

МАЛЬЧЁНКОВ Е.И.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ

СОЦИОЛОГИЯ

КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ



ВИТЕБСК

2007

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ВИТЕБСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

МАЛЬЧЁНКОВ Е.И.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
СОЦИОЛОГИЯ**

КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

**ВИТЕБСК
2007**

УДК 301:31
ББК 60.5
М 20

Рецензенты:

кандидат экономических наук, доцент кафедры производственного менеджмента Международного института трудовых и социальных отношений Молдаванов В.А.,
ст. преп. кафедры философии Витебского государственного технологического университета Стаценко Т.В.

Редактор: кандидат философских наук зав. кафедрой философии, доцент Витебского государственного технологического университета Чеснокова О.И.

Рекомендовано в качестве пособия редакционно-издательским советом УО «ВГТУ» протокол Nslom 14 марта 2007 г.

Мальчёнков, Е.И.

М20 Экономическая социология : конспект лекций / Е.И. Мальчёнков. – Витебск: У О «ВГТУ», 2007. – 123 с.

ISBN 985-481-079-8

В представленной работе рассматривается предыстория экономической социологии и этапы её становления, рассматриваются различные подходы к определению экономики, изменение роли экономики в жизни общества, эволюция понятия «экономического». Подробно рассматриваются имеющиеся в научной литературе подходы к определению предмета экономической социологии, рассматриваются модели «экономического», «социологического» и «экономико-социологического» человека, подробно описывается содержание и структура экономического действия, определяются цели, задачи и методы экономической социологии. В работе рассматривается социальная структура экономики и её социальные регуляторы, экономическая культура как регулятор экономического поведения, социология рынка, социология неформальной экономики и домашнего хозяйства, социальные причины и последствия безработицы

УДК 301:31
ББК 60.5

ISBN 985-481-079-8

©Мальчёнков Е.И., 2007
©УО «ВГТУ»

Содержание

ЛЕКЦИЯ 1	4
ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ	4
1. Возникновение и этапы становления экономической социологии.	5
2. Понятие экономики в экономической социологии.	10
3. Объект и предмет исследования в экономической социологии.	13
4. Экономическое действие и его признаки.	20
ЛЕКЦИЯ 2	29
СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ И ЕЁ СОЦИАЛЬНЫЕ РЕГУЛЯТОРЫ	29
1. Экономика как социальная система	30
2. Влияние социальных факторов на экономику	35
3. Социология производства, распределения и потребления	39
ЛЕКЦИЯ 3	50
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА КАК РЕГУЛЯТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ	50
1. Сущность и особенности экономической культуры общества.	51
2. Культура хозяйственной жизни	57
3. Деловая культура предпринимательства	61
ЛЕКЦИЯ 4	65
СОЦИОЛОГИЯ РЫНКА	65
1. Рынок как идеальная модель и форма хозяйства	66
2. Социология рынка как направление экономической социологии	68
3. Рынок как регулируемый процесс.	71
ЛЕКЦИЯ 5	81
СОЦИОЛОГИЯ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА	81
1. Неформальная экономика, её сущность и структура.	82
2. Домохозяйство и домашняя экономика.	89
3. Социологический анализ домашнего хозяйства	94
ЛЕКЦИЯ 6	101
СОЦИОЛОГИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ	101
1. Безработица как социальное явление.	102
2. Социальные последствия безработицы.	109
ЛИТЕРАТУРА	121

ЛЕКЦИЯ 1

ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

В лекции рассматривается предыстория экономической социологии и этапы её становления, анализируются различные подходы к определению экономики, изменение роли экономики в жизни общества, эволюция понятия «экономического».

Подробно анализируются имеющиеся в научной литературе подходы к определению предмета экономической социологии, рассматриваются модели «экономического», «социологического» и «экономико-социологического» человека, описывается содержание и структура экономического действия в экономсоциологической теории, определяются цели, задачи и методы экономической социологии.

Содержание

1. Возникновение и этапы становления экономической социологии.
2. Понятие экономики в экономической социологии.
3. Объект и предмет исследования в экономической социологии.
4. Экономическое действие как форма социального действия

1. Возникновение и этапы становления экономической социологии.

Предыстория экономической социологии

а) *Истоки экономической социологии.* Социология, как наука, стремящаяся исследовать всю совокупность общественных явлений

и общество как целостную систему, не может оставить вне поля зрения экономическую сферу. Невозможно говорить о сколько-нибудь серьезном анализе общества, не затрагивая вопросы хозяйственной жизни, поскольку эта сторона общественного бытия не только тесно взаимосвязана с другими общественными сферами, но во многом в современных условиях определяет их содержание и структуру. Например, господствующая рыночная экономика преобразует общество в рыночное общество, где деньги становятся всеобщим средством коммуникации, стоимость - основой социального измерения, а человек преобразуется в «экономического человека», поведение которого определяется экономическим сознанием - системой интересов, предпочтений и рациональным выбором.

Первоначально проблемы, которые можно было бы отнести к ведению экономической социологии, разрабатывались в русле экономической науки, были объектами исследования политической экономии. Можно сказать, что именно экономисты первыми осознали необходимость социального подхода к рассмотрению проблем хозяйственной жизни.

Истоки экономической социологии возводятся к трудам представителей классической экономической социологии Адама Смита (1723-1790) и Давида Рикардо (1772-1823). Именно они, анализируя сформировавшийся капиталистический строй, выдвинули некоторые социальные идеи. А. Смит выступил с критикой идеи меркантилистов, господствовавших в XVI-XVII в.в. Меркантилисты считали основой богатства нации торговлю, а *накопление денег и золота* основой процветания страны. А.Смит поставил в основу своего теоретического анализа экономики труд и показал, что именно труд, создаваемые трудом продукты, а не наличие денежных запасов, составляют благосостояние государства.

Разрабатывая теорию стоимости, А. Смит по сути заложил антропоцентрический (подчёркивающий значимость человека) подход к экономике. Именно он сформулировал основные мотивы деятельности человека в хозяйственной сфере. А. Смицу принадлежит идея «экономического человека», действующего рационально, утилитарно, имеющего врождённую склонность к обмену.

Говоря о политическом управлении обществом и экономикой, он отстаивал требования зарождающегося капитализма к свободе в экономической сфере, в силу чего такой подход получил название «экономического либерализма».

К истокам экономической социологии можно отнести и труды Карла Маркса (1818-1883). Понимание марксистского подхода к экономической жизни необходимо прежде всего в силу того, что марксистская идеология определяла экономическую практику в нашей стране на протяжении многих десятиле-

тий. Отголоски этой идеологии до сих пор сохраняются в экономико-социологических подходах к изучению экономической сферы общества.

В качестве движущей силы общественных отношений Маркс считал производственные отношения, прежде всего, отношения собственности. В процессе экономического воспроизводства производятся не только товары, но производится и человек как товар (рабочая сила вместо человека), и общество рассматривается как товарное общество с присущими ему наемным трудом, эксплуатацией, классовыми противоречиями и тенденцией отчуждения человека от человека, отчуждения человека от продукта своего труда, отчуждения человека от своей собственной общественной сущности. В качестве движущей силы развития общества Маркс определил экономическое противоречие – противоречие между производительными силами и производственными отношениями. Разрабатываемый им метод исторического материализма в течение длительного времени в нашей стране рассматривался в качестве единственно возможного основания общесоциологической теории, на которой строится вся социологическая наука. Одним из первых Маркс попытался представить историю человечества как закономерную смену способов производства. Маркс также выступил инициатором рассмотрения экономических явлений как социальных.

Говоря об истоках экономической социологии, нельзя не отметить немецкую историческую школу политической экономии, возникшей в Германии в 40-е годы XIX века: В.Рошера (1817-1894), Б.Гильдебранда (1812-1878), К.Книса (1821-1898), Г.Шмоллера (1838-1917), Л.Брентано (1844-1931), К.Бюхера (1847-1930). Именно на ее базе впоследствии сформировалась социология хозяйства в Германии. Анализируя хозяйственную жизнь с древнейших времен до современности, они обнаружили, что нет единых, вечных и неизменных законов развития хозяйства, что каждая культура имеет свою специфику хозяйственной организации. Они также рассматривали многие вопросы взаимосвязи экономики с религией, правом, этикой и другими сферами общественной жизни. В настоящее время развитие экономической социологии происходит в рамках социологии.

Этапы становления экономической социологии

а) Первый этап развития экономической социологии. Первый этап – этап становления экономической социологии продолжался с

конца 90-х гг. XIX в. до конца 20-х гг. XX в. и был связан с формированием французской и немецкой школ экономической социологии. К нему относятся работы Э.Дюркгейма (1858-1917) (анализ разделения труда с точки зрения социологии), М.Мосса (социология обмена) М.Вебера (1864-1920) (исследование влияния религии на хозяйственное поведение людей), В.Зомбарта (история капитализма и его классовая структура), Р.Штаммлера (1856-1938) (взаимосвязь экономики и права), Г. Зиммеля (1858-1918) (социология денег). На этом этапе были сформированы основные теории экономической социологии и методологические концепции, появилась *классическая* экономическая социология. В российской социологии проблематику экономической со-

циологии в то время разрабатывали М.М. Ковалевский, Н.И. Зибер, М.И. Туган-Барановский, Н.Д. Кондратьев, С.Н. Булгаков, П.Б. Струве, В.И. Ульянов-Ленин.

б) Второй этап развития экономической социологии. Вторым этапом развития экономической социологии, который был впоследствии назван *неоклассическим*, начался с 30-х годов XX века и продолжался до 80-х годов этого же столетия. Экономическая социология в Европе оказалась практически забытой, зато она получила развитие в Америке, правда уже на совершенно иной методологической базе. В начале 30-х гг. Т. Парсонс публикует свои первые работы, которые напрямую связаны с проблематикой экономической социологии. В 1937 г. вышла в свет его первая крупная работа «Структура социального действия», которая заложила основы структурно-функционального анализа, определившего направление развития экономической социологии на долгие годы вперед. Идеи классиков (Вебера и Дюркгейма) были творчески переосмыслены, однако социальная теория исследования экономического действия разрабатывалась уже на другой методологической основе, отвечающей требованиям своего времени.

В тот же период появляются труды экономистов, затрагивающие социальные основания функционирования экономики. Особо стоит отметить работы Дж. М. Кейнса, обратившего внимание на необходимость государственного вмешательства в экономическую жизнь общества. В 1936 г. вышла его книга «Общая теория занятости, процента и денег». В ней ставилась задача создания *общей теории* экономики, в отличие от частного случая экономического равновесия, рассматриваемого неоклассической экономической теорией. По сути дела начала формироваться концепция взаимодействия экономики и политики в рамках единой общественной системы. Работы Кейнса во многом можно рассматривать как создание теоретических предпосылок экономической социологии в рамках экономической науки.

В 1944 г. была опубликована книга Карла Полаanyi «Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени». По своей теоретической значимости эта работа намного опередила свое время. Именно она во многом определяет лицо современной экономической социологии. Полаanyi показал, как экономическая система, прежде включенная в социальное окружение, выделяется из него, становится самостоятельной и автономной, и, наконец, подчиняет себе социальную систему.

Несмотря на такую длительную историю формирования, экономическая социология как самостоятельное академическое направление была признана лишь в 1950-1960-х гг. благодаря усилиям Т. Парсонса и Н. Смелсера, что стало возможно после опубликования в 1956 г. их совместной работы «Экономика и общество». В 1963 г. Смелсер опубликовал книгу «Социология экономической жизни», которая по существу стала первым учебником по экономической социологии.

Несколько ранее (в 1930-1940-х гг.) с развитием промышленности возникла потребность более эффективного использования человека в производстве, что стимулировало усиление внимания социальных наук к экономической

сфере и способствовало появлению, прежде всего в США, *индустриальной (промышленной) социологии и социологии труда*. Индустриальная социология изучает индустриальный образ жизни, социальные отношения в производственных организациях. Социология труда занимается исследованием социальных процессов в сфере труда, рассматривает социологические аспекты трудовой мотивации, адаптации, стимулирования. Хотя эти направления по своей проблематике принадлежат экономической социологии, тем не менее, они развивались как самостоятельные дисциплины. Даже сегодня между представителями этих научных и академических направлений не существует полного взаимопонимания.

в) Третий этап развития экономической социологии. В 70-е гг. XX в. все более очевидным становился кризис структурно-функционального подхода к изучению общества. С начала 1980-х гг. формируется третий этап развития экономической социологии, так называемая «Новая экономическая социология». Важный вклад в развитие экономической социологии в этот период внесли работы М. Грановеттера, Р. Сведберга, Х. Уайта, В. Зелизер, М. Аболафия, Н. Биггарт, П. Димаджио, В. Нии, Д. Старка, У. Бэйкера. Теперь уже идеи К. Поланьи, а не Т. Парсонса, определяли лицо экономической социологии. Самое большое влияние на экономсоциологов 80-х оказали идеи представителей «Новой институциональной экономики» - Р. Коуза, О. Уильямсона, Д. Норта.

Нельзя сказать, что в этот период существовала только новая школа. Продолжали работу и те, кто оставался в рамках прежней традиции - Н. Смелсер, А. Стинчкомб, А. Мартинелли, Р. Холтон. На этом этапе ещё не сложилось методологического единства науки, а разрабатывались различные подходы, такие как *сетевой метод, социокультурный подход, концепция «включенности» и политико-культурный подход*.

В 90-е гг. XX в. и в самые первые годы XXI в. экономическая социология успешно занималась разными темами, но основной стала социология рынков, особенно после публикации в 2001 г. книги Н. Флигстина «Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI в.». В эти годы экономическая социология стала претендовать на ведущее место в структуре социологического знания, особенно после того как в 1994 г. была опубликована под редакцией Н. Смелсера и Р. Сведберга «Хрестоматия по экономической социологии» («The Handbook of Economic Sociology»).

Взаимодействие социологии и экономики (исторический аспект)

На всех этапах становления и развития экономической социологии её взаимоотношение с экономической теорией было сложным

и неоднозначным. Вот какую периодизацию этих взаимоотношений даёт ведущий российский экономсоциолог В.В. Радаев.

а) Период первоначального синтеза (конец XVIII - середина XIX века). Классический этап в политической экономии (от А. Смита до Дж.С. Милля) сопровождается с первой половины XIX века первоначальным оформлением социологии как «позитивной науки» (О. Конт). Социология предъявляет пер-

вые претензии на интегрирующую роль, но экономические вопросы ею серьезно 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 сколь либо четкие границы, происходят произвольные междисциплинарные переходы и заимствования.

б) Период профессионального расхождения (конец XIX - начало XX века). 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 понятийного 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 теоретическому и профессиональному размежеванию оказывается сильнее всех попыток синтеза.

"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"

Й. Шумпетер

в) **Период взаимного игнорирования (1930-е - середина 1960-х годов XX века).** Это время зрелости экономической теории, разделение ее основных отраслей (макро- и микроэкономика), теоретических направлений - либерального и кейнсианского, бихевиористского и институционального. В тот же период разворачивается неоклассический этап в экономической социологии и ее оформление как профессиональной отрасли с особым концептуальным и методическим аппаратом (теоретическая ветвь представлена Т. Парсонсом и другими функционалистами, эмпирическая ветвь - индустриальной социологией). Ни экономисты, ни социологи по большому счету не интересуются тем, что происходит в соседнем лагере, и редко вторгаются в чужие области.

г) **Период «экономического империализма» (середина 1960-х - 1980-е годы).** Экономическая теория переживает пору кризиса, связанную с частичным пересмотром предпосылок (теории рационального выбора, новая институциональная теория). Между тем экономическая социология вступает в период профессиональной зрелости. Происходит развитие «нескольких социологий» - неомарксистской, неовеберовской, феноменологической. Появление «новой экономической социологии» (М. Грановеттер) и «социоэкономики» (А. Этциони) можно рассматривать как ответную реакцию на

сначала беспорядочное, а затем все более организованное наступление экономистов.

д) *Этап «социологического империализма» (1990-е годы).* Происходит оформление экономической теории. Со стороны экономической социологии делаются попытки по-новому интерпретировать экономические концепции и категории.

В России и в Белоруссии внимание к экономической социологии было привлечено в период перестройки в середине 1980-х гг. Инициаторами развития этого направления стали Т.И.Заславская и Р.В.Рывкина. Им же принадлежат и первые попытки дать свое определение предмета экономической социологии в отечественной литературе. Сегодня, наряду с работами Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной, можно отметить работы по экономической социологии В.В. Радаева (Москва), Г.Н. Соколовой (Минск), В.И. Верховина (Москва), Ю.В. Веселова (С.-Петербург). С 2000 года в электронном формате стал выходить журнал «Экономическая социология» (www.ecsoc.msses.ru). Редакционную коллегию, в состав которой вошли наиболее известные экономсоциологи, работающие на постсоветском пространстве, возглавляет В.В. Радаев.

2. Понятие экономики в экономической социологии.

Экономика как отношение и как социальная система

а) *Подходы к определению экономики.* Прежде чем определить объект и предмет исследования в экономической социологии, следует выяснить, какое содержание и смысл вкладывается в понятие «экономика».

Американские экономисты Э. Самуэлсон и В. Д. Нордхауз определяют экономику следующим образом: «Экономика (экономическая теория) – это наука, изучающая как общество использует ограниченные ресурсы для производства полезных товаров и распределение их между людьми».¹ Проводя различия между позитивной, конструктивной и нормативной экономической теорией авторы отмечают, что «нормативная экономическая теория использует этические заповеди и нормы справедливости»².

Санкт-Петербургский социолог Ю.В. Веселов, разрабатывающий проблемы экономической социологии, показывая сложность выделения «экономического» («специфически-экономического») в общественной жизни, обращает внимание на два подхода

«Экономика (экономическая теория) – это наука, изучающая как общество использует ограниченные ресурсы для производства полезных товаров и распределение их между людьми».

Э. Самуэлсон, В. Нордхауз

¹ П. Самуэлсон, В.Д. Нордхаус, Экономика. – 2003 г., с. 29

² Там же с 33.

к определению экономики. «Экономика – важнейшая область общественных отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления результатов человеческой деятельности, а так же эффективного использования имеющихся ресурсов»³. Не менее правильным и очевидным считает он и определение экономики, данной известными американскими социологами Т. Парсонсом и Н. Смелсером, которые рассматривают экономику как сферу обеспечивающую жизнедеятельность общества, товары и услуги для населения⁴.

Сложность состоит в том, что, с одной стороны, практически любые отношения в современном обществе можно рассматривать так или иначе как отношения либо по производству, либо по распределению, потреблению или обмену результатов деятельности. С другой стороны, практически все сферы общественной жизни так или иначе создают товары или услуги для потребления. Поэтому проблема выделения «экономического», т. е. экономических отношений в обществе, не менее сложна, чем, например, выделение социальных отношений (как специфических отношений в рамках общественных отношений).

С одной стороны, «экономическое» рассматривается как сфера специфических общественных отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления, с другой - «экономическое» представлено как часть социальной системы. Поэтому, исследуя «экономическое», необходимо помнить, что в обществе постоянно происходят процессы, изменяющие роль и значение экономики.

б) Изменение роли экономики в обществе. Какие же изменения произошли в экономике в исторической ретроспективе? Прежде всего, изменяется роль экономики как сферы производства потребительских благ. На ранних стадиях развития человечества добывание средств к существованию (присваивающее хозяйство, преимущественно в форме собирательства) было неразделимо связано с жизнью человека, являлось частью его существования. Жить и хозяйствовать для человека означало практически одно и то же. Только небольшая часть населения (в основном связанная с властью) была способна устраниваться от непосредственного участия в хозяйственной деятельности, от создания средств к существованию. Искусство, религия, политика и другие сферы общественной жизни развивались как незначительные дополнения к хозяйственной активности и не имели своего особого значения, или же наоборот, полностью покидали сферу хозяйства, становились принадлежностью отдельных социальных слоев, незначительных по своей численности, чтобы можно было говорить об их особой роли в жизни общества.

По мере дальнейшего развития разделения труда, повышения эффективности общественного производства положение меняется. С одной стороны, хозяйство как создание средств, необходимых для поддержания жизни, как сфера производства материальных благ, обособляется. С другой стороны,

³ Политическая экономия, 1990, с. 570

⁴ Parsons T. Smelser N. Economic and society. N.Y. 1965

иные сферы общественной жизни все больше вовлекаются в систему особых, характерных ранее лишь для хозяйственной жизни, экономических отношений. Производство искусства, деятельность политика, научное открытие, спортивное достижение - все становится объектом продажи, приобретает товарную форму, в силу чего и экономические отношения пронизывают все сферы общественной жизни, распространяют свое влияние на все общество. Именно поэтому современное понимание экономики не ограничивается сферой производства материальных благ, но охватывает всю совокупность специфических общественных отношений, вовлекая в орбиту своего внимания все сферы общественной деятельности с точки зрения их участия в создании и обмене товаров и услуг. Общество становится «экономическим обществом», что по-новому ставит вопрос определения того, чем являются экономические отношения.

Существующие подходы к экономике в отечественной учебной литературе определяют её как «взаимосвязанную систему отраслей и видов производства», «техничко-производственную систему», «исторически сложившуюся систему общественного производства»⁵.

Однако, как отмечает российский экономсоциолог В.В. Радаев сводить экономическую сферу к производству материальных продуктов в условиях, когда более половины рабочей силы занято в сфере услуг нельзя. Деление по отраслевому принципу в данном отношении сегодня в принципе не работает, и *по типу продукта или услуги экономическое от неэкономического отделить практически невозможно*. Научная разработка, техническая информация или живопись могут быть такими же экономическими продуктами, как хлеб или одежда, а последние, при определенных обстоятельствах, могут не иметь экономического содержания.

в) Эволюция понятия «экономического». Следует учитывать, что понятие экономического претерпело существенную эволюцию. Если в рамках классической политической экономии XVIII–XIX вв. оно непосредственно связывалось с производством постоянно недостающих материальных благ, то в неоклассической теории понятие экономики преобразовалось в совокупность способов распределения ограниченных ресурсов, имеющих различное употребление. В настоящее время оно все чаще связывается с особыми типами принятия решений, в первую очередь с рациональным выбором. Таким образом, понятие экономики все более освобождается от неременной связи с хозяйственным процессом в узком смысле слова, все меньше зависит от своей первоначальной основы – материальных потребностей. Экономическое может возникать везде, где люди осуществляют устойчивый выбор по поводу использования ограниченных ресурсов.

Каким же образом подойти к определению экономики? Если определить экономику только как сферу, где произведенные продукты и услуги предназначаются для обмена, где люди работают на рынок и где стоимость их продуктов принимает денежную форму из сферы экономического выпадает об-

⁵ И.М. Лемешевский, Макроэкономика. Мн. 2004 г. с.9

ширная область домашнего труда, связанная с обеспечением внутренних потребностей домашнего хозяйства. Однако исключать подобный труд из сферы экономического нельзя.

2) **Экономическое действие.** В.В. Радаев считает, что экономика – это совокупность специфических действий, которые осуществляются во всех сферах общества. В этом смысле никакой пространственно локализованной и тем более обособленной сферы экономики не существует. Экономические действия совершаются повсеместно, но практически никогда общая совокупность действий к ним не сводится. Они реализуются в разных комбинациях с неэкономическими действиями.⁶

В.В. Радаев приводит два классических определения экономического действия в экономической науке, которые сегодня принимаются многими исследователями.

Первое из них принадлежит М. Веберу: «Экономическое действие есть установление субъектом мирными средствами контроля над ресурсами, который по своему главному мотиву ориентирован на экономические цели»⁷.

«Экономическое действие есть установление субъектом мирными средствами контроля над ресурсами, который по своему главному мотиву ориентирован на экономические цели».

М. Вебер

Второе определение сформулировано профессором Калифорнийского университета Л. Роббинсом: «Экономическая наука — это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление»⁸.

Представленные выше рассуждения позволяют непосредственно подойти к определению предмета и объекта исследования в экономической социологии.

3. Объект и предмет исследования в экономической социологии.

Объект и назначение экономической социологии

а) Объект исследования.

Объект исследования любой социальной и гуманитарной науки – это общество, но каж-

дая наука изучает его по-разному. Экономика изучает общество с точки зрения производства, обмена, распределения и потребления материальных благ, политология – с точки зрения властного регулирования общественных отношений, юридические науки – с позиции правил и норм поведения людей в обществе.

