приложение. Экономическая социология (программа учебного курса) 351

Учебное издание

Вадим Валерьевич Радаев

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

Курс лекций

Ведущий редактор **Л.Н. Шипова**
Редактор **А.Г. Гридчина**
Технический редактор **Н.К. Петрова**
Корректоры **Б.Б. Кузнецова, Л.П. Калайда**

ЛР № 090102 от 14.10.94
Подписано к печати 16.06.97. Формат $60 \times 90^{1}/_{16}$. Бумага офсетная.
Гарнитура Таймс. Печать офсетная. Усл. печ. л. 23.
Тираж 5000 экз. Заказ № 1841

Издательство «Аспект Пресс»
111398 Москва, ул. Плеханова, д. 23, корп. 3.
Тел. 309-11-66, 309-36-00

Отпечатано в полном соответствии
с качеством предоставленных диапозитивов
в ОАО «Можайский полиграфический комбинат».
143200 г. Можайск, ул. Мира, 93.