⁶ В.В. Радаев. Что такое экономическое действие? Экономическая социология электронный журнал. www.ecsoc.msses.ru. Том 3, № 5, ноябрь 2002. с.22.

⁷ Weber M. Economy and Society. Vol. I. Berkeley: University of California Press, 1978. P. 63.

⁸ Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 18.

Социология – наука об обществе в целом, о том как эта целостность определяется взаимодействием её составных элементов, субъектов социального действия. Объектом любой отраслевой социологии является взаимодействие конкретной подсистемы общества и других социальных подсистем, а экономической социологии – изучение взаимодействия экономики и других общественных подсистем (экономики и культуры, экономики и права, экономики и религии, экономики и политики и т.д.).

Объект исследования экономической теории и экономической социологии является общим – это экономика, область производства, обмена, распределения и потребления. Различие заключается в предмете исследования, методах, заранее данных теоретических установках и способах мышления. Экономическая социология не подменяет экономическую науку, а дополняет её, пытаясь включить экономику в более широкий круг социальных отношений, показать её зависимость от других сфер общества.

б) Назначение экономической социологии. Назначение экономической социологии как науки стоит в исследовании взаимодействия экономики и общества, в анализе неэкономических факторов экономического развития, в объяснении мотивов и смысла экономического поведения людей.

Среди экономсоциологов не прекращаются попытки расширить и конкретизировать объект экономической социологии. В состав экономической социологии включаются такие новые темы как взаимосвязь морали и рынка, этика бизнеса, силовое предпринимательство и др. Американские экономсоциологи включают в объект изучения экономической социологии предпринимательство, занятость, трудовой рынок, безработицу, неформальную экономику (семейную, теневую, преступную).

Предмет экономической социологии

а) Многообразие подходов к определению предмета экономической социологии. Не меньше, а может быть и больше дис-

куссий возникает среди социологов в связи с определением предмета экономической социологии. Во многом это связано с подходом к определению предмета исследования в рамках общесоциологической теории. С позиций позитивизма (О. Конт, Э. Дюркгейм) предметом экономической социологии является определение и исследование наиболее общих законов взаимодействия, социальных и экономических фактов (явлений).

Материалистический подход направлен на изучение влияния экономических явлений (экономического базиса) на социальные, обусловленность их экономическим базисом. Поведение человека рассматривается с точки зрения его родовой сущности – труда. Материалистический подход рассматривает человека как представителя того или иного класса, социальной группы, занимающей определённое место в системе производственных отношений (марксизм).

С позиции «шей» социологии (Макс Вебер) предметом экономической социологии является исследование внутренних мотивов и смысла деятельности человека в экономической сфере, в создании типов экономического поведения.

Представители структурно-функционального подхода (Т.Парсонс и Н.

Смелсер) так же предлагают исследовать экономическое поведение как частный случай социального поведения. Однако в отличие от «понимающей социологии» они рассматривают поведение как комплексы ролей, исследуя его с точки зрения социального статуса. Определённая часть социологов и экономистов, представляющих институциональное направление (К. Поланьи и др.) обращает внимание на социальное строение экономики и рассматривает взаимодействие экономических и других общественных институтов.

В начале своего развитие экономическая наука была тесно связана с социальной и философской теорией, но как только границы её предмета были определены и приняты устоявшийся характер, как только возникла специализация, так сразу политическая экономия превратилась в науку об экономике, которая занималась исследованием только чисто экономических явлений и процессов. Сейчас уже ясно, что чисто экономический подход к изучению экономических явлений страдает определённой ограниченностью. Примерами такой ограниченности является абстрактный подход к описанию рационального экономического человека, самостоятельность и саморегулирование человека, психология «экономизма», когда всё многообразие жизни воспринимается через призму экономического как высшей ценности. Как отмечал Н. Смелсер, экономика, создавая высокие теоретические модели жертвует многообразием и сложностью неэкономического мира.

Экономист-социолог как раз и нужен для того, чтобы расширить горизонты экономического мышления, включить в анализ гораздо более сложные объяснительные модели социологии.

б) Экономическое действие как предмет исследования. В настоящее время подавляющее большинство определений экономической социологии, имеющих в работах экономсоциологов базируются на определении предмета исследования, принятого в общесоциологической теории, которая в свою очередь восходит к трудам М. Вебера (См. об этом Е.И. Мальчёнков, Социология, Витебск., 2004., с.38-39). Экономическая социология изучает экономическое действие как форму социального действия. «Социальное действие» — это форма деятельности, которая, во-первых, содержит в себе

«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».

М. Вебер

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 реакции⁹. Социальное действие в данной трактовке выступает основанием и одновременно внутренним элементом экономического действия. «Экономическое действие» представляет собой осуществление контроля над ограниченными ресурсами ненасильственными методами в целях удовлетворения своих потребностей.

Раскрытие предмета экономической социологии через веберовские категории экономического и социального действия определяет этот предмет с позиций методологического индивидуализма. Однако методологический индивидуализм принятый в социологии значительно отличается от методологического индивидуализма, принятого в экономической теории.

Индивидуализм «экономического человека» непосредственно связан с его автономностью, 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 зримо присутствует в составе индивидуального действия. Всякий социологический индивидуализм, таким образом, в сильной степени относителен. И веберовский подход правомерно называть индивидуализмом в противовес, социологизму Э. Дюркгейма. Однако на фоне учений экономистов-неоклассиков такое определение оказывается в значительной степени условным, утверждает В.В. Радаев.¹⁰

в) Экономсоциологический подход к экономическому действию. В новой экономической социологии специфика экономсоциологического подхода определяется тремя связанными положениями.

1. Экономическое действие есть форма социального действия.
2. Экономическое действие укоренено в социальных структурах (отношениях)
3. Хозяйственные институты являются социальными конструкциями.

Рассмотрим подробнее содержание экономического действия как одной из форм социального действия.

Во-первых, экономическую социологию интересует не только наблюдаемое поведение, но и субъективная позиция хозяйственного субъекта – его мотивы, определение ситуации, вырабатываемые людьми *концепции контроля* – совокупность значений и смыслов, позволяющих объяснять происходящее и свои собственные поступки.

⁹ М. Вебер. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990. – С. 628

¹⁰ В.В. Радаев. Что такое экономическое действие? Экономическая социология электронный журнал. www.ecsoc.mses.ru. Том 3, № 5, ноябрь 2002. с.34.

Мотивы действия хозяйственного субъекта выходят за пределы сугубо экономических целей. Принципиальными источниками *хозяйственной мотивации*, наряду с экономическим интересом, выступают социальные нормы и социальные чувства.

Во-вторых, экономические действия включены в социальные отношения и существуют в виде *социальной укорененности (встроенности)*. Экономическое действие предполагает существование *отношений* – повторяющихся и предсказуемых связей между хозяйственными субъектами, – среди которых важную роль играют культурные и властные отношения. Люди вступают в эти отношения в рамках *институционального устройства общества*, существующих общезначимых норм и правил, регулирующих хозяйственные взаимодействия. Любой рыночный контракт предусматривает наличие таких правил, находящихся под властным контролем, а так же наличием культурных принципов и норм.

Кроме этого, действия хозяйственных субъектов во многом определяются существованием различных *социальных связей*. К их основным типам относятся:

- сети межиндивидуального взаимодействия;
- организационное взаимодействие;
- социально-групповое взаимодействие;
- взаимодействие локальных и национальных сообществ.

Таким образом, экономическое действие институционально оформлено и осуществляется в рамках институциональных ограничений, а способы действия являются продуктом функционирования социальных структур, а не предпочтений изолированного индивида. При этом степень и способы укорененности экономических действий в разных сообществах могут быть принципиально различны, они определяются сложными переплетениями факторов экономического, технологического, политического и культурного свойства.

В-третьих, хозяйственные нормы (институты) рассматриваются как *социальные конструкции*. Институты не только определяют действия человека, ограничивают и стимулируют эти действия. Они сами выступают как различные системы действия, конструируются хозяйственными деятелями. Задача экономической социологии, таким образом, не ограничивается разработкой собственно теории действия. А определение предмета экономической социологии через теорию социального действия не означает, что ее исследования ограничиваются микроуровнем. Речь идет прежде всего о выборе исходной точки, с которой начинается анализ хозяйственной деятельности – от действия человека к отношениям между людьми, далее к формированию институтов и структур, оформляющих и стимулирующих социальные действия. Совокупности институтов формируют организационный порядок на уровне микросреды и в свою очередь, открывают путь к анализу порядка на макроуровне. Именно этот переход в теоретическом отношении составляет основную трудность для социальных наук.

<p>Модель экономико-социологического человека</p>
--

Для того чтобы построить модель экономико-социологического человека необходимо рассмотреть модель экономического человека и

модель социологического человека, широко представленные в экономической и социологической научной литературе.

а) «Экономический человек». Существующая модель экономического человека, несмотря на многочисленные вариации в экономических подходах, может быть представлена в виде ограниченного числа достаточно четких предпосылок. Обобщая эти представления В.В. Радаев указывает на четыре исходные предпосылки¹¹.

- *Человек независимый.* Это автономный, атомизированный индивид, принимающий самостоятельные решения исходя из своих личных предпочтений.
- *Человек эгоистичный.* Он в первую очередь заботится о своем интересе и стремится к максимизации собственной выгоды.
- *Человек рациональный.* Он последовательно стремится к поставленной цели и рассчитывает сравнительные издержки того или иного выбора средств ее достижения.
- *Человек информированный.* Он не только хорошо знает собственные потребности, но и обладает достаточной информацией о средствах их удовлетворения.

«Экономический человек», чаще всего, предстаёт в образе «компетентного расчётливого эгоиста». На этой модели построена вся экономическая теория. Возникает вопрос, а как же быть с социальными, культурными, политическими факторами? В экономической теории они рассматриваются как внешние факторы, мешающие экономическому анализу.

б) «Социологический человек». Социологического человека экономисты чаще всего рассматривают как полного антипода «человека экономического». «Социологический человек» в этих моделях оказывается человеком, который ведёт себя иррационально и непоследовательно, слабо информирован и не способен к калькуляции выгод и издержек, подчиняется общественным нормам, склонен к альтруизму.

Американский экономсоциолог С. Линденберг описывает «социологического человека» следующим образом: «Это человек социализированный, исполняющий роли, поведение которого санкционировано обществом»¹².

Если попытаться суммировать имеющиеся в социологической теории подходы, то можно сделать вывод, что «социологический человек» действует под влиянием следующих факторов

¹¹ В.В. Радаев. Что такое экономическое действие? Экономическая социология электронный журнал. www.ecsoc.msses.ru. Том 3, № 5, ноябрь 2002. с.22.

¹² 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

1. Социальных отношений, в которых проявляется групповой коллективный интерес, зафиксированный в культурных нормах, ценностях и идеологических доктринах.
2. Обычаев или привычек, сформировавшихся на основе индивидуального опыта, а так же выступающих как историческая память общества.
3. Долга, возникшего на основе усвоенных в процессе социализации культурных ценностей, проявляющихся в институциональных нормах.
4. Чувств и эмоций (любви, ненависти, страха и т.п.)
5. Персональных отношений (родственных, дружеских, партнёрских)

«Экономического человека» как и «социологического человека» в реальной жизни нет. Это «идеальные типы», теоретические конструкции, отражающие то типичное, что характерно для этих моделей.

Хозяйственно-экономическое действие – это прежде всего предпринимательское действие, в его основе лежит получение материальных благ. Именно в этом качестве (предприимчивость) экономическое действие приобретает свою сущность.

Социальное действие шире – его мотивами могут быть власть, престиж, творчество, знания, любовь, стремление к прекрасному и т.п. И даже богатство (достижение материального благополучия) не может трактоваться однозначно, только как сугубо экономическая ценность.

в) *«Экономико-социологический человек».* Построение модели экономико-социологического человека вызывает многочисленные дискуссии среди экономсоциологов. В отличие от модели «экономического человека» или «социологического человека» экономико-социологический подход характеризуется не одной фиксированной моделью, а является программой построения разных моделей, описывающих широкий спектр типов действия. Модель «экономического человека» в этом случае не отбрасывается, а выступает в качестве одной из основных рабочих моделей для типологических построений. В.В Радаев предлагает следующую модель «экономико-социологического человека».

Во-первых, человек занимает здесь более активную и более деятельную позицию. Это человек не просто информированный, но познающий, не просто следующий нормам, но социализирующийся, не просто включённый в систему существующего порядка, но борющийся. Это человек, который способен стать субъектом, воспроизводящим собственные действия. Он уже не просто занимает отведенные ему структурные позиции, проигрывает заранее предписанные роли, подчиняется установленным нормам, становится объектом чьих-то санкций. Действуя в рамках многих ограничений, человек, как предполагается, сам строит свой мир и вырабатывает значения происходящего, он демонстрирует способность к самостоятельному действию, а во многих случаях и к самостоятельной оценке этого действия.

Во-вторых, превращение человека в субъекта деятельности в экономико-социологическом смысле означает, что он в состоянии не только выбирать разные способы использования дефицитных ресурсов, но способен переключаться (спонтанно или в результате волевых усилий), переходя от логики

экономически ориентированного к логике социально ориентированного действия и обратно.

В-третьих, экономическая социология предполагает, что помимо активного выбора и возможности переключения режимов действия и оценивания, человек способен поступать вопреки очевидной рациональности или устоявшимся нормам. Он не просто бросается за выгодой (тем более сиюминутной) и не идет непременно по пути наименьшего сопротивления. Экономико-социологический человек в состоянии проявить волевые усилия и преодолеть сопротивление обстоятельств.

В-четвертых, человек способен к дифференцированным действиям. Причем, дело не в том, что он может в одних случаях вести себя рационально, независимо или эгоистично, а в других — проявлять альтруизм или следовать традиционным нормам. И не только в том, что рамки совершаемых им действий более широки, нежели это предусмотрено экономической теорией, а в том, что их различия социально обусловлены, а сами действия укоренены в социальных структурах, в которые включен данный хозяйственный субъект. В.В. Радаев, суммируя предпосылки, которые должны быть заложены в основу построения моделей экономико-социологического действия таким образом описывает экономико-социологического человека:

- человек рефлексивный – способный на активный и осознанный выбор;
- человек гибкий – способный переключаться между разными режимами действия;
- человек волевой – способный поступать вопреки обстоятельствам и избранным ранее способам действия;
- человек социально-дифференцированный – осуществляющий разные, социально обусловленные способы действия, привязанные к различным социальным структурам и институтам.¹³

Рассмотрев модель экономико-социологического человека мы можем более подробно рассмотреть экономическое поведение в рамках представленной модели.

4. Экономическое действие и его признаки.

Признаки экономического действия

а) Пять признаков экономического действия. Экономическое действие выражает определенную связь между целями и средствами,

а также предполагает особый характер самого действия. Его основными признаками являются: ограниченность ресурсов, возможность их альтернативного употребления, ненасильственный характер контроля над ресурсами, нацеленность на обеспечение жизнедеятельности людей, количественная определенность целей и средств. Рассмотрим каждый из этих признаков.

¹³ В.В. Радаев. Что такое экономическое действие? Экономическая социология электронный журнал. www.ecsoc.mses.ru. Том 3, № 5, ноябрь 2002. с.22.

Ограниченность ресурсов – обязательный признак экономического действия. Если ресурс (вдыхаемый нами воздух или вода из реки) может потребляться в неограниченных количествах, то он не становится экономическим. Экономическое действие появляется там, где начинаются ресурсные ограничения (например, та же вода, но очищенная с помощью фильтров).

Альтернативное употребление ограниченных ресурсов. Этот признак подразумевает наличие *выбора* между разными способами их использования. И если такой выбор отсутствует, действие утрачивает экономический характер.

Ненасильственный контроль над ресурсами, очень часто упускается из виду. Грабеж, воровство, экспроприация ресурсов и любые другие действия, связанные с насилием или угрозой его применения, нельзя отнести к экономическому действию, которое предполагает разные формы возмещения затрат и определенную степень свободы – например, возможность разорвать экономические связи без угрозы для своей жизни и здоровья.

Обеспечение жизнедеятельности людей. Понятие жизнедеятельности означает также, что экономическое действие не обязательно сводится к *эгоистическому интересу* человека или удовлетворению чьих-то личных интересов. Обеспечение жизнедеятельности не может ограничиваться достижением благосостояния отдельного человека. Оно включает интересы выживания и благосостояния не только его близких, но и всего сообщества.

Количественная определенность цели и связанных с ее достижением средств. Это не просто возможность качественного выбора, но и калькуляция – количественное сопоставление сравниваемых вариантов. Не просто удовлетворение потребностей, но наилучший, *наиболее эффективный* (с точки зрения хозяйственного субъекта) способ их удовлетворения. Понятие эффективности означает максимизацию *полезности* – количественно определенной степени удовлетворения этих потребностей, соотносимую с оптимизацией издержек.

б) Экономическое действие как рациональное поведение. Для того чтобы лучше уяснить смысл понятия экономическое действие необходимо различать экономическое действие как рациональное поведение человека во всех сферах человеческой жизнедеятельности, а не только хозяйственной (политической, общественной, семейной и т.п.) и экономическое действие как действие в хозяйственной сфере (производстве, распределении, обмене, потреблении).

Элементы рационального поведения присутствуют в любой конкретной деятельности человека. Что касается хозяйственной деятельности, то речь идёт об особой сфере деятельности, в которой эти действия являются преобладающими, переплетаются с неэкономическими (социальными) действиями.

в) Хозяйственно-экономическое действие. В отличие от экономического действия, («специфически-экономического») как «идеального типа»,¹⁴ обозначающего определённый вид поведения, хозяйственное действие представ-

¹⁴ Понятие «идеальный тип» разработано М. Вебером. См. об этом Мальчёнков Е.И., Витебск 2004, с.38

ляет собой совокупность эмпирически наблюдаемых процессов и явлений. В.В. Радаев считает, что экономическое действие используется как понятие, относящееся к *инструментам* объяснения поведения, а хозяйственно-экономическое – отражает *содержательную* сферу хозяйственно-экономической деятельности.

2) **Формальное и содержательное значение экономического.** В работах К. Поланьи эти элементы нашли отражение в противопоставлении двух значений экономического – формального и содержательного. *Формальное значение*

Экономическое действие – это ненасильственное использование ограниченных ресурсов, имеющих различное употребление, для достижения количественно определенной цели, связанной с обеспечением жизнедеятельности людей».

В. Радаев

экономического означает логический выбор между различными способами использования средств, порождаемого их ограниченностью. А *содержательное значение* экономического представляет собой институционально оформленный процесс обеспечения средств жизнедеятельности человека.¹⁵

Соединив инструментальный и содержательный элементы экономического действия, В.В. Радаев даёт следующее определение экономического действия: «*Экономическое действие – это ненасильственное использование ограниченных ресурсов, имеющих различное употребление, для достижения количественно определенной цели, связанной с обеспечением жизнедеятельности людей*».¹⁶

Экономически ориентированное и экономически обусловленное действие

а) **Ориентированность и обусловленность экономического действия.** Если продолжать анализировать содержательную связь

средств и целей, можно выделить два типа действий: *экономически ориентированное и экономически обусловленное.*

Экономически ориентированное действие преследует цель, связанную с обеспечением жизнедеятельности (собственной и своих близких), но при этом может использовать неэкономические средства (воровство, проституция, азартные игры, взятка и т.п.). Назвать подобные действия экономическими можно лишь условно.

Экономически обусловленное действие – это ненасильственное использование имеющихся ресурсов для достижения целей, которые не обязательно имеют экономическое содержание. Исходя из этого, экономическое действие

¹⁵ Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология, Том 3, № 2, С. 62–73 (<http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.html>); Полани К. Два значения термина «экономический». О вере в экономический детерминизм / Шанин Т. (ред.). Неформальная экономика: Россия и мир. М.: Логос, 1999. С. 505–513.

¹⁶ В.В. Радаев. Что такое экономическое действие? Экономическая социология электронный журнал. www.ecsoc.msses.ru. Том 3, № 5, ноябрь 2002. с.21.

выступает как сочетание экономически обусловленного и экономически ориентированного действий, каждое из которых взятое в отдельности является не полным экономическим действием.

Как соотносятся описанные выше экономическое действие и рациональное действие? В экономической теории *рациональность* сегодня трактуется достаточно широко – как *тщательный отбор лучших путей достижения цели*. При таком понимании, чтобы вести себя рационально, хозяйственные субъекты не обязательно должны просчитывать свои действия и сознательно выстраивать стратегическую линию поведения. Главное, чтобы наблюдаемые результаты их действий соответствовали принципам устойчивого выбора и можно было *представить* их деятельность как рациональную. Следствием такого подхода становится полное отождествление экономического и рационального. «Сферы рациональной и экономической деятельности – пишет американский экономсоциолог Л. Мизес – совпадают. Всякое разумное действие есть одновременно и действие экономическое. Всякая экономическая деятельность рациональна».

Л. Мизес

Субъекты не обязательно должны просчитывать свои действия и сознательно выстраивать стратегическую линию поведения. Главное, чтобы наблюдаемые результаты их действий соответствовали принципам устойчивого выбора и можно было *представить* их деятельность как рациональную. Следствием такого подхода становится полное отождествление экономического и рационального. «Сферы рациональной и экономической деятельности – пишет американский экономсоциолог Л. Мизес – совпадают. Всякое разумное действие есть одновременно и действие экономическое. Всякая экономическая деятельность рациональна»¹⁷

б) Два типа рациональности. С точки зрения экономико-социологического подхода важным элементом рациональности действия выступает *сознательная* ориентация в выборе средств и достижении цели. М. Вебер, фиксирует принципиальное различие двух типов рациональности:

- *формальная (инструментальная)* рациональность, связана с выбором способов достижения фиксированных инструментальных целей путем количественной калькуляции издержек и выгод;
- *реальная рациональность*, связана с ориентацией на конечные ценности, не сводимой к простой калькуляции и сопряженной с выбором самих целей.

«С инструментальных, и с содержательных позиций – отмечает В.В. Радаев – экономическое действие, наряду с рациональными, может включать и нерациональные действия. Граница между рациональным и нерациональным действием является структурно и культурно обусловленной. Одно и то же экономическое действие (например, стремление заплатить за оказанную помощь) может рассматриваться как рациональное в одной социальной группе или одном сообществе со специфической культурой, но одновременно как сугубо нерациональное в другой группе или другом сообществе»¹⁸.

¹⁷ Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catalaxy, 1994. С. 77.

¹⁸ В.В. Радаев. Что такое экономическое действие? Экономическая социология электронный журнал. www.ecsoc.msses.ru. Том 3, № 5, ноябрь 2002. с.23.

Экономико-социологический подход

а) Различия в подходах экономистов и экономсоциологов. Экономисты и экономсоциологи по-разному подходят к проблеме

экономического действия. Первые интересуются экономическим действием как самостоятельной формой, по существу вменяя его хозяйственным субъектам в качестве преобладающего или даже единственного способа действия. При этом экономиста в большей степени интересует не сам процесс экономического действия, а скорее его опредмеченные результаты, которые могут быть подвергнуты непосредственному измерению. Еще менее экономистов интересуют реальные внутренние мотивы хозяйственных субъектов и историческое происхождение этих мотивов. Экономическое действие рассматривается ими как нечто самодостаточное и вполне универсальное (внеисторическое).

Экономсоциологи подходят к вопросу иначе. Особенности экономико-социологического подхода определяются следующим образом.

1. Экономическое действие само по себе рассматривается как форма *социального действия*, т.е. действия, обладающего внутренним смыслом и в соответствии с ним ориентированного на действия других людей.
2. Экономическое действие рассматривается как *укорененное в социальных структурах* – сетях взаимодействия, организационных иерархиях, социальных группах, локальных сообществах, которые порождают устойчивые различия в реализации экономических действий.
3. Объектом исследования выступает не абстрактная экономика, а эмпирически наблюдаемая *сфера хозяйства*, в которой происходит переплетение и взаимное влияние экономических и неэкономических действий.
4. Экономическое действие предстает как *культурно укорененное*. Это означает, что существуют исторически определенные совокупности значений и смыслов, норм и обычаев, которые определяют его содержание.
5. *Мотивация хозяйственных субъектов* имеет сложный характер и не сводится к голому экономическому интересу.

б) Социальное происхождение экономического действия. Экономическое действие, таким образом, не сводится к универсальной логической связи между целями и средствами. Оно имеет социальное происхождение и смысл, проистекающие из существования социальных структур и культурных особенностей. Именно они определяют внутреннее содержание экономических целей, очерчивают круг потребностей, обеспечивающих нормальную жизнедеятельность человека, определяют вещи и способности человека в качестве ресурсов и форм капитала, ограничивают допустимые формы их сочетания и использования, обозначают возможное развитие самого действия.

Именно культурно наполненные смыслы помогают обосновать и оправдать те или иные формы экономического действия в глазах других субъектов. Экономическое действие постоянно нуждается в признании общества, не ограничивается ссылками на чистую эффективность. Именно поэтому в реальности экономическое действие, ориентированное на повышение эффективно-

сти, часто маскируется под действие социальное, отрицающее голый расчет и формальные подходы.

Вместо открытого следования интересам возрастания прибыли и полезности, экономические действия начинают обосновываться необходимостью защиты общественных интересов, социальной ответственности, обеспечения выживания, заботы о ближних.

Цели, задачи и методы экономической социологии

а) Специфика подхода к анализу хозяйственных отношений. Экономическая теория и экономическая социология различаются не

объектами исследования и не методами сбора данных. Они представляют специфические подходы к анализу хозяйственных отношений и решают разные типы исследовательских задач.

Своей целью экономическая социология ставит не только расширение знаний о жизни общества, о законах и закономерностях протекания социальных процессов в хозяйственной сфере, о взаимодействии экономики с другими сферами общественной жизни. Практической целью экономической социологии как научного направления является оптимальное, с точки зрения эффективности, функционирование экономики в конкретной социальной системе.

Решая свои задачи, экономическая социология использует разнообразные методы исследования. Широкое распространение получил метод теоретического анализа. Свой вклад в создание методологических основ экономической социологии внесли представители многих направлений социологической науки. Для анализа социального в экономической сфере на теоретическом уровне успешно применялись материалистический метод (Маркс), метод «понимающей» социологии (Вебер), позитивистский подход (Дюркгейм), метод формальной социологии (Зиммель), метод структурно-функционального анализа (Парсонс, Смелсер), метод «включенности» (Поланьи), сетевой метод (Грановеттер), институциональный метод (Флигстин).

«Новая экономическая социология», развиваемая в США, прежде всего такими крупными американскими экономсоциологами, как М. Грановеттер и Р. Сведберг, вплотную подошла к созданию единой теории социологического анализа экономических процессов и явлений. Работы в области экономической социологии опираются на три относительно самостоятельных метода теоретических исследований современной социологии и формируются под влиянием их идей: сетевая теория, теория организаций и социология культуры.

б) Социальная укоренённость. В новой экономической социологии сложилась определенная тенденция использовать несколько ключевых теоретических понятий, одним из которых является понятие укорененности, впервые использованное М. Грановеттером в 1985 г.¹⁹

¹⁹ Granovetter M. Economic Action and Social structure: The problem of Embeddedness // American Journal of Sociology, 1985, P. 481-510.

Вообще, «идея укоренённости» («погружённости») экономики в социальное отношение принадлежит Карлу Поланьи.²⁰

Карл Поланьи использовал понятие укорененности, чтобы подчеркнуть, что в докапиталистический период хозяйство являлось органической частью общества. Грановеттер использует его почти в противоположном смысле, стремясь с его помощью показать, что в капиталистическом обществе экономические действия на самом деле являются действиями социальными. Грановеттер, подчеркивая важность понятия укорененности, обращает внимание на то, что экономические действия «укоренены в конкретных системах социальных отношений» и что эти «социальные отношения» предпочтительнее трактовать в терминах сетей. Основная идея Грановеттера заключается в том, что экономическое поведение «укоренено в сетях межличностных отношений».

в) Социальное конструирование. Несмотря на то, что большинство социологов придерживается мнения о центральной роли понятия «укорененность» в новой экономической социологии есть и другое, не менее важное понятие – «социальное конструирование хозяйства». Это понятие пришло в экономическую социологию из других социологических теорий – прежде всего из социологии культуры и нового институционализма. Однако автором, более всего написавшим о его использовании в экономической социологии, является Марк Грановеттер. Идея о том, что хозяйство есть социальная конструкция была сформулирована им в 1986–1987 гг. Понятие социального конструирования (вместе с идеей укорененности) образует одну из «двух фундаментальных социологических посылок» новой экономической социологии.

Конструирование социальных институтов основывается на социальных сетях. Сети играют особенно важную роль на ранних этапах возникновения института.

Конкретные исследования, выполняемые в рамках новой экономической социологии делятся на три группы: опирающиеся на сетевую теорию, на социологию культуры и на теорию организаций.

г) Сетевая теория. Влияние сетевой теории на экономическую социологию можно четко разделить на два этапа. Первый начался в конце 1960-х гг. и продолжался примерно до середины 1980-х гг. В этот период значительное внимание уделялось изучению переплетенного директората. Существуют типовые модели таких переплетений, остающиеся неизменными в течение продолжительного времени. Центральное место в этих сетях занимают банки и страховые компании. Многие исследования переплетенного директората имели политическую подоплеку и были ориентированы на проверку гипотез о господстве финансового капитала, сплоченности правящего класса и т.п.

Занимая позиции сразу в нескольких советах директоров, управленцы, возглавляющие крупнейшие корпорации, таким образом получают целостную картину хозяйства. Поиск работы, во многом зависит от связей и того, как

²⁰ Поланьи К. Великая трансформация. СПб.: Алетейя, 2002.

эти связи формируют поток информации. Индивиды, имеющие много случайных знакомых («слабых связей»), как правило, находят работу гораздо легче, чем те, чьи знакомства ограничиваются постоянными контактами («сильными связями»). Основная причина заключается в том, что первые имеют доступ к большему кругу информационных источников.

С середины 1980-х гг., сетевые исследования в экономической социологии изменили направление. В этот период возникли новые хозяйственные явления, которые хорошо вписывались в рамки сетевого анализа. Среди них, например, возникновение новых индустриальных районов, объединенных сетями малых предприятий. Предпринимательство так же представляет собой объединение одним индивидом двух несвязанных между собой фрагментов его сети.

Влияние экономической культуры и организационной структуры на экономическое поведение будет рассмотрено в последующих темах.

Для исследования хозяйственной жизни в различные периоды существования человечества, экономическая социология использует сравнительно-исторический и сравнительно-типологический методы. Для решения конкретных проблем и сбора информации, также широко используются методы эмпирических социологических исследований (анкетирование, интервью, наблюдение, анализ документов и статистических материалов, эксперимент.). В дополнение к социологическим методам сбора информации используются также математические, статистические методы, методы экономического моделирования.

Структура экономической социологии

а) *Разнообразие подходов.*

Структура экономической социологии как науки еще не сформирована достаточно четко. Разные авторы объединяют различные теоретические концепции в рамках этого направления социологии.

В отечественной литературе акцент в основном делается на теориях, так или иначе объясняющих экономическое поведение человека и его позицию в экономической (а на этой основе и в социальной) сфере. Так, например, московский экономсоциолог В.В. Радаев структуру курса экономической социологии определяет следующим образом: *социальные основы экономического действия, человек в роли предпринимателя, человек в хозяйственной организации, человек в сфере труда и занятости, человек в социальной иерархии, человек в мире хозяйства, человек в мире хозяйственных идеологий;*²¹ белорусский социолог Г.Н.Соколова в качестве основных выделяет *теории разделения и перемены труда, конкуренции, соревнования, рассматривает экономическое сознание, экономическую культуру, интересы, экономическое поведение;*²² представители новосибирской социологической школы Т.И. Заславская и Р.В. Рывкина обращают внимание на

²¹ Радаев В.В. Что изучает экономическая социология // Российский экономический журнал. 1994. №9

²² Соколова Г.Н. Экономическая социология. Минск, 1995.

элементы экономической культуры как на факторы, определяющие поведение человека.²³ Санкт-петербургский экономсоциолог Ю.В. Веселов особое внимание уделяет *социологическим теориям производства, распределения и потребления, обмена, денег и рынка.*²⁴

И хотя нельзя отрицать правомерность любого из перечисленных подходов, следует отметить, что экономическая социология имеет более широкую теоретическую основу, и еще целый ряд теоретических концепций заслуживает пристального внимания.

Прежде всего, необходимо отметить теории, рассматривающие место и роль экономики как социальной системы. Сюда можно отнести работы Конта, Спенсера, Маркса - в литературе XIX в., Парсонса, Смелсера и Лумана - в литературе XX в. С системным уровнем тесно связано историческое и антропологическое направление экономической социологии в лице Вебера, Дюркгейма, Мосса, Поланьи.

Другую группу составляют теории (их можно назвать теориями среднего уровня в экономической социологии) объясняющие отдельные экономические явления и процессы как социальные, рассматривающие их социальные истоки, роль в обществе и их социальные функции. Примером таких теорий могут служить анализ разделения труда Дюркгеймом, обмена Моссом, денег Зиммелем, рынка Хайеком, Флигстином и т. д.

Таким образом, экономическое действие тесно переплетено с социальным действием, порождается им, и в основе своей является одной из форм социального действия.

²³ Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни: очерки теории. Новосибирск: Наука, 1991.

²⁴ Ю.В. Веселов, Петров А.В. Экономическая социология: Учебное пособие. – СПб.: Астерион, 2005.

ЛЕКЦИЯ 2

СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ И ЕЁ СОЦИАЛЬНЫЕ РЕГУЛЯТОРЫ

В лекции рассматривается социальная структура экономики с точки зрения структурно-функционального подхода, описывается марксистский подход к объяснению социальной обусловленности экономики, рассматривается погружённость экономики в социальные отношения. Показывая социальную укоренённость экономического действия, рассматривается религиозная регламентация экономики (Л. Brentano, М. Вебер), связь экономической и общественной жизни (В. Рошер), экономики и права (Р. Штамлер), политики экономики (К. Поланьи, Дж.М. Кейнс, Н. Флингстин), экономики и культуры (П. Димаджио). Производство, распределение и потребление рассматривается с позиции экономической социологии. Раскрывается сущность духовного производства, интеллектуального капитала, рассматривается метсо и роль неформальной экономики и домашнего хозяйства в современном производстве. В лекции описываются различные подходы к определению роли домашнего хозяйства. Социологические теории распределения и потребления рассматриваются с точки зрения их влияния на общественную жизнь.

Содержание

1. Экономика как социальная система
2. Влияние социальных факторов на экономику
3. Социология производства, распределения и потребления

1. Экономика как социальная система

Социальная структура экономики

а) Структурно-функциональный подход. Современная экономическая социология часто относится к структурно-функциональному

подходу в объяснении социального поведения как преодолённому новой экономической социологией «пережитку опасного парсонсианского прошлого». В «новой экономической социологии» объяснительные модели экономического поведения хозяйственных субъектов основываются на «социальной укоренённости» экономических процессов, явлений и хозяйственного поведения. В качестве условий экономического действия рассматриваются социальные сети, социальные институты, социальные организации, и социокультурная укоренённость.

Однако при более внимательном рассмотрении указанных выше подходов можно обнаружить их прямую связь с теорией социального поведения Т. Парсонса, разработанной в рамках структурно-функционального анализа.

Именно Т. Парсонс критиковал М. Вебера за то, что экономическое действие рассматривается вне конкретной социальной среды, как бы в социальном вакууме. Парсонс предложил системный подход к анализу действий и к анализу факторов, определяющих социальное поведение. Он считал, что системный подход к изучению мира отражает системность существования самого изучаемого мира. В чём суть системного подхода Парсонса к объяснению социального поведения?

б) Система действия Т. Парсонса. Парсонс предлагает следующую схему поведения индивида, называя ее системой действия. Система действия состоит из четырех подсистем: личностной, социальной, культурной и биолого-психологической. Это значит, что:

- действие всегда осуществляется конкретным индивидом, обладающим уникальным восприятием мира, оно своеобразно и неповторимо;
- действие несет на себе отпечаток нормативной организации, которая заставляет индивида следовать определенным правилам человек, обладает определенным статусом, выполняет заданные роли;
- действие происходит в культурной среде, которую индивид не создает, а застаёт в готовом виде, культура формирует систему ценностей для индивида, из которых индивид выбирает модели и средства поведения;
- действие всегда обусловлено биолого-психологическими факторами, на поведение человека влияют его пол, состояние здоровья, характер, генотип, психический тип личности и т.п.

Каждая подсистема в системе действия выполняет определенную функцию. Личностная подсистема выполняет функцию целеполагания. Социальная подсистема с помощью социальных институтов, ролей, статусов, взаимодействующих групп создает единство, координацию действия всех индивидов, то есть выполняет функцию интеграции. Культурная подсистема обуславливает устойчивость норм, стандартов, средств действия и общения, вы-

полняя функцию стабилизации. Иногда ее называют функцией сохранения формы, воспроизводства образцов и снятия напряжения.

Биолого-психологическая подсистема обеспечивает приспособление действий к окружающей среде – в природном, физическом мире. Она выполняет функцию адаптации, то есть адаптирует внешние ресурсы индивида для выработки энергии действия.

Контроль в системе действия распределяется следующим образом. Культурная подсистема устанавливает нормы и контролирует социальную подсистему, социальная – личностную, личная – биологическую. Поток энергии идет в обратном направлении – от биологической через личностную и социальную – к культурной.

Взаимодействие осуществляется с помощью отношений обмена. Средствами обмена в биологической и личностной подсистемах являются эмоции, чувства, настроения; в социальной – деньги, власть, влияние; в культурной – язык, системы ценностей, культурные символы.

Система действия, по Парсонсу, шире, чем социальная система. Социальная система находится внутри системы действия. Культурная, биологическая и личностная системы представляют собой окружающую среду для социальной системы.

Культура обеспечивает социальную систему общепринятыми нормами, ценностями, символами и средствами общения. По отношению к обществу (а общество наиболее устойчивый тип социальных систем) они задаются извне. Личность с ее психологическим миром, мотивами поведения тоже является неким внешним фактором по отношению к обществу.

Биологические факторы индивидов, составляющих общество, такие, как пол или возраст, также внешние данные по отношению к обществу.

Социальная система состоит из определенным образом организованного взаимодействия индивидов. Ядром социальной системы являются социальные общности, статусы, роли, нормы и правила.

Если культура дает человеку набор разнообразных, не всегда четко фиксируемых ценностей, то в социальной системе эти ценности институционализируются, становятся нормами, то есть приобретают устойчивый, общепринятый характер, однозначно воспринимаемый и понимаемый.

Экономика как подсистема общества.

а) Сущность экономики как системного образования. С точки зрения Т. Парсонса, экономика является подсистемой общества и

может рассматриваться в качестве экономического процесса, проявляющегося как особая форма общей теории действия.

Рассмотрение экономики как подсистемы общества означает, что все экономические явления должны рассматриваться через взаимодействие экономики с социальной системой. Такие понятия как богатство, доход, полезность, потребность – отражают свойства не только экономической, но и социальной системы и трактовать их в той или иной форме можно только при учёте их социального содержания.

Экономика как отдельная подсистема общества возникла сравнительно недавно. В доиндустриальных обществах (аграрных сообществах, натуральном хозяйстве) экономическая функция чётко не выделяется и осуществляется в рамках семьи, ограничена традициями и регулируется чаще всего главой семьи.

Только в условиях индустриального общества (капитализма) все подсистемы общества строго дифференцированы. Экономика как подсистема общества исторически выделяется последней, когда возникают такие экономические субъекты как производственные предприятия и формируется такое понятие как «работа» – особое место, связанное с осуществлением экономических действий.

Взаимодействуя с другими подсистемами общества, экономика имеет собственные потребности и средства, в качестве которых выступает капитал. Экономика нуждается в таких ресурсах как труд и рабочая сила, характеризующихся определённым (в зависимости от производства) уровнем развития способностей работников, системой их трудовых и экономических ценностей, отношением к труду. Всё это не экономические факторы, проявляющиеся через взаимодействие экономической и культурной подсистем общества.

Экономика нуждается в производстве, поэтому для неё необходим организационный порядок, который проявляется через предпринимательскую деятельность. Именно здесь взаимодействует экономика и «социальное право».

В зависимости от взаимодействия с другими подсистемами общества (финансовая система, экономическая культура, предпринимательство) формируется и структура экономики как самостоятельной системы.

б) Финансовая система. Финансовая система предназначена для поддержания производства через его финансирование и распределение доходов. Через эту систему (финансы и капитал) экономика взаимодействует с политикой. Капитализация ресурсов связана с накоплением денежных средств населением. Экономика посредством политических мер (займов, создания акционерного капитала) взаимодействует с культурной подсистемой общества, основным элементом которой является семья.

Финансы и капитал как подсистема экономики имеет собственную внутреннюю структуру. Её функция заключается в создании возможностей в виде финансовых ресурсов для организации производства и в контроле системы производства.

в) Экономическая культура. Экономическая культура как подсистема экономики выполняет функцию стабилизации (сохранения ценностных образцов). Эта подсистема обеспечивает экономику трудовыми ресурсами с соответствующим уровнем способностей, а так же мотивацией к труду. Через неё реализуется взаимосвязь с культурной системой всего общества.

г) Подсистема предпринимательства. Подсистема предпринимательства обеспечивает организацию экономического процесса, в результате чего возникают новые товары, услуги, технологические процессы. Это означает для общества новый уровень удовлетворения потребностей, новые образцы,

формирующие стиль жизни. Предпринимательство обеспечивает поток новых идей в экономику, получая взамен предпринимательскую прибыль.

д) Производство как подсистема экономики. Производство как подсистема экономики подключает к себе остальные подсистемы – капитал, труд предпринимательство, культуру.

Производство состоит из четырёх подсистем:

- производство как технологический процесс (соединение труда, средств и материалов);
- управление производством;
- финансирование производства;
- координация производства, финансирование инноваций.

е) Институциональная структура экономики. Экономические институты, как это достаточно подробно обосновал Э.Дюркгейм, возникают вследствие разделения труда и связанных с этим социальных преобразований. Экономический процесс предполагает соединение факторов производства, поэтому наиболее общим институтом с точки зрения Т. Парсонса является договор (контракт, соглашение). В область действия договорных отношений попадают обмен товаров и услуг, денег, права собственности.

Процесс договорных отношений характеризуется установлением взаимовыгодных условий, приспособлением к внешним факторам договорных отношений (наличие товаров у продавца, оптовая цена, предпочтения и потребности покупателей).

Институциональная структура рынков в экономической системе включает рынок труда, капитала, товаров и рынок контроля за производительностью. Рынок труда включает в себя отношения между тремя частично независимыми системами: фирмой, индивидом и семьей.

В социологической институциональной теории занятости понятие «рабочая сила» отличается от традиционного экономического подхода, прежде всего тем, что здесь нет единой «рабочей силы», теряется классовая общность и возникают профессиональные роли и взаимные обязательства работника и фирмы.

Другой тип рынка – это рынок капитала, предполагающий контрактные отношения между собственниками экономических средств и организаций. Инвестор обеспечивает денежные фонды, взамен получая процент и право контроля за своими средствами, а фирма, в свою очередь, берёт на себя ответственность и предоставляет гарантии безопасности капитала. Инвестора и заёмщика связывает общая система ценностей.

Потребительский рынок имеет в своей основе отношения между фирмами и домашними хозяйствами. Его целевая функция – обмен потребительских товаров, находящихся в распоряжении фирмы, на денежные средства домашних хозяйств. Фирма принимает любого индивида как потенциального покупателя, имеет определенную этику обслуживания. Продавца и покупателя связывают общие ценностные представления. Именно в процессе потребления формируется определённый стиль жизни, который напрямую связан с потребляемыми товарами и услугами.

Мотивация экономической деятельности и институционализация экономических ценностей ещё одна область экономической системы. Основное содержание экономических ценностей связано с экономической рациональностью. Однако с позиции социологии – это системная переменная. Профессиональная роль и ориентация на успех при социологическом подходе имеют большее значение, чем заработок. Заработок в большей степени важен как символ достижения успеха, а не средство для потребления.

Экономическая рациональность индивидов существенно различается, поскольку ценностные образцы усваиваются в процессе социализации различным образом. Здесь особое значение имеют личный опыт, ценности, принятые в семье, образование. Мотивация экономической деятельности зависит от усвоения экономических ценностей индивидами и от одобрения или осуждения со стороны общества. Поэтому нельзя говорить об «экономической природе» человека.

В зависимости от различных ситуаций мотивация зависит от результатов деятельности – заработка как средства удовлетворения потребностей, либо заработка как символа успеха, или мотивация связана с ролевыми обязательствами, когда профессиональная деятельность воспринимается как необходимый вклад в жизнедеятельность предприятия.

Таким образом, в свете структурно-функционального анализа, предложенного Т. Парсонсом, *экономика предстает в виде подсистемы общей социальной системы, имеющей свою функциональную и институциональные структуры, которые обеспечивают ее внутреннюю целостность и интеграцию с другими сферами общественной жизни.* Такое понимание экономики, хотя и подвергается критике за излишнюю схематичность, тем не менее, является одной из наиболее важных системных теорий, объясняющих роль и функционирование экономики с точки зрения социологии.

Конечно, и до Парсонса элементы системного подхода присутствовали в экономической социологии. В позитивистской социологии Конта общество представлялось единой системой - общественным организмом, где каждая часть этого организма выполняет свою функцию в обеспечении жизнедеятельности целого. Разделение труда - главный экономический институт - обеспечивает существование общественного организма. Спенсер непосредственно ввел понятие системы в социологию, для него экономика представляет систему «питания» общественного организма.

ж) Марксистский подход. Другим подходом к анализу экономики как социальной системы является марксистская теория. В ее состав входит учение об общественно-экономических формациях и их смене. Основой его выступает рассмотрение экономики в качестве базиса общественного развития. Вся остальная общественная организация рассматривается как надстройка, хотя и влияющая некоторым образом на экономический базис, но все же производная от экономики. Политическую и юридическую системы, социальную структуру, формы общественного сознания и идеологические отношения, формы семьи и быта и т.д. определяет, в конечном счете, экономический базис, состоящий из совокупности производственных отношений и производи-

тельных сил. Таким образом, общество делится на две подсистемы: экономику, базис общества и социальную надстройку, каждая из которых выполняет свою функцию.

В марксистской теории экономика выступает в качестве основы общественной организации, и процесс развития представляется как процесс, вызываемый изменениями в этой сфере. Согласно закону соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил, развитие производительных сил требует изменений в производственных отношениях. В свою очередь, производственные отношения оказывают на производительные силы обратное воздействие, тормозя или ускоряя их развитие. В таком понимании история человечества предстает как следование за постоянно совершенствующейся материальной основой человеческого существования.

Венгерский философ и социолог Д. Лукач утверждает, что вопреки марксистской теории, экономика создает лишь условия – «поле возможностей» – для развития общества.²⁵ У любого общества есть варианты развития, разные направления движения, и здесь решающую роль играют не экономические факторы, а свободный выбор индивидов.

Рассматривая экономику как социальную систему, следует отметить, что, пока не выработано единого теоретического подхода к пониманию и объяснению экономики и каждая из представленных теорий может быть инструментом анализа общества.

2. Влияние социальных факторов на экономику

Погруженность экономики в социальные отношения

а). Религиозная регламентация экономики. Экономика, как бы ни велика была её роль, не существует вне общества. Карл

Поланьи по поводу взаимодействия экономики и общества утверждал, что с древнейших времен экономика, хозяйствование являются как бы «погруженными» в социальные отношения. Производство и распределение направлены на всеобщее обеспечение в соответствии с существующими нормами и обычаями.

Регламентирующие хозяйственную деятельность нормы зачастую носят религиозный характер. Такую регламентацию можно обнаружить, например, в Библии. В ней затрагиваются вопросы урегулирования хозяйственных отношений, разделения и передачи собственности, распределения, чередования труда и отдыха. Предписания имеют силу заповедей и носят обязательный для исполнения характер. Религиозная регламентация хозяйственной жизни была подвергнута научному анализу Л. Брентано.

²⁵ Подробнее см. Веселов Ю.В. Экономическая социология: История идей. СПб., 1995. С.27.

Он рассматривал роль раннего христианства и католицизма в экономической жизни общества, их влияние на экономическое поведение людей. В результате предпринятого анализа Брентано приходит к выводу, что раннее христианство было во многом враждебно экономической жизни, так как рассматривало накопление богатства как греховное стремление, осуждало его, призывало к отречению от всех мирских благ. Оно не поощряло мирскую деятельность, придавая ценность только жизни духовной. Церковь выступала с запретами давать деньги в долг под проценты, что препятствовало развитию ссудного капитала. Не поощрялась торговая деятельность, ибо она связана с обманом и ведет к греховности. Существовало понятие «нормальной цены» - считалось грехом брать с человека больше, чем было потрачено на создание вещи, таким образом, отрицалась всякая возможность прибыли. Все это не способствовало развитию экономических отношений.²⁶

В Средние века церковь смягчила свои требования, ослабила жесткость хозяйственной регламентации. Брентано видел одну из причин этого в изменении соотношения «свой-чужой». Все ограничения относились к взаимодействию внутри небольших замкнутых общин. По отношению к «чужим» не только не грешно было брать проценты, завышать цену, это следовало делать. Постепенно община превращалась в общество, понятие «свой» почти исчезло из экономических отношений. Исчезла и соответствующая регламентация хозяйственных взаимодействий, что привело к господству принципа индивидуализма, эгоистических стремлений к выгоде.

б) «Протестантская этика и дух капитализма» (М. Вебер). М. Вебер в своей работе «Протестантская этика и дух капитализма» показал, какое значение для экономического строя имеет развитие новых религиозных направлений и соответствующих им этических начал. Он отмечает, что развитие капитализма требует значительного изменения в сознании и психологии людей. Капиталистическое производство подразумевает не столько стремление к наживе, которое существовало во все времена, а, как отмечает Вебер, рациональное и законное стремление к прибыли в рамках своей профессии - постоянную деятельность по накоплению и увеличению капитала ради расширения производства, а не ради потребления и наслаждения благами.

Вебер делает предположение, что развитию новой психологии и сознания, соответствующих «духу капитализма», в большей мере способствовало развитие протестантизма в Европе, Англии и Соединенных Штатах. Протестантизм коренным образом изменяет отношение человека к мирской жизни, труду, богатству. Протестантизм предполагает признание индивидуальной ответственности каждого перед Богом, ответственности за свое спасение. Спасение возможно только через богоугодную деятельность, и в качестве такой деятельности рассматривается труд человека, труд не ради потребления или роскоши, а как выполнение миссии человека на земле. Труд приравнивается по своей значимости к духовной деятельности и становится этической ценностью и моральным долгом. Именно в мирской жизни, в аскетическом

²⁶ Брентано Л. Этика и народное хозяйство в истории. СПб., 1906 г.

труде человек выполняет свой долг перед Богом и утверждает себя в своей избранности. Собственность и деньги приобретают не негативный смысл, как это объявляется в католицизме, а выполняют функцию справедливого вознаграждения и свидетельства избранности.²⁷

Развитие новой религиозной этики способствовало формированию нового общественного слоя — предпринимателей, людей, целенаправленно стремящихся к накоплению и увеличению капитала, постоянному расширению производства, избегающих праздности, роскоши, нерациональных затрат. Но, кроме этого, формируется и наемный рабочий класс, который в труде видит собственную ценность, который признает трудовой образ жизни и стремится с помощью труда улучшить свое материальное положение. В США развитие капитализма опиралось во многом на религиозно-этические установки различных сект (квакеры, мормоны и т.п.), что создавало возможность утверждения бизнеса, основанного на доверии и абсолютной честности поведения участников рыночных отношений (см. работу Вебера «Протестантские секты и дух капитализма»).

По мнению М.Вебера, это один из тех случаев, когда неэкономические факторы - социальные регуляторы имеют решающее значение для общественного развития, в том числе и для самой экономической сферы. Тем не менее, позиция Вебера часто критикуется в социологической (В.Зомбарт) и исторической литературе (Ф.Бродель). Критики справедливо отмечают, что капитализм исторически появляется гораздо раньше протестантизма. При этом Зомбарт в работе «Буржуа» подчеркивает, что протестантизм является скорее порождением «капиталистического духа».²⁸

в) Органическая связь экономической и общественной жизни. (В. Рошер).

По мнению одного из представителей исторической школы политической экономии В.Рошера вообще не может быть речи об анализе экономики вне связи с другими общественными сферами. Он отрицает даже возможность существования универсальных экономических законов, присущих хозяйствам разных стран и эпох, так как, по его мнению, каждое национальное хозяйство обладает своей уникальностью и неповторимостью, имеет свои специфические законы функционирования. Поэтому для исследования экономики он предлагал обязательно учитывать семь сторон общественной жизни: язык, религию, искусство, национальность, право, государство и хозяйство.²⁹ Причем право, государство и хозяйство, в его представлении, составляют единое целое.

г) Экономика и право. (Р. Штаммлер). Немецкий юрист и социальный философ Р. Штаммлер, утверждал, что невозможно анализировать экономику отдельно от существующих норм права, поскольку они, по его мнению, связаны между собой как содержание и форма.

Штаммлер считал, что нельзя рассматривать общество, его хозяйствен-

²⁷ Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.

²⁸ Веселов Ю.В. Экономическая социология. СПб., 2005. С.29

²⁹ Рошер В. Начала народного хозяйства. М., 1860. С. 40-44

ную жизнь без понимания правовой обусловленности этой жизни. Для Штаммлера социальная жизнь предстает в качестве нормируемого, урегулированного (сначала обычаем и традицией, затем правом) совместного существования людей. Штаммлер относил себя к материалистам, и поэтому основу общественной жизни видел в ее материальной стороне, в ее хозяйстве. Именно хозяйство, по его мнению, должно выступать главным объектом анализа общественных наук. И анализ этот не должен исключать правовой формы хозяйства. Экономика и право, с точки зрения Штаммлера, это единое целое - хозяйство и право неразделимы. Если отбросить право при анализе экономики, то можно говорить лишь о технологии хозяйствования. Нельзя понять хозяйство того или иного общества, если абстрагироваться, например, от правовой регуляции отношений собственности, господствующих в этом обществе.

По мнению Штаммлера, также не может быть и отношения к праву как следствию экономической жизни. Здесь вообще нет причинно-следственных связей, так как хозяйство и право не существуют отдельно и независимо друг от друга. Штаммлер не считает, что общественный прогресс обуславливается экономическим развитием, идущим независимо от воли и желания людей в соответствии с законами природы. Хозяйство пронизано правом, а само это право уже предполагает свою осознанность людьми, их возможность влиять на право в зависимости от стоящих целей, существующих представлений о праве и т. п. Поэтому Штаммлер считает, что люди сами, в конечном счете, управляют ходом экономического развития, хотя они и находятся под влиянием объективных условий³⁰.

Позиция Штаммлера неоднократно подвергалась критике со стороны М. Вебера и других социологов, тем не менее, несомненной заслугой Штаммлера является рассмотрение производства как социально-правового явления, его понимание социальной жизни как единой не только в смысле тождества экономики и права, но также и экономики и политики.

д) Политика и экономика. (К. Поланьи, Дж. М. Кейнс, Н. Флигстин).

С точки зрения влияния политики на экономическую жизнь общества, наиболее интересной среди трудов социологов является работа К. Поланьи «Великая трансформация»³¹. В ней речь идет о политических и экономических истоках рыночной системы - о том, что свободный рынок и капиталистическая система не создаются сами по себе.

Исторически процесс создания национальных государств совпадает с процессом создания единых национальных рынков. Именно политические силы (абсолютистская монархия) способствовали устранению старых феодальных экономических порядков и созданию новой системы экономических отношений. Рынок, не имеющий социальных ограничений, - следствие планомерной работы политических сил. Но сформированный капиталистический рынок преобразует и политическую сферу - возникает соответствующая идеология

³⁰ Веселов Ю.В. Экономическая социология. СПб., 2005. С.29

³¹ Поланьи К. Великая трансформация. СПб., 2004.

и политика, защищающая интересы рынка. В конце концов, такая политическая система дает сбой - крах рынка ведет к мировым войнам и изменению в положении рынка в обществе. Об этой новой ситуации во взаимоотношении рынка и общества, о государственном регулировании рыночной экономики идет речь в работе Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег»³².

В современной экономической социологии о взаимодействии экономики и политики говорит Н.Флигстин. Согласно его «политико-культурному подходу» ключевым понятием в анализе рынка и экономики является «поле» (сама эта категория заимствована из социологии П.Бурдьё). Поле представляет собой сеть взаимодействий субъектов в определенной ограниченной области действия, в рамках которой индивидуальные и коллективные хозяйственные субъекты воспроизводят систему властной иерархии. Каждый из них стремится занять и сохранить доминирующее положение, подчинить своей политике других субъектов и контролировать ситуацию. Так экономическое отношение превращается во властное отношение, а рынок - в статусную иерархию, где продавцы и покупатели не только стремятся осуществить сделку, но и сохранить свое положение в этой иерархии.

е) Экономика и культура. В числе социальных регуляторов экономики общества необходимо отметить факторы культурного порядка, роль эстетических и моральных ценностей в хозяйственной жизни. Этой стороне взаимосвязи общественной жизни с экономикой в последнее время посвящается большое количество исследований, в том числе эмпирических.

В современной экономической социологии большое внимание проблеме соотношения культуры и экономики уделяется в работах американского экономсоциолога П. Димаджио. Он выделяет две стороны экономической культуры - конституирующую (знания и категории) и регулирующую (нормы и ценности). Таким образом, культура производит образцы рационального восприятия хозяйственного мира и регулирует с точки зрения системы ценностей экономическое действие, создавая смысловое пространство экономических отношений. В русскоязычной экономической социологии тема экономической культуры рассматривается в работах Г.М. Соколовой, Т.И. Заславской и З.В. Рывкиной. Более подробно эта тема будет рассмотрена в лекции 3.

3. Социология производства, распределения и потребления

Социологические теории производства

а) Социальная роль производства. Наряду с экономической наукой проблема производства, распределения и потребления

рассматриваются и в экономической социологии.

³² Кейнс Дж. М. «Общая теория занятости, процента и денег». М., 1978.

Производство в экономической науке часто объявляется центром экономической системы. «Хотя конечной, естественной целью экономической жизни является потребление, важнейшей сферой экономики является производство. В изменении производственной сферы — ключ ко всем изменениям в других сферах экономики».³³ Такая характеристика значения производства ведет свое начало еще от А.Смита. До него экономисты центром экономики считали обмен и деньги. Действительно, в меновых отношениях наиболее ярко проявляются экономические действия, и именно в них более всего проявляется природа «экономического человека». Но производство в современном обществе обладает центральными функциями лишь как меновое или товарное производство. Когда в процессе создания продукта определяются уже и все предстоящие отношения обмена, производство непосредственно связано с обменом.

Для экономической социологии процесс производства есть, прежде всего, процесс социального воспроизводства, т.е. процесс, в рамках которого при создании материального продукта производятся социальные отношения людей. Речь идет не только о воспроизводстве взаимодействия людей в рамках трудового коллектива, но о воспроизводстве господствующего типа общественных отношений. Процесс производства товара или меновой стоимости — это процесс воспроизводства капиталистического (или товарного, денежного, стоимостного) общества с присущими ему динамикой, отношениями между людьми, культурой, правом и религией. Связь здесь не обязательно причинно-следственная. В экономическом производстве воспроизводятся также социальные отношения и классы, тем самым воспроизводится общество и его социальная структура.

б) Духовное производство. Современная проблематика социологических исследований производства во многом связана с изучением так называемого «духовного производства».

Интерес к изучению «духовного производства» особенно явно проявился в последней четверти XX века в связи с изменениями в экономике и обществе индустриально развитых стран.

К концу XX века индустриально развитые страны столкнулись с рядом социальных проблем связанных с ограниченностью имеющихся для дальнейшего развития материального производства ресурсов и с необходимостью новых ресурсов, которые всегда имелись бы в достатке. Речь идет не о поиске новых источников энергии, нового сырья или создании принципиально новых материалов, а о ресурсе, который может стать основой для безграничного развития общества.. Таким ресурсом становятся люди с их умениями, навыками, а также знания и информация, которые возникают в процессе вития производственных и социальных отношений. О коренных изменениях в экономике, связанных с повсеместным вовлечением в индустриальную систему «социального» ресурса, свидетельствует то, что современное промышленное производство начинает переориентироваться на создание продукции

³³ Экономика: Учебник / Под ред. А.С Булатова. М., 1994. С. 15.

обладающей созданной знанием стоимостью.

Созданная знанием стоимость может ляться в самых разных элементах товара - в торговой марке, в зайне, в дополнительных услугах вроде послепродажного гарантийного обслуживания или же в репутации фирмы-производителя или фир-

В категории «духовное производство» лишь используется категория производство, но никакими экономическими принципами оно не объясняется. Результат научного труда, например, хоть и может быть признан как товар, но не может воспроизводиться по законам товарного производства. Базисные стоимостные механизмы рыночной экономики здесь не действуют.

Ю. Веселов

мы-продавца, а также в постоянстве покупателей. Современные фирмы все чаще работают на основе использования в производстве новой продукции интеллектуального капитала.

в) Интеллектуальный капитал. Четкого представления об интеллектуальном капитале в экономической науке до недавнего времени не существовало. Некоторые исследователи понимали под интеллектуальным капиталом подготовленные научные кадры фирмы или объекты интеллектуальной собственности, такие как товарные марки, знаки, промышленные образцы или лидирующие позиции предприятия в сфере инновационной деятельности. В настоящее время интеллектуальный капитал определяется как *нематериальный актив, представляющий собой группу скрытых условий или факторов развития компании*. Существуют две группы таких факторов.

Во-первых, это знания, практические навыки и творческие способности служащих компании, а также их корпоративная культура. Все это составляет человеческий капитал.

Во-вторых, это техническое и программное обеспечение, организационная структура компании, патенты, лицензии, товарные знаки, а также устойчивые отношения сложившиеся между компанией и ее наиболее крупными клиентами. Это вторая часть интеллектуального капитала - структурный капитал.

Вместе с понятием интеллектуального капитала также возникло новое понятие интеллектуальной или виртуальной компании. Под интеллектуальной компанией понимается организация, в которой основные производственные фонды заменены знаниями, а товарно-материальные запасы – информацией.

г) Роль духовного производства. В современной индустриальной системе роль «духовного производства» очень велика.

Во-первых, для современной производственной системы характерен отход от принципов рыночной конкуренции и ориентация на постоянное контрактное сотрудничество между основными товаропроизводителями в определенных отраслях.

Во-вторых, в связи с выше сказанным важнейшим компонентом отношений между товаропроизводителями, становятся неформальные гарантии качест-

ва, пунктуальности и добросовестности партнеров по бизнесу. Надежность деловых отношений определяется не только юридическими гарантиями, но и доверием друг к другу, а также формированием системы разнообразных неформальных связей.

В-третьих, происходят серьезные изменения в структуре управления современным производством.

В-четвертых, увеличение капиталоемкости требует от современных предприятий создания возможностей для быстрого формирования инновационного капитала в очень больших объемах.

В-пятых, специфическая особенность современной системы производства заключается в том, что на смену традиционным установкам на стабильность доходов и устойчивое положение на рынке приходит ориентация на гибкость, маневренность, приспособляемость, инновации в организации производства.

В-шестых, возрастающая наукоемкость производства и стремительность смены ассортимента продукции, ее ускоренное моральное старение приводит к резкому увеличению капиталоемкости процесса создания новых товаров и услуг.

Резкое усиление роли интеллектуального капитала в развитии производства товаров и услуг, формирование так называемой «интеллектуальной экономики» уже привело к изменению структуры занятости в индустриально развитых странах. Главным следствием изменений в современной экономике становится тот факт, что растет интеллектуальное содержание любого труда, любого вида экономической деятельности.

Неформальная экономика и домашнее хозяйство

а) Определение неформальной экономики. Ещё одним важнейшим направлением современных исследований в экономической

социологии является изучение неформальной экономики и домашнего хозяйства. Исследования этих секторов производственной деятельности позволяет показать «укорененность», «погруженность» экономической системы в сети социальных взаимодействий, социальных отношений.

Экономисты преимущественно изучают явления и процессы развития формальных экономических отношений, формальной экономической деятельности, т. е. такой деятельности, которая контролируется государством посредством правовой, налоговой и финансовой систем и результаты которой учитываются социально-экономической статистикой. Однако хозяйственная деятельность людей никогда не ограничивалась лишь сферой формальных экономических отношений.

В разных обществах в разные эпохи, всегда существовала хозяйственная деятельность осуществлявшаяся вне государственного контроля и зачастую выступающая основным источником существования для больших масс людей, для отдельных социальных групп и классов. Для определения подобной хозяйственной деятельности используются понятия теневая, подпольная, криминальная, незарегистрированная, маргинальная и т. п. экономика. Объ-

яснительные конструкции экономистов строятся на основе изучения формальной экономической деятельности и нежелании учитывать в моделировании экономических явлений влияние социальных факторов.

В современной экономической науке для обозначения ранее не изучавшихся экономических явлений, самым популярным является употребление понятия «неформальная экономика». Под неформальной экономикой обычно понимается *совокупность различных видов хозяйственной деятельности, которые не контролируются государством, и результаты которых не регистрируются традиционной системой статистического учета*. Термин «неформальная экономика» или «неформальный экономический сектор» появился в последней трети XX в. в исследованиях экономических систем развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки.

б) Истоки научного подхода к исследованию неформальной экономики. В современной экономической социологии появление термина «неформальная экономика» связывают с работами К. Харта, который изучал проблемы занятости в странах Африки, связанные с такими экономическими условиями, при которых формальная экономика не в состоянии предоставить всем желающим достаточное количество рабочих мест с заработной платой равной или выше прожиточного минимума. Это вынуждает многих людей к поиску и реализации возможностей неформальной занятости (как зачастую единственного способа адаптироваться к существующей экономической среде).

Однако ещё в первой половине XX века К. Поланьи подчеркивал необходимость ухода от традиционных экономических объяснений причин возникновения и принципов функционирования современной рыночной экономики. Рациональный тип экономического поведения, рыночная экономика, с точки зрения К. Поланьи, не единственные факторы, формирующие основы современной экономики. Рыночная экономика погружена в сложную систему, сеть социальных отношений и наряду с ней существуют иные виды экономики с иными типами экономической рациональности. Такую экономику Поланьи назвал субстантивной, т. е. существующей ради сохранения и воспроизводства общества в традиционной системе социальной организации.³⁴ Хозяйственная деятельность в рамках субстантивной экономики основывается на стремлении обеспечить безопасность и ориентируется на этику выживания. Например, различия в хозяйственном поведении фермерского хозяйства (рыночная экономика) и крестьянского хозяйства (субстантивная экономика).

Существенный вклад в изучение неформальных аспектов хозяйственной жизни общества в XX в. внес французский историк Ф. Бродель. Он создал собственную концепцию изучения экономической жизни различных обществ.³⁵ С точки зрения Броделя, материальная жизнь является экономическим проявлением повседневной жизни любого общества. Повседневная жизнь, структуры повседневности формируются действиями многих поколе-

³⁴ Поланьи К. Великая трансформация. СПб., 2004.

³⁵ Бродель Ф. Динамика капитализма. Смоленск., 1993.

ний людей осуществляемых ими на протяжении столетий. Структуры повседневности, как результат этой многовековой деятельности, во многом определяют процессы социально-экономического развития, изменения институтов рыночной или формальной экономики.

Неформальная экономика возникает в процессе длительной исторической трансформации структур повседневности того или иного общества.

в) Современные проблемы неформальной экономики. Современная проблематика исследований неформальной экономики в русскоязычной научной литературе включает множество самых разнообразных вопросов. Специалисты по прежнему много внимания уделяют теоретическим исследованиям неформальных экономических отношений с целью определить их роль в функционировании и развитии современных экономических систем индустриально развитых и развивающихся стран, а также стран с так называемой «переходной» экономикой (бывших социалистических стран Восточной Европы и республик бывшего СССР). Особое внимание при этом уделяется поиску и разработке методов изучения неформальной экономики, среди которых на рубеже XX-XXI вв. наиболее популярным стал сетевой подход.

Важным вопросом является создание классификаций отражающих весь спектр хозяйственных отношений относящихся к неформальному экономическому сектору. Основным критерием классификации неформальной экономической деятельности, чаще всего, является степень ее учтенности или легальности. В неформальной хозяйственной деятельности выделяют *фиктивную экономику*, экономическую деятельность фиксируемую статистикой заведомо неадекватно или с нарушениями и *«теневую» экономику*, в которой экономическая деятельность вообще не фиксируется статистикой и не используются традиционные методы подсчета. В рамках теневой экономики, в свою очередь выделяют учтенную (экономическая деятельность учитываемая только с использованием специальных методов подсчета) и неучтенную экономику.

Неформальная экономическая деятельность разделяется по видам нелегальных рынков - *«белые рынки»* (натуральное домашнее хозяйство), *«розовые рынки»* (нерегламентированная законами хозяйственная деятельность основывающаяся на использовании отдельными хозяйственными субъектами искусственно созданных благоприятных условий для бизнеса), *«серые рынки»* (различные полуправовые способы уклонения от государственного контроля при ведении бизнеса), *«черные рынки»* (явно незаконные, криминальные виды бизнеса).

Существующие классификации неформальной экономической деятельности, как отмечает Санкт-Петербургский экономсоциолог Ю.В.Веселов, лишь иллюстрируют господство в современной экономической науке узкого экономико-юридического подхода к ее определению и изучению.³⁶ Существенно дополнить исследования неформальной экономики сложившиеся в экономи-

³⁶ Веселов Ю.В. Экономическая социология. СПб., 2005. С.42

ческой науке призвана современная экономическая социология. Основными направлениями эконом-социологических исследований неформальной экономики являются изучение роли неформальной занятости в решении социальных проблем «переходных» обществ, изучение социальных аспектов неформальной занятости, неформальных отношений между товаропроизводителями на различных рынках, исследования процессов формирования и управления клиентским капиталом фирмы, изучение процессов функционирования семейных и домашних хозяйств.

Экономика домашнего хозяйства.

а) Определение домашнего хозяйства. Ещё одним направлением эконом-социологических исследований является изучение

структуры и функций домашнего хозяйства в современной экономической системе и современном обществе.

Долгое время экономисты не уделяли достаточного внимания изучению процесса производства благ в сфере домашнего хозяйства относя его исключительно к сфере потребления. Во второй половине XX в. интерес к проблематике функционирования домашнего хозяйства значительно увеличился и социологи обратили внимание на необходимость изучения процесса воспроизводства в рамках системы семейного хозяйства.

Основу этого воспроизводственного процесса составляет домашний труд, включающий разнообразные виды экономической деятельности (от приготовления пищи и воспитания детей до производства разнообразных товаров и услуг) создающие систему самообеспечения семей входящих в структуру домашнего хозяйства и позволяющие им избежать негативного влияния резких изменений рыночной конъюнктуры на возможность осуществления воспроизводственной функции. В современной экономической науке *под домашним хозяйством понимается группа лиц, совместно принимающая экономические решения и выступающая на рынке в роли потребителя товаров и услуг, производимых фирмами, а также предоставляющая факторы производства фирмам для производства товаров и услуг.*

Несмотря на ограниченность такого определения чисто экономическими функциями, оно позволяет выделить домашнее хозяйство в отдельную сферу хозяйственной деятельности наряду с формальной и неформальной экономикой, подчеркивая его особую роль в рыночной экономике.

б) Домашнее хозяйство как социальная сеть. Роль домашнего хозяйства в социальной жизни не ограничивается выполнением чисто экономических функций потребления и производства товаров и услуг. Социологи представляют домашнее хозяйство как сложную систему или сеть социальных отношений существующих между родственниками, друзьями, соседями, знакомыми, т. е. между множеством семей. Основываясь на результатах использования сетевого подхода, домашнее хозяйство можно определить как *совокупность взаимосвязанных семей, семейных экономик, которые на добровольных началах формируют устойчивую систему, социальную сеть обмена благами, услугами и информацией, существующую длительное время и фор-*

мирующую условия для реализации семьями воспроизводственной функции. Современные исследователи выделяют следующие типы сетевых связей, существующих между семейными экономиками в рамках домашнего хозяйства:

- безвозмездная помощь (передача материальных благ, денег, информации);
- прямой обмен (непосредственное предоставление продукта или услуги в обмен на эквивалент);
- косвенный обмен (обмен продуктом или услугой, растянутый во времени);
- кооперация усилий (семейных экономик для достижения какой-либо цели важной для всей системы конкретного домашнего хозяйства);
- поочередный совместный труд (в рамках каждой семейной экономики входящей в структуру домашнего хозяйства, например, строительство дачи или ремонт автомобиля).

Кроме исследования структуры и социальных функций домашнего хозяйства в современной экономической социологии большое внимание уделяется исследованию роли домашнего хозяйства в создании условий эффективной социальной адаптации населения в «переходных» обществах, изучению социальных аспектов вторичной занятости, анализу влияния информационных потоков внутри домашних хозяйств на трансформацию рынка труда, изучению проблем воспроизводства трудовых ресурсов, экономической культуры и культуры труда, исследованию различий в структуре и поведении городских и сельских домашних хозяйств и многое другое.

Социологическая теория производства, кроме макроуровня, имеет и микроуровень – это производственные процессы и трудовые отношения в рамках отдельных производственных единиц. Эта область исследований традиционно входит в компетенцию индустриальной социологии, социологии труда и управления (сущность, содержание и основные проблемы неформальной экономики подробно рассматриваются в лекции 5).

Социологические теории распределения и потребления

а) Социальные функции распределения. Объектом исследования экономической социологии является и распределение. На

уровне хозяйственных единиц (микроуровне) распределение затрагивает распределение ресурсов, труда, времени, финансовых средств предприятия. На макроуровне — это распределение национального дохода. На микроуровне отношения распределения определяются экономическими условиями (конкуренцией, необходимостью обновления фондов, уровнем рентабельности и т. д.) - это компетенция экономической науки. На макроуровне распределение определяется большей частью экономической политикой государства, что относится к проблемам экономической социологии.

Распределение результатов хозяйственной деятельности, особенно если эта деятельность выражается в национальном доходе, имеет важное социальное значение. Доля заработной платы и прибавочного продукта, направляемого на социальные цели, показывает, насколько экономика социально ориенти-

рована. Показатель доли совокупной заработной платы в цене товара свидетельствует о том, насколько общество дает возможность человеку получать свою долю дохода и самостоятельно ею распоряжаться. Если эта доля низка, это значит продукт распределяется в пользу определенных социальных групп или государства. Рассуждения о социальной компенсации в виде социальной помощи, фондов общественного потребления или льгот ситуацию не меняют.

Обеспечение высокого уровня жизни через фонды оплаты труда является не только частью социальной политики, но и необходимой социальной предпосылкой экономического роста в современных условиях.

б) Распределение и социальное расслоение. Распределение дохода в экономических и социальных науках всегда связывалось с формированием социальных классов на базе этого распределения. Со времен Смита и Рикардо такие виды дохода, как заработная плата, рента, процент, считались основой формирования классов — рабочего класса, землевладельцев и капиталистов. В рыночных условиях распределение дохода является фактором определяющим социальную стратификацию общества.

Если доля совокупной зарплаты в цене товара низка, общество распределяет продукт в пользу определенных социальных групп или государства, и никакие разговоры о вторичной социальной компенсации (в виде социальной помощи или фондов общественного потребления) не меняют принципиально ситуацию.

Ю. Веселов

В анализе взаимосвязи «распределение доходов — распределение классов» необходимо учитывать, что в докапиталистическую эпоху второе предшествовало первому. Именно распределение людей по сословиям в феодальном обществе обеспечивало, как правило, и форму дохода. Социальное положение человека не всегда зависело от величины дохода. Разорившийся дворянин оставался дворянином, а разорившийся фермер таковым уже не являлся. В архаических обществах именно распределение, а не обмен и производство формировало основу хозяйственной коллективной жизни. Четкие и строгие, установленные традицией правила распределения были основой социализации индивида.³⁷

В анализе распределения связь между «социальным» и «экономическим» в анализе распределения не причинно-следственная, а функциональная. В традиционных обществах социальное распределение обуславливает экономическое, а в современных - экономическое определяет социальное.

в) Социология потребления. Экономическая наука долго не включала категорию потребления в свой анализ, так как судьба уже купленного продукта экономистов не интересовала. Экономисты наибольшее внимание уделяли процессу потребления в виде совокупного спроса, определяющего стоимости

³⁷ Веселов Ю.В. Экономическая социология. СПб., 2005. С.52

товаров.

В экономической социологии потребление, как и производство, рассматривается как социальное воспроизводство общества. Изучение потребления дает возможность проанализировать социальную структуру и сделать вывод, насколько потребление соответствует рациональным стандартам и способствует воздействию на экономическое развитие.

Для развитых стран основная проблема социологии потребления — это чрезмерный рост потребления материальных вещей в ущерб потреблению духовных ценностей, это изменение структуры потребления в обществе, когда основные потребности первого порядка уже удовлетворены и возникает, по определению Дж.К. Гэлбрейта, общество изобилия, где не ограниченность ресурсов являются центральной проблемой, а наоборот - их изобилие.³⁸ Этот фактор приводит к трансформации всей экономической системы, где возникают совершенно новые принципы и механизмы формирования спроса и предложения. Производство и потребление становятся производством и потреблением торговых марок. Наибольшую долю затрат в подготовке производства нового товара занимает не новая технология, а рекламная кампания.

Наряду с другими проблемами социология потребления занимается не только исследованием воспроизводства социальных условий жизни различных классов и групп общества. Одна из важнейших функций потребления - функция выражения социального статуса. Это явление впервые описал Т. Веблен в работе «Теория праздного класса».³⁹ Демонстративное потребление дорогих вещей является символическим средством выражения принадлежности человека к высшему классу. Эта символическая функция потребления воздействует на производство, которое все больше ориентируется на производство дорогих вещей, требующих чрезмерных или специфических затрат труда на их изготовление. Кроме того, производство ориентировано на постоянное обновление стилей и типов производимых товаров, что обуславливается требованиями моды. Вещь, чтобы подчеркнуть статус своего владельца, должна быть не только дорогой, но еще и современной, модной, укладывающейся в современное течение стиля.

2) Социология потребления и культура. Социология потребления тесно связана с социологией культуры. Большой интерес в этой связи представляет концепция потребления Ж. Бодрийяра, изложенная в его работе «Система вещей».⁴⁰

Основополагающая идея работы Ж.Бодрийяра заключается в том, что современное западное общество, производственная система которого обеспечила ему изобилие, — это, прежде всего, общество потребления, т. е. такое общество, в котором потребление стало главным содержанием социальной жизни. Человек стал потреблять не столько вещи, сколько культурные знаки, символы вещей, потребление и обмен которыми происходит непрерывно и, в

³⁸ Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М., 1969.

³⁹ Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984.

⁴⁰ Бодрийяр Ж. Система вещей. М., 1995.

принципе, бесконечно.

Ж. Бодрийяр показывает, что потребление – это не пассивное состояние поглощения и присвоения, а проявление отношения не только к вещам, но и к ближайшему окружению, ко всему миру, к образу жизни. Объектом потребления становятся не вещи, не материальные товары, оно не определяется ни пищей, ни одеждой, ни техникой, ни даже содержанием образов вещей. Потребление становится «деятельностью систематического манипулирования знаками». Чтобы сделаться объектом потребления, вещь должна сделаться знаком, который эта вещь обозначает. Люди в обществе потребления потребляют прежде всего знаки, то, что эти вещи символизируют.

Таким образом, экономика как подсистема общества определяется социальными условиями и факторами и оказывает на них обратное влияние.

Потребление знаков, ведёт к беспредельности самого процесса потребления. Если бы потребление было только поглощением благ, то рано или поздно все потребности были бы удовлетворены. Этого не происходит потому, что люди в современном западном обществе потребляют постоянно возникающие знаки, которыми стремятся завладеть. Именно поэтому, считал Бодрийяр наивно мечтать об «умеренном потреблении».

Распределение и потребление выступают как процессы формирования общества, в них преобразуются не только экономические отношения, но и социальные. Во многом экономические отношения производства, распределения и потребления зависят, а иногда и определяются социальными условиями и факторами. Исследование этой зависимости осуществляется экономической социологией.

ЛЕКЦИЯ 3

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА КАК РЕГУЛЯТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

В лекции рассматривается сущность и содержание экономической культуры. В числе факторов, выступающих в качестве регуляторов экономического поведения, культуре принадлежит определяющее место. Под влиянием господствующей в обществе экономической культуры находятся не только производство, обмен, распределение и потребление средств для обеспечения жизнедеятельности людей, но и все сферы общественной жизни. В лекции рассматриваются подходы к определению культуры в зарубежной и отечественной научной литературе, «культурная укоренённость» экономического действия, особенности проявления культуры в различных сферах хозяйственной жизни (экономическая культура рыночного хозяйства, индустриального мира, домашнего хозяйства, гражданского хозяйственного мира). Особое внимание уделяется когнитивному, ценностному и символическому аспектам культуры. В лекции даётся описание деловой культуры предпринимательства и её становление в реформируемом обществе.

Содержание

1. Сущность и особенности экономической культуры общества.
2. Культура хозяйственной жизни.
3. Деловая культура предпринимательства.

1. Сущность и особенности экономической культуры общества.

«Культурная укоренённость» экономического действия. В.Зелизер и П.Димаджио

а) Культура и экономика. Социология культуры – одно из направлений «новой экономической социологии», однако оказываемое

им влияние достаточно заметно. Это направление развивают одни из наиболее ярких представителей современной американской экономической социологии новейшего времени («новой экономической социологии») Вивиана Зелизер и Пол Димаджио.

Зелизер и Димаджио заявили о необходимости интегрирования культурного подхода в новую экономическую социологию и конкретные исследования. Авторы считают, что в экономической социологии утвердилась тенденция сводить все проблемы экономической социологии к социальным отношениям и сетям.⁴¹ Эту позицию, авторы называют «социоструктурным абсолютизмом».

Зелизер утверждает, что многие авторы воспринимают «культуру как пережиток опасного парсонсианского прошлого». При этом она высказывается и против тенденции анализировать хозяйственные явления исключительно с позиций культуры, как если бы они состояли только из культурных смыслов. Эту тенденцию она называет «культурным абсолютизмом». Зелизер делает вывод о том, что сбалансированный анализ должен учитывать одновременно структурные, экономические и культурные факторы. Задача состоит в том, чтобы «найти средний путь между культурным и социоструктурным абсолютизмом».

б) Экономическая рациональность и культура. Аналогичные рассуждения встречаются и в трактовке понятия укорененности, предложенной П. Димаджио. Он утверждает, что «структурная укорененность», или укорененность в сетях и социальных структурах, имеет огромное значение; однако существуют и другие виды укорененности. Например, есть «политическая укорененность», вызванная тем фактом, что экономическое действие всегда встроено в конкретную политическую борьбу. Есть и «культурная укорененность», или укорененность экономического действия в культуре. По мнению Димаджио, культура влияет на хозяйство посредством «верований и идеологий, убеждений, почитаемых само собой разумеющимися, или формальных систем правил». Именно, культура «устанавливает пределы экономической рациональности».⁴²

⁴¹ Социальные сети – (social networks) – совокупность устойчивых связей между индивидами или социальными субъектами.

⁴² П. Димаджио. Культура и хозяйство // Экономическая социология, Том 5, № 3. (<http://www.ecsoc.msses.ru>)

Эмпирические исследования в рамках культуры экономической социологии изложены в трилогии В. Зелизер: «Мораль и рынки» (1979 г.), «Оценивая бесценного ребенка» (1985 г.) и «Социальное значение денег» (1994 г.).

Понятие экономической культуры в западной экономической социологии

а) Точка зрения П. Димаджио.

С точки зрения П. Димаджио в широком смысле под культурой понимается разделяемые людьми смыслы, ценности, нормы и чувственно воспринимаемые символы. Западные исследователи, которые считают культуру и экономическое поведение взаимообусловленными явлениями, придерживаются точки зрения, согласно которой культура представляет собой понятия и представления для участия в хозяйственно-экономической деятельности.

Рассматривая место культуры и связанных с ней понятий в экономической теории, Димаджио отмечает, что если «старые» институционалисты уделяли много внимания изучению привычек, обычаев и традиций, то большинство современных экономистов изучением влияния культуры на экономику не интересуются. Оставаясь для них незаметной, культура скрывается за поверхностью экономического анализа хозяйственной жизни. Однако как справедливо отмечает известный американский социолог Н. Смелсер «сама идея рационального выбора по сути является идеей культуры, хотя рационализм человека и трактуется часто как изначально присущие ему свойства».⁴³

Димаджио задаётся вопросом, чем объясняется то, что культура, являющаяся столь важной категорией для других социальных наук так непопулярна в экономической теории. Отчасти, отмечает Димаджио, это связано с тем, что экономисты предпочитают точные модели, как правило нацеленные на высокий уровень абстракции и обобщений. Культурные же явления напротив, демонстрируют некоторую «размытость», которая уводит от чётких количественных моделей к социологическим описаниям.⁴⁴ Сталкиваясь с отклонениями в принятии людьми решений, отличных от описанных экономических моделей, экономисты предпочитают не анализировать изменения, вызванные культурно-обусловленным восприятием и оценками. Когда экономисты всё же признают важность культуры или традиций, они обращают внимание, прежде всего, на их регулятивную функцию и оставляют в стороне функцию созидательную, конструирующую.

б) Точка зрения Дж. Коулмана. Дж. Коулман, лидер социологии рационального выбора, представляет культуру как совокупность норм, которые заставляют делать то, что может противоречить личным интересам человека или запрещают делать то, что хотят люди.⁴⁵ Экономисты считают, что культура всегда ограничена конкретным временем и пространством.

⁴³ Смелсер Н.Дж. Социология экономической жизни // Американская социология: Перспективы, проблемы методы. М.; Прогресс, 1972. с. 48

⁴⁴ Там же С. 45-46

⁴⁵ Там же С. 49

При изучении роли культуры в хозяйственной жизни большинство западных экономсоциологов исходят из того, что культура играет множество ролей. Культура определяет характерные черты хозяйственного субъекта, определяет цели и средства действия, регулирует отношения между хозяйственными субъектами. На основе культуры формируются социальные институты. Термин культура включает в себя понятия и представления, нормы, ценности, ритуалы и даже практики обыденной жизни и институты.⁴⁶

Понятие экономической культуры в отечественной и российской социологии

а) Подходы к определению экономической культуры. С точки зрения структурного анализа, элементы культуры, её

цели достаточно хорошо определены в общесоциологической теории. В состав культурных элементов обычно включают: понятия и представления, правила и нормы, ценности, традиции и обычаи. В культуре общества являются субкультуры, фиксирующие особенности проявления культурных элементов в различных социальных общностях и группах. Культура выполняет различные функции: регулятивную, культурного контроля, культурного отбора.⁴⁷ Специфика функционирования таких сфер общественной жизни как политика и экономика определяет особенности политической и экономической культуры.

В российской научной литературе первыми, кто обратился к определению и описанию политической культуры были новосибирские социологи Т.И. Заславская и Р.В. Рывкина. В Белоруссии свою трактовку и понимание экономической культуры предложила известный минский экономсоциолог Г.Н. Соколова, автор одного из первых русскоязычных учебников по экономической социологии.

«Экономическая культура – совокупность социальных ценностей и норм, являющаяся регулятором экономического поведения и выполняющих роль социальной памяти экономического развития, способствующих (или мешающих) трансляции отбору и обновлению ценностей, норм и потребностей, функционирующих в сфере экономики и ориентирующих её субъектов на те или иные формы экономической активности»

Т.И. Заславская и Р.В. Рывкина

Т.И. Заславская и Р.В. Рывкина дают следующее определение экономической культуры: «Экономическая культура – совокупность социальных ценностей и норм, являющаяся регулятором экономического поведения и выполняющих роль социальной памяти экономического развития, способствующих (или мешающих) трансляции отбору и обновлению ценностей, норм

⁴⁶ Там же С. 59

⁴⁷ Мальчёнков Е.И. Социология. Витебск 2004, с.74

и потребностей, функционирующих в сфере экономики и ориентирующих её субъектов на те или иные формы экономической активности».⁴⁸

Соколова Г.Н., критикуя это определение, считает, что в нём не учитывается преемственность (связь времён) и момент обновления «упускаются из виду как моменты исторической преемственности этих ценностей (связь времён), так и моменты их обновления в процессе постоянного воспроизводства».⁴⁹ Г.Н. Соколова находит логическое противоречие между первой и второй частью в определении культуры Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной, совершенно справедливо указывает на то, что сформировавшиеся и утвердившиеся в экономике ценности и нормы сами по себе не могут способствовать отбору и обновлению ценностей и норм функционирующих в экономике. И дело не в том, что Т.И. Заславская и Р.В. Рывкина упускают в определении «связь времён», «преемственность» и не указывают на процессы их обновления. Они как раз довольно чётко фиксируют внимание на этих моментах, однако трактуют это положение, с нашей точки зрения неверно, считая, что изменению и обновлению ценностей и норм способствуют сами сформировавшиеся ценности и нормы и совершенно права Г.Н. Соколова, подчёркивая решающую роль в формировании экономической культуры, экономической практики и творческой деятельности человека, включённого в систему экономических отношений.⁵⁰

Решая логическое противоречие в понимание экономической культуры Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной, Г.Н. Соколова определяет экономическую культуру как «...способ взаимодействия экономического сознания и экономического мышления, регулирующий участие индивидов и социальных групп в экономической деятельности и степень их самореализации в тех или иных типах экономического поведения».⁵¹ При этом Г.Н. Соколова связывает экономическое сознание с познанием функционирования и развития социально-экономических законов, а экономическое мышление – с включённостью в социально-экономическую практику.

Включение в определение экономической культуры понятий «экономическое сознание» и «экономическое мышление» мало что даёт для понимания сущности экономической культуры, кроме, пожалуй, постулирования несложной истины, известной любому знакомому с основами философии, что экономическая культура (как впрочем и политическая и профессиональная и т.п.) может существовать как в форме теоретического, так и в форме обыденного сознания. (Во время перестройки в 80-е годы понятие «обыденное сознание» заменили понятием «мышление», взятым из философской теории познания и включающего в себя такие категории как понятие, суждение и

⁴⁸ Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск. 1991 г., с.110-111

⁴⁹ Г.Н. Соколова. Экономическая социология. Мн. 1998г. с. 191.

⁵⁰ Там же, с. 192.

⁵¹ Там же, с. 193.

умозаключение). Вопрос о сущности общественного сознания и формах его проявления является объектом изучения философии, а не социологии.

При изучении экономической культуры как составной части механизма экономического поведения социологический подход решает другие задачи. Социальная культура (а экономическая культура является её составной частью) включает в себя следующие элементы: знание и навыки, формирующиеся в понятиях и представлениях, ценности и нормы, реализуемые через осваиваемые роли и статусы, традиции и обычаи.

б) Задачи экономической социологии при изучении экономической культуры. Вопросы, которые должна решать экономическая социология заключаются в следующем: какие элементы культуры, каким образом и в какой степени определяют хозяйственно-экономическую деятельность. Речь должна идти прежде всего о специфически экономических знаниях и навыках, понятиях и представлениях, ценностях, нормах, символах, традициях и обычаях, определяющих экономическую деятельность лежащих в её основе.

Второй немаловажный вопрос, который должна решать экономическая социология заключается в выяснении: каким образом и в какой степени ценности различных культур и субкультур а так же общечеловеческие ценности влияют на хозяйственно-экономическую деятельность (здесь уместно вспомнить идеи М.Вебера, изложенные им в работе «Протестантская этика и дух капитализма» о влиянии норм и ценностей протестантской культуры на возникновение с становление капитализма).⁵²

Правомерность и обоснованность поставленных вопросов вытекает из определения экономической социологии как «социологии экономического действия» (М.Вебер) или «социологии экономической жизни» (Н.Смелсер). Речь идёт об использовании

основных понятий социологической теории для анализа хозяйственной деятельности. Как указывает известный российский экономсоциолог Ю.В. Веселов: «...назначение эконо-

«...назначение экономической социологии как науки состоит во взаимодействии экономики и общества, в анализе неэкономических факторов экономического развития, в объяснении мотивов и смысла экономического поведения людей»

Ю. В. Веселов

мической социологии как науки состоит во взаимодействии экономики и общества, в анализе неэкономических факторов экономического развития, в объяснении мотивов и смысла экономического поведения людей».⁵³

Давая определение экономической культуры в рамках экономической социологии необходимо учитывать изложенные выше обстоятельства.

в) Что же такое экономическая культура? Недостаток существующих определений экономической культуры заключается на наш взгляд в том, что их авторы, соглашаясь с тем, что экономическая социологи должна исполь-

⁵² См. об этом Мальчёнков Е.И. Социология. Витебск 2004, с.40-42

⁵³ Веселов Ю.В. Экономическая социология: история идей. С-пб. 1995 г. С. 9.

зывать основные понятия социологической теории для анализа хозяйственной деятельности, тем не менее ограничивают понимание экономической культуры, включая в него или сугубо экономические ценности и нормы (В.В. Радаев) или исключают из понятия экономической культуры её существенные элементы (Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина), либо переводят его в философскую область, рассматривая сущность культуры через взаимодействие различных уровней сознания (Г.Н. Соколова).

Давая определение экономической культуры, В.В. Радаев пишет, например: «...под хозяйственной культурой правомерно понимать совокупность профессиональных знаний и навыков, хозяйственных норм, ценностей и символов, необходимых для самоиндефикации и выполнения хозяйственных ролей».⁵⁴

Рассматривая предложенное В.В. Радаевым определение экономической («хозяйственной») культуры как наиболее удачное и точное, тем не менее следует отметить, что

«...под хозяйственной культурой правомерно понимать совокупность профессиональных знаний и навыков, хозяйственных норм, ценностей и символов, необходимых для самоиндефикации и выполнения хозяйственных ролей»

В.В. Радаев

представление о знаниях, навыках, нормах и ценностях экономической культуры как сугубо хозяйственных и исключение из сферы влияния на экономическую деятельность иных представлений, знаний и ценностей социальной культуры не вполне чётко определяет её структуру.

Нам кажется, что в этой части определение В.И. Заславской и Р.В. Рывкиной является более точным. Напомним, что эти авторы рассматривают экономическую культуру как «совокупность *социальных* ценностей и норм, являющихся регулятором *экономического* поведения». Однако и их определение не лишено недостатков. Фиксируя внимание на социальных ценностях и нормах, они упускают из виду такие элементы экономической культуры как профессионально экономические знания, навыки, понятия и представления.

Конечно, экономическая культура определяется, прежде всего, уровнем развития хозяйственно-экономических знаний, навыков ценностей и норм, необходимых для выполнения экономических социально-статусных ролей. Однако на хозяйственно-экономическую деятельность существенное, (а иногда и решающее) регулятивное воздействие оказывают знания навыки ценности и нормы не связанные непосредственно с хозяйственно-экономической деятельностью (политические, исторические, этико-эстетические, общенаучные, гражданские, этнические, религиозные и т.п. ценности).

На основе анализа достоинств и недостатков существующих подходов к пониманию экономической (хозяйственной культуры) мы предлагаем следующее определение хозяйственно-экономической культуры: *Хозяйственно-экономическая культура – это постоянно меняющиеся и обновляющиеся в*

⁵⁴ Радаев В.В. Экономическая социология. М. 1998. С. 80.

процессе хозяйственно-экономической деятельности знания и навыки, понятия и представления, традиции и обычаи, социально-экономические ценности и нормы, необходимые для выполнения хозяйственно-экономических ролей и являющиеся регуляторами хозяйственно-экономического поведения.

2. Культура хозяйственной жизни

Множественность хозяйственных миров и экономическая культура

а) Мир рынка. Носителем экономической культуры является человек как хозяйствующий субъект («экономической человек»),

который может выступать в роли предпринимателя, менеджера, потребителя, выполнять хозяйственные функции в семье, в быту, и т.п. В качестве субъекта могут выступать и хозяйственные организации, взаимодействие между которыми регулируется сложившейся хозяйственно-экономической культурой.

Определяя влияние культуры на хозяйственную жизнь следует учитывать, что существует множество способов определения ценностей культуры для различных экономических областей и способов организации хозяйственной жизни. В этом смысле можно говорить о существовании различных культур, которые отражают организацию хозяйственной жизни в мире рынка, индустриальной, домашней, гражданской и других сферах.

В хозяйственной сфере *рынка* в качестве основной формы ценности выступает денежная оценка, информация распространяется через цены, ключевым типом отношений является обмен, а значимость хозяйственного субъекта оценивается по его покупательной способности или способности продать. Этот рыночный способ координации, регулируемый ценами и краткосрочными калькуляциями, постоянно вступает в противоречие с ценностями других миров.

б) Индустриальный мир. Индустриальный мир основывается на технологиях, инвестициях и перспективном планировании. Здесь ценности измеряются в категориях производительности и рассуждения строятся в понятиях технологических цепочек, отношения носят скорее функциональный характер, а значимость хозяйственного субъекта оценивается по уровню профессиональных знаний.

в) Домашнее хозяйство. Домашнее хозяйство строится на основе своей экономической культуры, базирующейся на традиционных и личных взаимосвязях, родстве и локальности, где основной формой ценности является репутация, основным измерением статуса - личный авторитет. В домашнем мире информация передается путем изложения накопленного опыта, здесь высока роль взаимного доверия.

г) Гражданское хозяйство. Гражданское хозяйство имеет свою экономическую культуру, построенную на коллективных интересах и соблюдении демократических прав. Ценностью здесь является коллективное благо, а все споры и рассуждения ведутся в понятиях и представлениях соответствия или несоответствия этому общему благу. Информация в гражданской сфере передается через законодательно закрепленные формальные правила, все от-

ношения выстраиваются на основе солидарности, а значимость хозяйственного субъекта определяется тем, в какой степени он способен представлять чьи-то интересы.

В результате очень часто, как только один из хозяйственных субъектов начинает рассуждать в понятиях и ценностях рыночной эффективности, другой переистолковывает его рассуждения в понятиях и ценностях, принятых в индустриальных или гражданских культурах. И при согласовании разных позиций далеко не всегда рыночная аргументация одерживает верх. Очень часто при этом рыночный порядок основанный на своих нормах и ценностях активно претендует на универсальность и традиционным экономистом он воспринимается как универсальный. На деле, рыночный порядок, основанный на рыночной экономической культуре оказывается лишь одним из способов регулирования хозяйственных взаимодействий. Более того, он существует благодаря достижению компромисса с другими, нерыночными культурами. Причем, подобная множественность оценок имеющихся средств не становится препятствием для успешного развития фирмы. Сама неоднозначность культурных норм хозяйственной деятельности, позволяет манипулировать средствами, переопределять их и становится важнейшим элементом предпринимательской деятельности. Серьезное преимущество получает тот, кто в состоянии задействовать весь арсенал культурных норм, ценностей, понятий и представлений и даже традиций для использования их применительно к соответствующей сфере экономической жизни.

Экономическая культура рыночного хозяйства.

а) Хозяйственная культура её составные и части. Таким образом, рыночные институты погружены в более широкие социальные отношения, получают подкрепление и обоснование в определенной культуре.

получают подкрепление и обоснование в определенной культуре.

В.В. Радаев считает, что применительно к хозяйственной сфере «*хозяйственная культура представляет собой совокупность накопленных профессиональных знаний и навыков, сформированных хозяйственных норм, ценностей и символов, необходимых для самоидентификации, определения статусов, производства значений и смыслов и выполнения хозяйственных ролей*»⁵⁵.

Являясь объединяющим понятием, хозяйственная культура имеет как минимум три составные части:

- когнитивный (познавательный) — приобретаемые знания и навыки;
- ценностный — осваиваемые нормы, ценности и социальные роли;
- символический — вырабатываемые способы идентификации и интерпретации происходящего, выражение в символах результатов деятельности.

Традиционная экономика рассматривает культуру как слабо подверженную количественному определению сферу и в силу этого непригодную для анализа совокупность факторов, ограничивающих экономическое поведение.

⁵⁵ Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ-ВШЭ, 2003 г. с 144

Эти факторы, во-первых, имеют внешний характер, а во-вторых, чаще всего рассматриваются как альтернативные варианты поведения вследствие принимаемой предпосылки об устойчивости вкусов и предпочтений человека.

Экономическая социология придерживается иной точки зрения. Во-первых, культура не является чем-то внешним по отношению к хозяйственной сфере.

Культурные факторы не только активно влияют на хозяйственное действие, но и являются его *встроенным* элементом. В этом смысле противопоставление культуры и рынка следует считать искусственным. Следует не противопоставлять рынок внеэкономическим социокультурным факторам, а понимать его как особую категорию социальных отношений и культурных ценностей.

Социокультурные факторы являются *переменной* величиной, они варьируют от сообщества к сообществу, от одного исторического периода к другому. В итоге то, что определяется сегодня как желаемое или рациональное, обладает конкретно-историческим культурным наполнением и в иных условиях способно выглядеть иначе.

б) Познавательный (когнитивный) аспект культуры. Культура предопределяет исходные *когнитивные (познавательные) способности* участников рынка, позволяя им накапливать знание, используя огромные потоки информации, отбирая, обрабатывая и осваивая ту информацию, которую они считают полезной и надежной. Этому предшествуют специфические представления о доверительных источниках информации, о том, что является успешным на данном рынке, заслуживает внимания, становится основой для сравнительного анализа собственных параметров относительно эталонных образцов (бенчмаркинга).

С этой точки зрения *постановка хозяйственных целей* и выработка деловых стратегий выступает как культурно обусловленный процесс. С одной стороны, производитель и торговец реагируют на спрос, в котором, помимо уровня платежеспособности потребителей, проявляются их специфические предпочтения, находящиеся под влиянием субкультурных особенностей потребителя. С другой стороны, сам спрос для производителя и торговца данным товаром не является чем-то внешним, сугубо «объективным», а их хозяйственные действия не следует считать автоматической реакцией на колебания внешней среды. Определение потребительского спроса является продуктом внутренней работы, в процессе которой осваивается чужое или вырабатывается свое понимание того, что требует рынок. Это понимание становится основой практических действий, которые, в свою очередь, прямо или косвенно влияют на параметры спроса.

«хозяйственная культура представляет собой совокупность накопленных профессиональных знаний и навыков, сформированных хозяйственных норм, ценностей и символов, необходимых для самоидентификации, определения статусов, производства значений и смыслов и выполнения хозяйственных ролей»

В.В. Радаев

в) Культура как система оценок. Культурные факторы влияют также и на *выбор средств*. Ценности как высшие стандарты поведения, преломляясь сложным образом, формируют *систему оценок*. Эти оценки касаются того, что может быть использовано как ресурс, каковы приемлемые способы его комбинации с другими ресурсами, наконец, что следует считать их эффективным использованием. Часть ресурсов (например, земля) вообще изымается из числа объектов купли-продажи путем формальных запретов. Помимо этого, хозяйственные субъекты могут не рассматривать какие-то возможности или счесть их неэффективными. Изучение эффективности напрямую зависит от подходов к освоению информации, практического опыта и привычек. В результате некоторые вполне эффективные с экономической точки зрения варианты в одно время остаются без внимания и исключаются из поля актуального выбора, а в другое время становятся неотъемлемой частью деловых стратегий. Исследование таких возможностей – основная задача предпринимательской деятельности.

г) Культура и символы. Переплетение экономических и культурных процессов находит свое яркое выражение в представлении товара на рынке. Всякий товар несет в себе символические значения, далеко выходящие за пределы его физических свойств и функциональных потребительских характеристик. Предлагая товары и услуги, рынок снабжает их *символами* – многозначными образами, с помощью которых человек определяет смысл происходящих хозяйственных процессов и свое место в этих процессах. Причем, каждый товар снабжен множеством образов и значений, которые предполагают существование известных потребителю культурных символов и образов. Они помогают выделить товар среди прочих объектов товарного мира, преподнести его как особый.

В результате товар начинает распознаваться потребителем именно по своим символическим качествам. Идея рекламных роликов, как правило, вообще не опирается на физические свойства продукта. Прямое обращение внимание потребителя на полезность продукта, считается откровенно примитивным. Вместо этого создаются отвлеченные мифологические образы, которые решают какие-то жизненные проблемы человека (в том числе выдуманные) или просто закрепляют в его сознании какую-то картинку или запоминающуюся фразу. Одновременно эти образы привязываются к определенному товару или фирме и становятся, тем самым, основой раскручивания товара (товарного брэнда). Культура таким образом реализует функции двоякого рода.

Во-первых, это *конституирующие функции*, реализуемые через познавательную деятельность и способы передачи информации, разыгрывание ролей и воспроизводство ситуаций в процессе экономического действия. Эти правила указывают, как нужно вести себя на рынке, и как поступать нельзя.

Во-вторых, – *регулятивные функции*, осуществляемые с помощью готовых схем и накопленной информации, общепринятых соглашений и норм, наборов устойчивых ритуалов и символов, с которыми должно соотноситься всякое, в том числе экономическое, действие. Если конститутивное правило предписывает установление цены на уровне, не превышающем ее уровень у

прямых конкурентов, то регулятивное правило указывает на невозможность резкого снижения цены, способного обвалить рынок.

Таким образом, рынки выступают как социальные структуры, не сводимые к действиям отдельных хозяйственных субъектов. Они могут быть представлены как совокупность сетевых связей, институциональных ограничений и культурных смыслов, существование которых и позволяет говорить о рынках как о целостных хозяйственных объектах.

3. Деловая культура предпринимательства

Деловая культура предпринимательства как объект исследования

а) Особенности деловой культуры. Деловая культура предпринимательства сегодня является одной из тем, которые активно

разрабатываются в предметном поле экономической социологии. В основном эти разработки касаются описания общих особенностей и свойств деловой культуры. Однако любая культура неотделима от своих носителей: так же, как условием существования культуры является существование сообщества людей, носителей этой культуры. Так условием существования деловой культуры современного предпринимательства является существование устоявшихся деловых кругов предпринимателей.

Если предпринимательские круги еще не устоялись, их состав динамично меняется, говорить о деловой культуре довольно сложно. Вместе с изменением качественного состава предпринимательства, изменяется и культура, привносимая различными группами предпринимателей. Если вчера в быденном сознании предприниматели понимались как люди, одетые в малиновые пиджаки, с толстой золотой цепью на шее, которые «в случае чего» начинали «звонить братве» и на деловых переговорах активно использовали ненормативную лексику. Сегодня же начинает вырисовываться смутный образ предпринимателя в элегантном костюме: в случае возникновения проблем он приглашает собственного юриста, а на деловых переговорах изъясняется исключительно на языке академических статей, активно используя профессиональную лексику.

Всё это не умаляет значимость исследований деловой культуры предпринимателей в период ее трансформации, поскольку многие элементы культуры различных кругов предпринимателей надолго осядут в культуре общества в целом и в деловой культуре в частности.

б) Деловые сети и деловые круги. Понятие кругов, отличается от понятия социальной сети. По определению В.В. Радаева, «деловая сеть представляет собой устойчивую и относительно замкнутую совокупность связей между постоянными партнерами. ...Она выражается в попытках провести достаточно резкую черту, отделяющую людей “своего круга” от всех прочих агентов, замкнуть отношения на проверенную, хорошо контролируемую сеть»⁵⁶. Понятие круга предпринимателей означает совокупность людей, работающих

⁵⁶ Радаев В.В. Экономическая социология. М. 1998. С. 68.

на одном рынке и конкурирующих между собой. Если сеть основана на связях, то круги основаны на конкуренции.

Под устойчивостью деловых кругов понимается, прежде всего, относительное постоянство их членов (предприниматели не уходят в другие области деятельности), а также степень замкнутости кругов, высокие барьеры на входе в эти круги.

В американской социологии любую культуру рассматривают как совокупность способов для адаптации к окружающей среде и другим людям. Очень часто культура рассматривается как некая особенность индивидов, способ мыслить, определять цели и

«Деловая сеть представляет собой устойчивую и относительно замкнутую совокупность связей между постоянными партнерами. ...Она выражается в попытках провести достаточно резкую черту, отделяющую людей “своего круга” от всех прочих агентов, замкнуть отношения на проверенную, хорошо контролируемую сеть»

В.В. Радаев

действовать, культура помогает обеспечить успешное функционирование социальных институтов и сделать их наиболее эффективными.

в) Что такое деловая культура? Деловая культура может быть определена как система отношений, выраженных в нормах, ценностях и знаниях. Эта система и регулирует деловую активность, то есть активность, целью которой является развитие (повышение доходности, рост, совершенствование) дела.

Как правило, для того чтобы понять скрытый смысл и внутреннюю природу сегодняшних явлений, необходимо оглянуться назад и посмотреть, как эти явления развивались во времени – ведь культура не формируется в одночасье в каждом поле деятельности отдельно.

Американский экономсоциолог М. Аболафия, предлагал исследовать рынки как культуры, утверждая, что когда люди «взаимодействуют друг с другом», они социально укоренены в сетях важных общественных отношений и культурно укоренены в смысловой системе норм, правил и когнитивных сценариев.⁵⁷ Предпринимательская деятельность не может происходить в отрыве от самого предпринимателя, который, будучи человеком, неизбежно является носителем определенной культуры, менталитета.

Именно поэтому для понимания особенностей формирования деловых кругов и присущей им культуры необходимо понимать, как происходило становление этих кругов на разных этапах истории нашей страны и – в самом общем виде – как это происходило в западноевропейских странах. Для этого обратимся к истории.

⁵⁷ Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 64.

Становление и развитие деловой культуры

а) Развитие деловой культуры стран Западной Европы. ческой особенностью развития деловой культуры стран Западной

Европы являлась идея примата гражданского общества над государством. Развитие предпринимательских кругов шло естественным путем. Процесс развивался постепенно, большую роль в нем сыграл отрыв крестьян от земли, от традиций деревни и переселение в город. В городе формировались новые связи, новая культура, новая система отношений, основанная на разделении труда, формализованных контактах, следовании закону, а не личной воле и традициям. Внутри городской культуры формировались прочные горизонтальные связи между деловыми кругами, которые позволяли сохранять устойчивость культуры и воспроизводить ее. Это позволяло городу (с целью защиты своих интересов) противостоять, во-первых, государству и, во-вторых, феодалу и деревне. Сформировавшиеся в результате предпринимательские круги сравнимы с тем, что в марксистской парадигме принято называть «класс-для-себя», т.е. класс, осознавший свои интересы и готовый за них бороться.

Наличие устойчивых деловых кругов позволило предпринимательству как слою со специфическими интересами выступить с выражением этих интересов на государственном (законодательном) уровне, что улучшило положение предпринимателей в обществе и создало предпосылки для успешного дальнейшего развития.

б) Становление деловой культуры в России и Беларуси. В России и Беларуси города не могли играть такой роли, поскольку, во-первых, зачастую являлись продолжением села и его традиций, сковывающих развитие новой культуры, а во-вторых, служили проводниками государственной власти.

Историческое развитие России и Беларуси характеризовала идея примата государства над гражданским обществом. Здесь развитие предпринимательства было инициативой и подконтрольной областью государства. Такое всепоглощающее внимание и чрезмерная опека со стороны государства привели к тому, что предприниматель, получивший помощь (а то и все свое дело) от государства, подходил к делу спустя рукава, не проявляя должной инициативы. За исключением некоторых групп (таких, как старообрядцы) предпринимательство развивалось в постоянной борьбе за «место под солнцем» и видело основную цель в том, чтобы, устранив противников, получить помощь от государства, устроиться самому. При этом устойчивость предпринимательских кругов зависела от государства (предпринимателем могли назначить), а конкуренция в этих кругах шла не в поле деловой активности, а в области отношений предпринимателя с государством.

О предпринимательстве рубежа XIX–XX вв. можно говорить как о слое с устоявшимися кругами и идеологией. Оно уже не просто занималось промышленностью и торговлей, но значительно окрепло и претендовало на реальную политическую и общественную силу.

Не успев развиваться и набрать достаточную силу для представления своих интересов на законодательном уровне, предпринимательские круги были ослаблены революцией 1917 г. и установившемся в результате этой революции режимом. Основной особенностью отношений государства и предпринимателей было отсутствие частной собственности и жесткий контроль со стороны государства, осуществляемый через разветвленную систему управления. Поскольку управление экономикой было жестко централизованным, предпринимателями «назначали», а конкуренция внутри этих кругов носила весьма причудливые формы и велась, как и при царизме, в поле отношений с государством.

Перестройка возобновила частную инициативу, создала предпосылки для развития предпринимательства. Государство, внимание которого было направлено в основном на крупное предпринимательство в масштабе общенациональных компаний, не создало должной законодательной базы для развития среднего предпринимательства, которое впервые за всё время отечественной истории оказалось без сильной направляющей руки государства. Это заставило его искать формы конкуренции и пути организации самостоятельно.

Однако на место государства как регулятора пришли криминальные структуры, сутью функциональной нагрузки которых был контроль над конкуренцией, строившийся на основе физической силы: кто сильнее, тот и прав. В том случае, если конкуренцию контролирует криминал, деловые круги оказываются полностью открытыми, а значит, неустойчивыми. Люди, которые их составляют, могут перемещаться в пространстве рынков в любом направлении (например, вчера человек мог заниматься туризмом, сегодня – торговать пирожками, а завтра – задолжать кому-то, переквалифицироваться в строителя). Поэтому устоявшиеся деловые круги отсутствуют, а, следовательно, нет и устойчивой деловой культуры.

В настоящее время в белорусском бизнесе не происходит сокращения масштабов применения силовых методов. Криминальные структуры не перестают контролировать конкуренцию между предпринимателями, а последние, в свою очередь, склонны обращаться к подобным структурам в случае возникновения проблемных ситуаций. Есть основания полагать, что сегодня предприниматели не могут вырабатывать новые формы и механизмы самоорганизации для контроля конкуренции, а деловая культура предпринимательства, как и сами предпринимательские круги, находится в процессе становления.

ЛЕКЦИЯ 4

СОЦИОЛОГИЯ РЫНКА

В лекции рассматриваются проблемы социальной укоренённости экономического действия в условиях рыночного хозяйства, представления о рынках в экономической социологии, различные концепции рынка, изменение представлений о рынке в процессе формирования экономсоциологического подхода к изучению экономического поведения. Социологический подход к изучению рынка раскрывает содержание категории рынка как хозяйственной организации и как хозяйственной деятельности, рассматривает первичные формы организации хозяйственной жизни, внешние ограничители рыночной деятельности. Особое внимание уделяется рассмотрению рынка как регулируемого явления экономической жизни, роли государства и других социальных регуляторов рыночных отношений.

Содержание

1. Рынок как идеальная модель и форма хозяйства.
2. Социология рынка как направление экономической социологии.
3. Рынок как регулятивный процесс

1. Рынок как идеальная модель и форма хозяйства

Подходы к определению рынка

а) Пять концептуальных представлений о рынке. Несмотря на то, что в последнее время

понятие «рынок» прочно утвердилось в общественном сознании, постоянно противопоставляется «рыночное» и «нерыночное» поведение, выделяются «рыночные» и «нерыночные» сектора хозяйства, единого понимания рынка до сих пор нет. Подходы к его определению сильно различаются, и в результате «рынком» часто называют принципиально разные явления.

В. В. Радаев указывает на существование пяти различных концепций рынка.⁵⁸

1) *Пространственно детерминированное представление о рынке.* Рынок – это фиксированное место, предназначенное для официально разрешенной в определенные дни и часы торговли. Это наиболее старое представление о рынке. Оно возникло еще в XII в., но и сейчас так называют «открытые рынки», подразумевая под этим внемагазинные формы торговли.

2) *Географическое представление.* Рынок есть определенная территория, которая привязывает понятие рынка к определенным городам, странам, континентам. Например, говорят: «белорусский рынок», «российский рынок», «европейский рынок».

3) *Рынок как совокупность покупателей того или иного товара.* Часто говорят: «в соответствии с требованиями рынка...», имея в виду разновидности спроса - на потребительские товары, труд, акции и т.п.

4) *Рынок как саморегулирующийся механизм балансирования спроса и предложения.* Здесь нет пространственной, временной или предметной определенности. Её место занимает модель, фиксирующая способ взаимодействия хозяйственных субъектов.

5) *Рынок – это экономическая система,* в которой господствует конкуренция между независимыми хозяйственными субъектами. Здесь саморегулирующийся рыночный механизм распространяется на целые сообщества, именуемые рыночными или капиталистическими обществами.

б) Изменение понятия рынка в истории. В настоящее время все эти трактовки понятия «рынок» в той или иной мере имеют параллельное хождение, но возникли они не одновременно. В классической политэкономии преобладало понятие рынка как места обмена или географической территории. Рынок представлял собой сферу хозяйственной деятельности, в которой продукты и услуги изначально производятся для обмена и которая может регулироваться разными институциональными режимами. При этом речь шла о совокупности актов обмена, которые пространственно ограничены или привязаны к определенному виду продуктов и услуг. Это означало, что никакого единого и целостного рынка нет и быть не может, а существует множество изолированных или взаимосвязанных рынков.

⁵⁸ Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ-ВШЭ, 2003.

Ситуация изменилась на рубеже XX в., когда основатели неоклассической экономической теории (А.Маршалл и др.) наряду с пониманием рынка как «территории обмена», выработали его концепцию как идеальной формы хозяйственных связей. В ней рынок предстает как механизм балансирования спроса и предложения, который может действовать в любых территориальных или отраслевых границах. Рынок характеризуется как сфера, где осуществляется конкуренция между независимыми хозяйственными субъектами и свободное ценообразование.

Тем самым, рынок превращается из реально наблюдаемого объекта в теоретическую модель с абстрактными основаниями. Всякого рода социальным условиям отводится роль внешних факторов, которые тормозят и снижают эффективность саморегулирования.

Позднее этой модели был придан универсальный характер. С ее помощью стали объяснять самые разные типы существующих рынков вне зависимости от исторической и культурной специфики хозяйства и общества.

В 1960-1970-е годы проводники «экономического империализма» в лице американских социологов начали активно использовать эту модель и за пределами анализа собственно экономических отношений. Возникли понятия брачного рынка, рынка детей, спроса и предложения на преступления и т.п. Даже политику стали трактовать как рыночный обмен. Претендующая на универсализм модель была распространена на уровень всего общества. Сформировалась своего рода рыночная идеология, а вся жизнь стала уподобляться рынку.

в) Два подхода к пониманию рынка. Существует два подхода к пониманию рынка: рынок – это аналитическая модель и рынок как совокупность эмпирически наблюдаемых объектов. В современной экономсоциологии второй подход считается более предпочтительным.

«Когда мужчины и женщины решают вступить в брак, завести детей или развестись, они пытаются повысить свое благосостояние путем взвешивания сравнительных выгод и издержек».

Г. Беккер

Определение рынка как реального эмпирического объекта включает следующие элементы:

- совокупность операций (сделок), касающихся одного товара (товарной группы);
- совокупность хозяйственных субъектов, включающих не только покупателей, но также производителей и продавцов;
- формы регулирования хозяйственных интересов и связей между субъектами;
- определенные территориальные границы.

Объединение этих элементов даёт следующее определение рынка: *рынок – это совокупность производителей, продавцов и покупателей определенного товара, деятельность которых регулируется сходными правилами в рамках определенной территории.*

Трудности, возникающие при использовании данного определения, состоят в следующем:

- не так легко четко обособить товар или товарную группу, включающую сходные виды товаров;
- деятельность производителей и продавцов в значительной степени разделена;
- структура фактически любого рынка крайне неоднородна в силу разномасштабности хозяйственных субъектов;
- географическая привязка рынка к определенной территории становится все более условной.

Предложенная конструкция отличается от универсальной экономической модели рынка, стремящейся охватить все хозяйство в целом. Хозяйство представляет собой совокупность рынков, а отдельный рынок - локализованную совокупность взаимодействующих связей (структур) и институтов.

В свою очередь это означает, что:

- во-первых, рынок представляет собой одну из специфических форм хозяйства, существующую наряду с другими его формами;
- во-вторых, он выступает как продукт государственного и социального регулирования, что порождает широкое разнообразие рыночных форм хозяйства;
- в-третьих, рынок рассматривается как социально укорененная форма хозяйства, что означает его встроенность в сетевые, институциональные и социокультурные отношения, утвердившиеся в данном сообществе в определенный исторический период.

2. Социология рынка как направление экономической социологии

Рынок как историческая форма организации хозяйственной деятельности

а) Рынок как хозяйственная организация и хозяйственная деятельность. В экономической социологии существуют различ-

ные подходы в изучении рынков: историко-антропологический, политико-экономический, структурный (сетевой), институциональный, социокультурный.

Экономическая теория рассматривает все экономические отношения как отношения рыночного обмена. Однако обмен не единственная форма хозяйственного взаимодействия. По мнению К. Поланьи, это лишь одна из трех основных форм хозяйственного взаимодействия, наряду с перераспределением и реципрокностью (взаимностью, взаимобязанностью, партнёрством).

Нельзя отождествлять всякий обмен с рыночным обменом. Рыночный обмен предполагает обязательное существование ценообразующих рынков, где цены устанавливаются в процессе торга. Эта форма обмена отнюдь не универсальна, ибо в действительности такой торг происходит далеко не всегда.

б) Нерыночные формы организации хозяйственной жизни. В истории существует масса способов обмена (в том числе денежного), осуществляемых при отсутствии ценообразующих рынков. Обмен в этих случаях производится по фиксированным ставкам, и свобода в установлении цен серьезным образом ограничена.

М.Вебер указывал на следующие ограничения свободы рыночного обмена, регулярно возникавшие на протяжении истории:

- определенные объекты выводились из сферы рыночных сделок – в принципе или на некоторое время,
- некоторые сословные группы исключались из рыночного обмена в целом или из обмена специфическими товарами,
- накладывались ограничения на потребление определенных товаров (особенно в периоды голода или войны),
- ограничивалась конкуренция в интересах профессиональных цехов и торговых гильдий,
- поддерживалась монополия политической власти.⁵⁹

Рыночная экономика, изучением которой занимается традиционная экономическая теория, на протяжении большей части истории играла подчиненную, вспомогательную роль.

С XIX столетия роль рыночной формы хозяйства заметно возрастает. Произошло объединение ранее изолированных рынков в мировую (глобальную) систему «саморегулирующихся рынков». Однако и это не приводит к безраздельному господству рыночной экономики. И хотя почти не осталось областей, не затронутых влиянием рынка, сохраняются обширные сектора хозяйства, которые лишь в очень ограниченной степени вовлекаются в рыночные отношения. К ним в той или иной мере относятся:

- государственный сектор, который во многом регулируется иными принципами, нежели достижение прибыли,
- сектор некоммерческих организаций, остающийся в сильной степени неподвластным коммерческим расчетам,
- внутренние рынки крупных корпораций, в которых выстраиваются свои системы административных стандартов и неявных контрактов,
- домашние хозяйства, большинство из которых не стремится к товарному производству.

Примером крупномасштабной организации нерыночного обмена является советское плановое хозяйство. Да и в современном рыночном хозяйстве масса обменов совершается по фиксированным ставкам без какого-то бы ни бы-

«Хотя у ценовой системы множество достоинств, возможности ее отнюдь не беспредельны. Ценовая система при всех ее достоинствах есть лишь одна из возможных форм организации торга, даже в условиях частной собственности»

К. Эрроу

⁵⁹ Weber, M. Economy and Society. Berkeley: University of California Press, 1978. Vol. I. p. 84

ло торга. И дело не в том, что рыночные отношения пока недостаточно развиты. Само общество ставит ограничения развитию рынка.

Это лучше всего прослеживается на примере так называемых фиктивных товаров. В своей наиболее известной книге «Великая трансформация»⁶⁰ К.Поланьи показывает, что развитие рыночной экономики связано с превращением в товары самых разных объектов, которые ранее товарами не являлись. Однако, образование рыночного общества в итоге оказывается невозможным, ибо, по его мнению, наиболее ключевые хозяйственные ресурсы - земля, труд и деньги - не могут превратиться в товар. Эти объекты по своей природе противятся товаризации, даже если и вовлекаются в рыночный оборот.

Во-первых, возникают ограничения морального толка. Люди сопротивляются превращению в товар этих объектов, ибо им кажется, что это противоречит сложившемуся порядку, который они воспринимают как «естественный»: ведь земля связана с природными основаниями жизни человека, а труд есть прямое продолжение и реализация его способностей.

Во-вторых, указанные объекты не могут свободно обращаться на рынках без серьезного регулирующего вмешательства государства, без поддержки которого невозможно существование ни денежных, ни земельных, ни трудовых отношений. В итоге земля, труд и деньги становятся фиктивными товарами.

При активном навязывании рыночных отношений попытки превратить указанные товарные фикции в реальность порождают сопротивление всего общества. Оно вырабатывает защитный механизм из культурных институтов, который защищает его против провалов свободного, саморегулирующегося рынка. Речь идет не об узких экстремистских группах, но о достаточно широких противоборствующих общественных движениях – организованных и неорганизованных.

Именно этим сопротивлением Поланьи объясняет появление и приход к власти фашизма в Германии в 1930-х годах. Фашизм выступает как реакция на неудачи и перекося в формировании саморегулирующейся рыночной экономики, приведшие к обратному результату – серьезному ограничению рыночных свобод, а вместе с ним и ограничению либеральных и демократических свобод. По существу Поланьи удалось предсказать и появление антиглобалистского движения, начавшегося с массовых выступлений в 1999 г. в Сиэтле. Трагические события, произошедшие 11 сентября 2001 г. в США, с этой точки зрения тоже выглядят звеньями одной длинной цепи. Не случайно в качестве объекта для террористической атаки были избраны здания, которые являлись символом рыночного глобализма. При недостатке или неэффективности ограничительных мер, развитие ры-

«Чтобы понять германский фашизм, мы должны вернуться в рикардианскую Англию»

Дж. Бьюкенен

⁶⁰ Поланьи К. Великая трансформация. СПб.: Алетейя, 2002.

ночных отношений способно порождать негативные побочные эффекты, несущие в себе опасные элементы саморазрушения, в том числе, и для самого рынка. Поэтому рынок изначально нуждается в регулировании.

3. Рынок как регулируемый процесс.

Регулирование хозяйственной деятельности как историческое явление

а) Роль государства в регулировании рыночных отношений.

Сторонники неоклассической экономической теории считают, что при снятии внешних ограничений,

происходит стихийное возникновение рынков как наиболее эффективного способа распределения ресурсов. Социология рынков придерживается прямо противоположной точки зрения. Фактически на всем протяжении человеческой истории развитие рынков происходило не вследствие отказа от регулирования, а, напротив, во многом порождалось этим регулированием.

Здесь исторический подход самым тесным образом связан с политико-экономическим подходом, для которого важнейшее значение имеет изучение роли государства. Исторически большинство рынков складывалось не помимо и вопреки, а при прямой поддержке и воздействии государства. Современный рынок в принципе не автономен от действий государства.

В любом сообществе государство оказывает серьезное воздействие на формирование рынка. И практически все крупные реформы в истории самых разных хозяйств проводились государством в устанавливаемых им формах.

Функциями, реализуемыми государством в отношении рынков являются:

- поддержание формального порядка через осуществление монопольного права на легитимное насилие в рамках данной территории;
- утверждение формальных правил, в рамках которых осуществляется хозяйственная деятельность;
- перераспределение ресурсов и доходов в целях производства общественных благ;
- производство частных и общественных благ путем прямого участия в хозяйственной деятельности.

Можно ли представить государство в качестве субъекта обмена, подобного рыночному обмену и утверждать, что государство обменивает предоставляемые услуги по защите от насилия на право собирать налоги? Очевидно,

«Автономный рынок не «возникает»; он конструируется в процессе утверждения политической и государственной власти... Исторически мы не сможем понять функционирования и развития рынков без признания того, в какой степени они были сформированы фискальными интересами государства...»

Р. Сведберг

но, действия государства к обычным хозяйственным отношениям сводить нельзя. Позиции государственных и других хозяйственных субъектов принципиально неравны. Представители власти, как правило, занимают моно-

польные позиции. Причем в отличие от экономической монополии (когда ты можешь купить определенный товар только у одного продавца или не пишь его вовсе) монополия государства имеет иную природу. Государство предлагает услуги, от которых нельзя отказаться.

Следует учитывать, что государство – это не какой-то единый субъект: его представители руководствуются самыми разными мотивами, многие из которых далеки от стремления к наилучшему соотношению экономических издержек и выгод. С одной стороны, представители власти призваны проводить национальные интересы, с целью извлечения экономической выгоды. С другой стороны, они стремятся реализовать собственные эгоистические интересы – воспроизводство своих властных позиций и извлечение выгоды от должностной позиции.

Хотя в учебной литературе важная роль государства в рыночных процессах не оспаривается, связь государства и рынка видится по-разному.

б) Три точки зрения на формы государственного регулирования экономики. Существуют три точки зрения на роль государства в экономико-хозяйственной деятельности.

Первая либеральная – рассматривает государство как «ночного сторожа». Она предполагает, что государство минимально вмешивается в рыночные процессы, выступая в качестве внешнего арбитра, следящего за тем, чтобы хозяйственные агенты соблюдали установленные правила.

Другая – представлена социалистической моделью государства как «единого народнохозяйственного центра», который задает сверху основные хозяйственные

«Либеральной модели государства как «невидимой руки» и социалистической модели государства как «грабящей руки» противопоставит модель государства как «помогающей руки».

В.В. Радаев

параметры и осуществляет централизованное перераспределение решающей части ресурсов и получаемых доходов.

Третья промежуточная позиция – рассматривает государство как регулятора и строителя рынка. Речь идет не просто о влиянии государства на совокупность рынков посредством установления правил и способов их поддержания, осуществления перераспределительных функций и прямого участия в хозяйственных процессах. Государство не вмешивается в рыночные отношения, а, прежде всего, создает условия для возникновения и развития рынков, являясь внутренним элементом процесса их формирования.

в) Социальное регулирование рыночных процессов. Важно подчеркнуть, что речь идет не только о государственном регулировании, но и о более широком социальном регулировании рыночных процессов. Ещё М.Вебер указывал, что рынок может регулироваться следующими способами:

– традициями, в соответствии с которыми хозяйственные субъекты привыкают к заданным ограничениям;

- конвенциями (соглашениями), которые поддерживаются социальными нормами в отношении использования определенных объектов в процессе купли-продажи и вовлечения тех или иных групп в данный процесс;
- законодательными актами, регулируемыми процессы конкуренции и ценообразования;
- заинтересованными действиями других социальных субъектов.

Таким образом, рыночная свобода ограничивается не только свободой и хозяйственной деятельностью других хозяйственных субъектов, но и совершаются по другим соображениям, а не только стремлением к извлечению непосредственной выгоды.

2) Три основных экономических мотива хозяйственной деятельности.

Как уже указывалось в предыдущей лекции, хозяйственные мотивы (внутренние побуждения к действию) определяются не только учётом издержек и выгод, но и имеют три относительно разнородных основания: *экономический интерес, принуждение и социальные нормы*. Возникающая из этих оснований совокупность мотивов достаточно разнообразна. Еще К. Поланьи, опираясь на огромный исторический материал, отмечал среди них: обычаи и традиции, общественный долг и личный интерес, религиозные пристрастия и политические убеждения, юридические обязательства и административное регулирование, заботу о собственном положении и эстетические наклонности. Вопреки традиционному экономическому представлению об устойчивости личных предпочтений, эти мотивы невозможно ранжировать каким-то единым устойчивым образом. Нельзя даже утверждать, что такие сильные мотивы как мотив выгоды или голода преобладают над остальными.

В результате применения историко-антропологического и политико-экономического подходов рынки предстают как продукт сложной совокупности специфических регулятивных факторов. Современная экономическая социология в целом принимает эти выводы и идет дальше. Рассмотрим, каким предстает рынок в разных вариантах современных экономико-социологических концепций.

Сетевая структура рынка.

а) Сетевые связи в рыночных отношениях. Рынок чаще всего определяется как совокупность хозяйственных субъектов (фирм, домохозяйств), которые

производят и потребляют некоторые виды товаров в определенных объемах и реализуют их по определенным ценам. Однако, рынок это ещё и переплетение социальных сетей, под которыми понимается совокупность устойчивых связей между фирмами и индивидами. Рынок это не только хозяйственные ресурсы и его основные участники. Рынки различаются, прежде всего, структурой сложившихся связей между участниками рыночного взаимодействия. Рыночная ситуация хозяйственных субъектов, их конкурентоспособность и их качественное своеобразие определяются не столько собственными свойствами самих субъектов (формами собственности, квалификацией работников), сколько их социальной ролью (социальной позицией) в социальных сетях.

Каждый производитель выступает в тесной взаимосвязи со своими поставщиками и потребителями продукции, инвестиционными организациями и контролирующими органами и охранными структурами. Эти связи помогают обмениваться информацией, разрешать конфликтные ситуации, повышать степень доверия, обеспечить высокую репутацию. Причем, подобные сетевые структуры находятся между двумя полюсами, предполагая более сложную систему взаимодействия, чем контрактные отношения между независимыми рыночными субъектами или управленческий диктат вышестоящей на вертикали фирмы.

б) Принципиальные черты сетевых связей. Сетевые связи характеризуются тремя принципиальными чертами, подчеркивающими их социальный характер: укорененностью в экономических отношениях, связанностью хозяйственных субъектов и реципрокностью (взаимообязанностью, партнёрством). Сетевой подход исходит из предпосылки о том, что хозяйственные субъекты с большей вероятностью

«Сетевой подход связан с разработанными в социологии теориями обмена. Однако речь идет прежде всего не об утилитаристской теории обмена Дж.Хоманса и П.Блау, а о структурной теории обмена, разработанной антропологами М.Моссом, К.Поланьи и др.»

В.В. Радаев

вступают в отношения с теми, с кем они имели дело ранее, убедившись в надежности уже известных партнеров. Иными словами, они стараются использовать не случайные связи, а структурно укорененные связи. В итоге рынок в значительной мере складывается из действий не автономных по отношению друг к другу хозяйственных субъектов, а связанных теми личными отношениями взаимозависимости, которые делают рынок устойчивым. Это также означает, что организуя свои взаимодействия, участники рынка исходят не из узкоэгоистического интереса, проявляющегося в ожидании возмещения затрат и получения выгоды по принципу «здесь и сейчас», а на принципах взаимности, когда выгода может быть получена в будущем, причем в иной, форме и от других субъектов сетевого сообщества.

Не принимая положения об автономности хозяйственных субъектов, сетевой подход в то же время предполагает, что позиция в сети, хотя и ограничивает, но не определяет жестким образом способы хозяйственного действия. Таким образом, обращая внимание на межиндивидуальное взаимодействие, сетевой подход предлагает третий путь между «пересоциализированным» подходом, характерным для структурного функционализма в социологии (Т. Парсонс, Н. Смелсер), и «недосоциализированным» характерным для традиционной экономической теории.

в) Рынок труда и социальные сети. Сетевые подходы нашли свое применение в самых разных областях социологии рынков и социологии хозяйственных организаций. Они широко используются при анализе рынков труда. Отмечается, что люди чаще ищут работу и успешнее ее находят через личные неформальные контакты, нежели через прямые обращения на предприятия и использование формальных объявлений о вакансиях. Связи помогают не

только находить работу, но и успешно продвигаться по служебным лестницам, делать карьеру. Причем, чем более квалифицированными являются работники, тем вероятнее, что они прибегают к такого рода личным контактам.

Наконец, более эффективными оказываются не сильные связи с родственниками и близкими друзьями (они ограничены узким кругом общения), а, напротив, слабые связи с коллегами и знакомыми. Сла-

«Структурные основания действия даже и в более мягкой, сетевой форме не стоит абсолютизировать. Эмпирические исследования показывают, что наибольшего успеха достигают фирмы, использующие разумные сочетания случайных и укорененных связей».

В.В. Радаев

бые связи помогают не замыкаться в узком кругу, по которому циркулирует одна и та же информация. Они выводят на другие сетевые связи, прокладывая путь к новым контактам и дополнительным источникам информации.

г) **«Социальные пустоты».** Сходная идея развивается американским экономсоциологом Р. Бёртом в отношении предпринимательской деятельности. Им вводится понятие «структурных пустот», под которыми понимается разрывы в сетевых контактах. Такие пустоты возникают, когда непосредственные контакты данного хозяйственного субъекта в силу каких-то причин пока не установились. Утверждается, что эффективность функционирования фирмы на рынке зависит от той степени, в какой этой фирме удастся задействовать количество структурных пустот и включить их в сеть. Во-первых, каждая существующая связь может вывести на какую-то другую сеть взаимосвязей. А во-вторых, наличие структурной пустоты позволяет управлять действиями не связанных между собой субъектов, выполняя роль посредника. В эффективном использовании структурных пустот и состоит суть предпринимательской деятельности с точки зрения М. Грановеттера, основоположника сетевого подхода в экономсоциологии.

д) **Этническое предпринимательство с точки зрения сетевого подхода.** С помощью сетевого подхода объясняются самые разные явления, среди которых следует упомянуть этническое предпринимательство. Практически во всех странах обнаруживаются этнические меньшинства, которые преуспевают на почве предпринимательской деятельности, обгоняя и вытесняя другие этнические группы и доминирующие этносы. При этом исследователями замечено, что явно преуспевают этнические меньшинства с высокой интенсивностью сетевых связей, через которые оказывается коллективная поддержка соплеменников. Сети взаимной поддержки позволяют сначала принять решение о миграции, затем обустроиться на новом месте, найти работу, перетащить свои семьи и, наконец, открыть свое дело. Благодаря им передается знание о возможностях рынка, предоставляются льготные или даже беспроцентные кредиты, обеспечивается дешевая и лояльная рабочая сила, гарантируется определенный внутренний спрос на производимые товары.

е) **Хозяйственные организации и сеть.** Еще одна важная сфера применения сетевого подхода связана с анализом хозяйственных организаций. Объ-

ектом внимания при сетевом подходе являются формирующиеся на рынках структурные образования, состоящие из сетей фирм. Речь идёт о перекрестном владении собственностью, о переплетенных директоратах, устойчивых контрактных и субконтрактных связях. С одной стороны, возникают бизнес-группы, завязывающие многие предприятия в один деловой контур, наподобие японских кейретцу, корейских чеболей или российских бизнес-групп. С другой стороны, образуются разветвленные сети формально независимых фирм, которые не всегда располагаются вокруг одного мощного хозяйственного центра. Это характерно, прежде всего, для малых фирм. Сети этих фирм оказываются жизнеспособными благодаря постоянным контактам участников сетей, что позволяет им обмениваться полезной информацией и осуществлять взаимоконтроль. Длительное знание друг друга помогает формировать *социальный капитал* в форме доверия и деловых репутаций. Сети позволяют сформировать структуры представительства коллективных интересов. На их основе формируются ассоциации, лоббирующие интересы участников рынка в деловых и властных структурах. В итоге контрактные отношения дополняются социальными отношениями и отчасти замещаются ими.

Важно, что сети образуются не просто в результате взаимодействия с поставщиками и потребителями, но также с их конкурентами, с которыми не осуществляется хозяйственное взаимодействие. Здесь значение сетей выходит за рамки прямого взаимодействия. Они возникают вследствие постоянного наблюдения за действиями фирм, поставляющих те же или сходные продукты и услуги. Рынок в сетевой концепции – не просто территория обмена произведенной продукцией и не готовая структура, заполняемая отдельными фирмами. Это, прежде всего, сложный механизм, который помогает фирмам выбрать и обустроить определенные ниши, не существующие в готовом виде. В результате наблюдения и взаимного соотнесения действий происходит образование ниш и их выстраивание в особый отраслевой рынок.

Это хорошо иллюстрируется широко известным опытом Силиконовой долины в США. Здесь на малых по размеру территориях происходило взрывное по характеру развитие малых фирм, часто производящих одну и ту же или сходную продукцию. Соседствующие фирмы находятся в состоянии жесткой конкуренции, которая заставляет их постоянно учиться друг у друга, перенимать технологические и организационные инновации. Они вырастают и укрепляются на интенсивном обмене знаниями и информацией, на горизонтальной мобильности квалифицированных кадров, мигрирующих между фирмами, и на общей поддерживающей инфраструктуре.

Сетевой подход плодотворно используется и при анализе новых гибких форм организации продаж, подобных сетевому маркетингу, который отрицает многие законы построения и рынка, и классической хозяйственной организации.

Институциональная структура рынка

а) Взаимосвязь сетей и институтов. Сетевой подход трактует взаимосвязи между участниками рынка как совокупность симметрич-

ных и однозначно определенных контактов. Однако следует учитывать следующие обстоятельства. Во-первых, позиции участников чаще всего новесны. Существуют серьезные различия в объеме мобилизуемых ими стных ресурсов (способности к организации и проведению своих интересов) и социальных навыков (способности побуждать других хозяйственных субъектов к сотрудничеству). Во-вторых, сетевые связи имеют разное содержание. Они многозначны и могут по-разному пониматься хозяйственными субъектами в зависимости от текущей ситуации или существующей культуры. Сетевые структуры, таким образом, выступают как своего рода основание рынка. В процессе функционирования рынка сетевые связи институционализируются и социальные сети начинают функционировать как институциональные образования. Соответственно, рынок предстает как совокупность институтов (именно на эту сторону обращают внимание неоинституционалисты).

б) Что такое институт? Следует отметить, что под институтами неоинституционалисты подразумевают не абстрактные ценности (идеальные стандарты поведения), и институты ими не выводятся из норм общественной морали. В своем исходном определении институты понимаются как правила поведения в повседневной деятельности и способы поддержания этих правил. А само правило понимается как регулятивный принцип, подкрепленный правовыми или социальными нормами, который либо разрешает какой-то способ действия как возможный, либо предписывает его как желательный или даже обязательный, либо, наоборот, запрещает данный способ действия как неприемлемый.

«Институты — это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми».

А. Димаджю

Все экономические действия так или иначе

укоренены в институтах – вновь установленных и традиционных регулятивных принципах, которые позволяют совершать выбор и предсказывать действия других хозяйственных субъектов. Институты одновременно ограничивают и стимулируют повседневное действие хозяйственных субъектов.

в) Новый институционализм. Заявив о себе в полной мере в конце 1980-х - начале 1990-х годов, новый институционализм в социологии развивается в отчетливо выраженной связи с более ранним течением - новой институциональной экономической теорией, – заимствуя у нее многие термины и теоретические положения. Прежде всего, речь идет о концепциях прав собственности, в которых указывается на важную роль отклонений в поведении хозяйственных субъектов, связанных с обманом и воровством, сокрытием или искажением информации, следование своему интересу неблагоприятными средствами. С явной симпатией относятся неоинституционалисты к идее отношенческой контрактации, связанной с долгосрочными деловыми контактами и периодическими согласованиями контрактных и внеконтрактных условий без обращения к помощи суда и прочих посредников.

Наиболее активно новый институционализм в социологии развивается в США, где он тесно связан с теорией организаций. Исследования в США начинались с изучения сектора некоммерческих организаций и поставщиков общественных благ в сфере образования, здравоохранения и т.п., а затем были распространены на основные рыночные сектора хозяйства.

«Безличные контрактные связи заменяются отношениями, в которых имеет значение взаимное признание сторон».

Н. Флигстин

Итак, рынок представляется как институционально оформленное пространство, в котором

создаются и воспроизводятся институты. Взаимодействие, таким образом, строится на определённых исходных правилах и способах распределения ресурсов, включающих прежде всего права собственности, структуры управления и формы обмена.

Все эти правила не возникают из ниоткуда, за ними скрываются отношения власти. Ведущие участники рынка используют свои более мощные властные ресурсы и специфические социальные навыки, чтобы стабилизировать или изменять существующие правила и культурные схемы, позволяющие использовать складывающуюся ситуацию в своих целях. Они выстраивают статусные иерархии, дающие им возможность получать преимущества на рынке.

При этом сложившаяся рыночная иерархия может быть разрушена –

вследствие вмешательства внешних, более сильных хозяйствующих субъектов или вызова со стороны новых претендентов на доминирующие позиции. В результате формируются новые организационные поля, и взаимодействие продолжается по видоизменённым правилам.

«Операциональное определение рынка состоит в том, что это ситуация, в рамках которой периодически воспроизводится статусная иерархия, и в результате этого – существование ведущих продавцов».

Л. Тевено

2) **Французский институционализм.** Параллельно американским течениям развивается и получает все большую известность *новый французский институционализм*. Суть развиваемой его представителями экономической теории конвенций (Л. Тевено) состоит в том, что взаимосвязи между субъектами могут иметь разное содержание и подвергаться различным толкованиям. Существует множество порядков обоснования ценности, за которыми скрываются свои миры – фундаментальные режимы вовлечённости и связи. Каждому порядку обоснования ценности соответствуют свои способы координации действий. Рыночный способ представляет лишь один из возможных миров, которому противостоят также индустриальный, домашний, гражданский и другие миры.

. В мире рынка в качестве основной формы ценности выступает денежная оценка, информация распространяется через цены, основным типом отношений является обмен, а значимость хозяйственного субъекта оценивается по

его покупательной способности или способности продать. . Индустриальный мир, основывается на технологиях, инвестициях и перспективном планировании. Домашний мир базируется на традиционных и личных взаимосвязях и родстве. Гражданский мир имеет свою логику хозяйствования, построенную на коллективных интересах и соблюдении демократических прав, а все с рассуждения ведутся в понятиях и представлениях соответствия или несоответствия этому общему благу.

Смещение ценностей разных миров при обосновании целевых установок хозяйственной деятельности неизбежно приводят хозяйственные субъекты к непониманию и противоречиям. Как только один из хозяйственных субъектов начинает рассуждать в понятиях рыночной эффективности, другой истолковывает его рассуждения в понятиях, принятых в индустриальных или гражданских экономических системах. Очень часто при этом рыночный порядок, основанный на собственных нормах и ценностях претендует на универсальность, и традиционным экономистом он воспринимается как универсальный. На деле рыночный порядок, основанный на рыночной экономической культуре оказывается лишь одним из способов регулирования хозяйственных взаимодействий. Более того, он существует благодаря достижению компромисса с другими, нерыночными порядками. Сама неоднозначность институциональных норм хозяйственной деятельности, позволяет манипулировать средствами, переопределять их и становится важнейшим элементом предпринимательской деятельности. Серьезное преимущество получает тот, кто в состоянии задействовать весь арсенал норм, ценностей, понятий и представлений и даже традиций для координации хозяйственной деятельности и использовать их применительно к сфере социальной жизни.

Экономика рыночного хозяйства и культура

а) Рынки как культуры. Любые правила и нормы, сформировавшиеся в рыночном хозяйстве и выступающие в форме экономических институ-

тутов основаны на определённой культуре.

Если традиционные экономисты практически не учитывают влияние культурных факторов на экономику, то экономическая социология считает, что культура

«... следует не противопоставлять рынок неэкономическим социокультурным факторам, а понимать его как особую категорию социальных отношений и культурных ценностей».

В. Зелизер

не только влияет на экономическое поведение, но и встроена в рыночную экономику. Рыночное хозяйство не только производит товары и услуги, но и полностью определяется экономической культурой сообщества, утверждает культурные ценности и само является элементом определённой культуры, которая чаще всего трактуется как рыночная. Не случайно поэтому Вивиана Зелизер указывает «...следует не противопоставлять рынок неэкономическим социокультурным факторам, а понимать его как особую категорию

социальных отношений и культурных ценностей»⁶¹. Укоренённость экономического процесса в культуре выступает во-первых в форме понятий и представлений, полученных через знания о наиболее полезных и успешных рыночных регуляторах, во-вторых, как система экономических ценностей (целевых установок и принципов рыночной деятельности), в-третьих, как ная общая культура субъекта хозяйственной деятельности, перенесенная в сферу рыночных отношений, в-четвёртых, как товарные знаки и символы⁶².

Социология рынков как часть экономической социологии определяет хозяйство как совокупность рынков и нерыночных форм хозяйства, а рынки как совокупность структур и институтов, подлежащих непосредственному эмпирическому изучению. При исследовании рынков следует учитывать, что, во-первых, ценообразующие рынки не являются универсальной формой хозяйства. Существует множество хозяйственных секторов, которые интегрируются иными способами. Во-вторых, рынки не автономны от других сфер общества, и их участники руководствуются отнюдь не только узко экономической логикой. Любой рынок является продуктом регулирования со стороны государства и социальных институтов, которые не просто влияют, но конституируют данный рынок. Таким образом, рынки выступают как социальные образования, не сводимые к действиям отдельных хозяйственных субъектов. Они могут быть представлены как совокупность сетевых связей, институциональных ограничений и культурных смыслов.

⁶¹ Zelizer, V. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1983

⁶² Более подробно вопрос об экономической культуре изложен в лекции 3.

ЛЕКЦИЯ 5

СОЦИОЛОГИЯ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА

В лекции рассматривается понятие и структура неформальной экономики, различные концептуальные подходы к типологии неформальной экономики. В рамках экономсоциологического подхода раскрывается место домашней экономики в структуре неформальной экономики, даётся сравнительный анализ домашней экономики и домашнего хозяйства. Подробно анализируется сущность домашнего труда и принципы его измерения, соотношение домашнего труда и досуга, стоимостная и временная оценка домашнего труда. Социологический анализ домашнего хозяйства раскрывает особенности функционирования домохозяйства в плановой, переходной и рыночной экономике.

Содержание

1. Неформальная экономика, её сущность и структура.
2. Домохозяйство и домашняя экономика.
3. Социологический анализ домашнего хозяйства.

1. Неформальная экономика, её сущность и структура.

Неформальная экономика как объект исследования социологии

а) Открытие неформального сектора экономики. Неформальная экономика – понятие мировой науки, однако ее трактовки имеют

множество национальных вариантов. Западный мир делает акценты на иные качественные характеристики неформального экономического порядка, чем исследователи развивающихся стран. Это ставит при её изучении сложную задачу – систематизировать подходы к определению неформальной экономики, с одной стороны, и выработать концептуальную схему неформальной экономики, соответствующую нашим условиям, с другой.

Проблема неформальной экономики первоначально была поставлена в исследованиях, посвященных развивающимся странам. Введение термина было связано с наличием в этих странах значительных групп людей, не вовлеченных в организованный рынок труда, но при этом создавших собственную систему занятости, подчиненную идее выживания. Это проявлялось во множестве видов деятельности, существующих в форме самозанятости или небольших семейных предприятий. Устоявшийся образ капиталистической фирмы не соответствовал тем принципам организации деятельности, которые представляли такие предприятия. Понятие «неформальный сектор» объединило многообразные формы занятости, опирающиеся на неформальные, личностные отношения с потребителями, наемными работниками и кредиторами.

Первоначально для обозначения того, что сейчас называется неформальным сектором, использовали иные термины. В начале 1950-х гг. появился термин «дуальная экономика». Через некоторое время возникает разделение экономики на так называемые «базарную» и «ориентированную на фирменное устройство» экономику. Организованная в форме фирм, экономика описывалась как более эффективная, капиталоемкая, с более высокой производительностью труда. «Базарная» экономика, наоборот, трудоемка, низкопроизводительна, маломасштабна, низкодоходна.

Введение в научный оборот термина «неформальный сектор» связывается с именем американского социолога К. Харта, отмечавшего, что «отверженные структурой формальных возможностей, люди из низов городского пролетариата ищут неформальные способы, чтобы увеличить свои доходы»⁶³. Неформальный сектор трактуется как амортизатор социально-экономических потрясений, инкубатор предпринимательского слоя, спасение от бедности широких масс населения.

б) Специфика неформального сектора. Определяя сущность неформального сектора исследователи предпочитают перечислять характеристики этого сектора, а не раскрывать его понятие. Специфика неформального сектора представлена в Таблице 1.

⁶³ Харт К. Неформальные подходы и городская занятость в Гане / Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М., 1999. С. 532-536.

Таблица 1. Специфика неформального сектора

<i>Критерии сравнения</i>	<i>Формальный сектор</i>	<i>Неформальный сектор</i>
Барьеры входа	Высокие	Низкие
Технологии	Капиталоемкие	Трудоемкие
Управление	Бюрократическое	Семейное
Капитал	Избыточен	Недостаточен
Рабочее время	Регулярное	Нерегулярное
Заработок	Нормальный	Низкий
Рынок	Протекционистские (лицензии, квоты, тарифы)	Нерегулируемый, конкурентный
Финансовый сервис	Банки	Неформальное кредитование
Отношения с потребителями	Деперсонифицированные	Персонифицированные
Реклама	Необходима	Редко используется
Правительственные субсидии	Вплоть до крупных	Отсутствуют
Рынки сбыта	Часто на экспорт	Редко на экспорт
Ресурсы	Местные и импортные	Преимущественно местные
Масштаб деятельности	Крупный	Малый
Квалификация	Подтвержденная формально	Не подтвержденная формально

Источник: Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: понятие, структура // Экономическая социология. Т.4, №4, 2003. С. 17 (www.ecsoc.msses.ru)

Совместное исследование американского экономиста Д. Мида и французского экономиста К. Моррисона, посвященное малому бизнесу стран Третьего мира привело к выводу о том, что основные признаки неформального сектора – небольшое число рабочих мест, слабое соблюдение законодательства, низкая капиталоемкость – не имеют жесткой взаимосвязи. Эти признаки далеко не всегда встречаются одновременно и, более того, степень их проявления изменяется от страны к стране. Это затрудняет выработку однозначного определения неформального сектора.

в) Подходы к определению неформального сектора. По мере развития исследований обозначилось два подхода к изучению неформального сектора.

Первый подход акцентирует внимание на характере деятельности предприятий неформального сектора. Растущая конкуренция вынуждает предприятия искать пути выживания. Неформальность порождается потребностью в экономии издержек, выходом конкуренции на новый, глобальный

уровень. Деформализация трактуется как универсальная экономическая потребность любого хозяйствующего субъекта. Однако возможности удовлетворения этой потребности значительно выше у малых, семейных предприятий, чем у крупных. Поэтому за малыми предприятиями закрепляется понятие «неформальный сектор», хотя далеко не все такие предприятия нелегальны. Также как не все крупные предприятия полностью или частично легальны.

Нелегальность (полная или частичная) не является при таком подходе обязательным элементом неформального сектора. Это его сопутствующая характеристика, связанная со специфической формой организации производства, выработанная как ответ на рост конкуренции в условиях избытка низко квалифицированной рабочей силы.

Второй подход определяет неформальный сектор как нарушение закона. При этом отношение предприятия к государству считается основным различием формального и неформального секторов, и предметом анализа становится нелегальность неформалов. Обычно рассуждают об избыточности регламентации, о завышенности налогового бремени и пр. Неформальный сектор объявляется производным от политики правительства. Как правило, легко и относительно безопасно нарушают закон небольшие предприятия и самозанятые. Именно их и определяют как неформальный сектор.

Таким образом, выходя, в конечном счете, практически на одни и те же реальные объекты, эти подходы используют разные схемы и, соответственно, разные критерии для выделения неформального сектора. Второй подход объясняет поведение хозяйствующего субъекта не-

«Деятельность вне регулятивных рамок дает возможность производить товары и оказывать услуги в структурной среде, характеризующейся отсутствием возможностей высоких заработков и избытком рабочей силы. По этой причине политические решения, реформирование законодательства могут влиять, но не могут определять развитие неформального сектора».

В. Токман

возможностью соблюдать требования легальности (долго, дорого, хлопотно), тогда как первый подход уход в неформальное пространство связывает с потребностью снижать издержки и повышать гибкость фирмы в условиях глобальных вызовов современности.

С точки зрения второго подхода, именно громоздкость норм и законов порождает неформальность. С точки зрения первого подхода это не совсем верно. Характер законов, конечно, влияет на развитие неформального сектора, но его природа заключена в структурных особенностях рынка труда развивающихся стран, в приходе западного капитала и втягивании Третьего мира в глобальный экономический порядок. «Деятельность вне регулятивных рамок – указывает американский экономсоциолог В.Токман – дает возможность производить товары и оказывать услуги в структурной среде, характеризующейся отсутствием возможностей высоких заработков и избытком рабочей си-

лы. По этой причине политические решения, реформирование законодательства могут влиять, но не могут определять развитие «неформального сектора».⁶⁴

Оба подхода имеют право на существование и находят своих сторонников. В экономической социологии до сих пор нет единой научной концепции неформального сектора, а также порождающих его причин. Исключительная размытость неформального сектора затрудняет выработку единого определения. Предложенное экономистами определение основывается на противопоставлении классической капиталистической фирмы Запада и малого национального предприятия. В современных исследованиях неформальным сектором принято считать самозанятых (исключая квалифицированных специалистов), малые предприятия (кроме высокотехнологичных производств) и некоторые виды домашней прислуги.

з) *Исследование неформальной экономики в развитых странах.* Многообразие исследовательских подходов к неформальной экономике привело к развитию множества направлений и, как следствие, к принципиальному расширению понятия неформальной экономики. Прежде всего, исследование неформальной экономики стали связывать с разного рода экономическим преступлениям, включая коррупцию и взяточничество. Эти работы выявляют природу экономических преступлений, их видовое разнообразие, условия распространения или, наоборот, сокращения.

Еще один вид неформальной экономики связан с невидимым трудом внутри домохозяйств, не опосредованным финансовыми связями и предназначенном для удовлетворения потребностей членов семей. Речь идет о неформальной экономике, как о социальных взаимодействиях внутри домохозяйств и между ними на бесплатной основе

Неформальный мир рассматривается и как мир крестьянских сообществ. В отдельный тематический раздел выделяются исследования неформальной экономики отдельной страны, города, района в контексте происходящих там событий. Это описания неформальной экономики мигрантских сообществ и мафиозных кланов.

д) *Неформальная экономика как хозяйственное отношение.* Принципиально иной смысл придают неформальной экономике исследователи, трактующие неформальность не как тип хозяйствования, выделяемый по определенному принципу, а как характер экономических отношений, необходимый в любой институциональной среде. В этом смысле особое значение имеют работы М. Грановеттера, посвященные социальным сетям («сила слабых связей») в функционировании рынка труда⁶⁵. К этому направлению можно отнести идеи К. Поланьи о реципрокности как форме социальной интеграции общества, наряду с товарным обменом и централизованным перераспределени-

⁶⁴ Tokman, V. (ed.) *Beyond Regulation: The Informal Economy in Latin America*. Boulder: Lynne Rienner Publishers, 1992.

⁶⁵ Granovetter, M. The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology* (1973). Vol. 78. No. 6.

ем.⁶⁶ В этом же ряду стоят исследования социального капитала и доверия как ресурсного потенциала многообразных социальных процессов, включая политические. В этом случае неформальность интерпретируется не как ограниченный сегмент реальности, а как характер экономических отношений, в разной степени и в разных формах проявляющийся во всех без исключения формах хозяйствования.

Понятие и структура неформальной экономики

а) Понятие неформальной экономики. В настоящее время под неформальной экономикой понимается многообразие качественно

разнородных видов деятельности, объединенных полным или частичным отстранением от государственного регулирования и статистического учета.

При таком понимании неформальная экономика не сводится к экономике неформального сектора, представляя собой гораздо более сложное и разветвленное понятие, включающее в себя и особый тип хозяйствования, и специфический характер социальных отношений, и скрытый механизм корректировки формальных норм. Неформальная экономика возникает не из плохих законов или низменной природы человека, а как единственно возможная форма существования формального.

б) Структура неформальной экономики. Неформальная экономика состоит из качественно разнородных сегментов. Однако их качественные характеристики различаются у разных авторов. Наиболее известной типологией является типология Дж. Гершуни, который выделял в неформальной экономике три сектора:⁶⁷

1. Домашняя экономика – неоплачиваемая деятельность по созданию продуктов или оказанию услуг, предназначенных для членов домохозяйства.
2. «Коммунальная» экономика – добровольная и бесплатная деятельность на благо всего общества или его отдельных членов, но не домочадцев;
3. Подпольная экономика – деятельность, которая имеет аналог в формальной экономике и даже часто осуществляется теми же субъектами, но скрывается от властей в целях ухода от налогов или по причине использования противоправных действий.

В рамках подпольной экономики Гершуни выделял 3 подгруппы:

- деятельность, связанная с формальной занятостью (например, сокрытие части заработка, получаемого в формальном секторе, от налогообложения);
- деятельность, осуществляемая вне формальной экономики, но продукты которой предназначены для корпоративных потребителей (например, субподрядные надомные рабочие);

⁶⁶ Polanyi, K. The Livelihood of Man. N.Y.: Academic Press, 1977.

⁶⁷ Гершуни Дж. Бюджеты времени и неформальная экономическая деятельность // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.

– производство товаров и услуг, адресованных непосредственно потребителям (например, частный извоз).

При таком подходе субъектами неформальной экономики являются индивиды, домохозяйства и фирмы.

Иными понятиями пользуется С.Смит, выделяя сегменты неформальной экономики.⁶⁸ В его лексиконе вообще отсутствует этот термин. Формальной экономике противопоставлена экономика теневая, и совокупная экономическая активность рисуется следующим образом.

1. Формальная экономика, включающая рыночную и нерыночную (государственные расходы на образование, здравоохранение, оборону и пр.) экономическую активность.

2. Теневая экономика, в которую входят: черная экономика, то есть уход от налогообложения (занижение доходов, чаевые, неоформленные подработки и пр.); криминальное производство; нерыночная составляющая теневой экономики - экономика домохозяйств; добровольные (неоплачиваемые) работы.

Структура неформальной экономики ещё одного известного экономсоциолога Ф. Матеры строится на выделении пяти сегментов.⁶⁹

1. Социальная экономика – обмен трудом и продуктами на нерыночной основе.

2. Экономика самообеспечения – производство товаров и услуг для собственного потребления.

3. Криминальная экономика – запрещенная законом деятельность.

4. Скрытая экономика – сокрытие деятельности, осуществляемой в рамках формальных организаций.

5. Подпольная экономика – сокрытие деятельности нерегистрируемых предприятий.

В данном случае скрытая и подпольная экономика являются самостоятельными понятиями, тогда как другие авторы обычно используют эти понятия как синонимы.

Несколько особняком стоит классификация американского экономиста Дж. Томаса, выделяющего четыре сектора неформальной экономической активности⁷⁰.

1. Домашний сектор – производство товаров и услуг для внутреннего потребления, что осложняет измерение ввиду отсутствия рыночных трансакций.

2. Неформальный сектор – альтернатива современному индустриальному производству в виде мелкого производства товаров и услуг силами самозанятых или небольших (преимущественно семейных) предприятий. Распространен преимущественно в развивающихся странах.

⁶⁸ Smith, S. *Britain's Shadow Economy*. Oxford: Oxford University Press, 1986. P. 6-13.

⁶⁹ Mattera, Ph. *Off the books. The Rise of the Underground Economy*. L.: Pluto Press, 1985.

⁷⁰ Thomas, J. *Informal Economic Activity*. Michigan: The University of Michigan Press, 1992.

3. Нерегулярный сектор – производство легальной продукции, но с нарушениями норм хозяйственного права. Нерегулярный сектор образуют:
 - уход от налогов;
 - уход от экономических регуляторов (таких, как социальные гарантии работников, минимальная заработная плата и пр.), что мотивирует работодателя использовать неформальный найм;
 - уход от бюрократических требований в виде правил регистрации, лицензирования, сертификации и пр.;
 - обман службы социального обеспечения при неофициальном трудоустройстве безработных;
 - использование труда нелегальных мигрантов.

4. Криминальный сектор – деятельность по созданию нелегальной продукции (изготовление наркотиков, проституция и пр.). Общество заинтересовано в сокращении криминального сектора, а не в сборе с него налогов.

В этой типологии можно отметить два момента: игнорирование экономики «социальной» (межсемейных обменов в виде даров) и выделение неформального сектора в качестве блока неформальной активности.

По мере развития на постсоветском пространстве рыночных отношений и, соответственно, появления новых видов неформальной экономики, отечественные исследователи начинают проявлять внимание к западным исследованиям. Радаев В.В. следующим образом классифицирует неформальную экономику по степени легальности.

1. Легальная (неофициальная) экономика (белые рынки) – действия вне законодательного регулирования и не в ущерб иным агентам рынка.
2. Внеправовая экономика (розовые рынки) – действия вне законодательного регулирования по причине его отсутствия, однако вопреки интересам других рыночных агентов (финансовые пирамиды, монополизация рынка при отсутствии антимонопольного законодательства и пр.).
3. Полуправовая экономика (серые рынки) – создание легального продукта, но с использованием нелегальных средств.
4. Нелегальная, криминальная экономика (черные рынки) – достижение нелегальных целей нелегальными средствами.⁷¹

Два последних сектора составляют, по мнению Радаева, теневую экономику. В этой классификации примечательно, во-первых, сведение в единый сегмент домашней экономики и реципрокных обменов и, во-вторых, выделение «розовых рынков», за счет ввода дополнительного критерия ущемления интересов рыночных субъектов.

в) Некоторые итоги и выводы. Следует отметить, что практически все исследователи солидарны в понимании сущности неформальной экономики и общих принципов классификации этого явления. Неформальная экономика включает в себя разнородную экономическую деятельность, которая может вести или не вести к получению дохода, может осуществляться в разных

⁷¹ Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1998.

формах и масштабах. Однако то общее, что объединяет это качественное разнообразие и позволяет сводить к понятию «неформальная экономика», состоит в отстранении подобной деятельности от государственного формального регулирования, учета и контроля.

Несмотря на множественность проявлений неформальной экономики, исследователи содержательно близки в определении ее сегментов.

Во-первых, домашняя экономика.

Во-вторых, криминальная экономика (хотя одни исследователи считают ее частью теневой экономики, а другие выделяют экономический криминал в отдельный блок).

В-третьих, реципрокная экономика, под которой понимается экономика межсемейных обменов на нерыночной основе. Это проявляется как в неустойчивости названия (социальная, коммунальная, реципрокная), так и в частом совмещении с домашней экономикой.

В-четвёртых, экономическая деятельность, осуществляемая с нарушением норм легальности (экономика теневая, скрытая, подпольная, нелегальная, серая, нерегулярная и т.д.).

2. Домохозяйство и домашняя экономика.

Домашняя экономика в структуре экономической социологии

а) Понятие домохозяйство в экономической социологии. Прежде всего, необходимо выяснить, что

такое домохозяйство и какая экономическая деятельность членов семьи относится к понятию домашней экономики. Не менее важными являются и вопросы о связи домашней и неформальной экономики между собой и характере домашней экономики в разных макроэкономических средах и измерение домашнего труда.

Домохозяйство и семья не однозначные понятия и их не следует смешивать. отождествление этих двух понятий ведет к путанице и в теории и в практике. Понятие «домохозяйство» объединяет людей, проживающих под одной крышей и ведущих совместное хозяйство, что проявляется в совместном производстве и потреблении благ. В отличие от домохозяйства семья базируется на понятии родства, но степень родства, достаточная для объединения в единую семью, зависит от исторических и культурных условий. Родственная система не связана с границами проживания членов семьи. Основное различие этих понятий состоит в разграничении группы лиц, ведущих совместное хозяйство, с одной стороны, и группы родственников, с другой. Домохозяйство – это хозяйственное объединение, а семья – объединение взаимодействующих родственников.

б) Виды домохозяйства. В научной литературе проводится деление домохозяйств на простое и сложно-семейное. Домохозяйство простого типа состоит из супружеской пары и детей. Домохозяйство сложно-семейного типа включает и других родственников. Сложно-семейный тип домохозяйств может являться либо одной из фаз жизненного цикла домохозяйства, либо од-

ной из форм его устойчивого состояния. На структуру домохозяйства влияет целый комплекс факторов (экономические, правовые, культурные и демографические).

в) Достоинства и недостатки домашнего хозяйства. Домашнее хозяйство имеет как преимущества, так и недостатки по сравнению с формальной организацией. К слабым сторонам домохозяйства как производственной единицы относятся:

- постоянная опасность внутри и межсемейных конфликтов на основе половозрастных разногласий;
- трудности в оценке вклада каждого члена семьи и невозможность пропорционального вознаграждения;
- невозможность использовать все способности членов домохозяйства ввиду узкой продуктовой направленности его деятельности.

К сильным сторонам домохозяйства относятся:

- возможность постоянного наблюдения друг за другом;
- постоянство интересов и устойчивость мотиваций;
- ограниченность возникновения девиаций в поведении, основывающаяся на понятии «честь семьи»;
- понимание возникающих издержек участия в домашней экономике как естественных, укорененных в повседневных нормах.

г) Домашний труд, содержание и сущность. Не всякая хозяйственная активность домохозяйства определяется как домашний труд. Экономическая деятельность домохозяйства и домашняя экономика – разные понятия. Экономическая активность домохозяйств, вполне может иметь и рыночную природу в виде организованного или неформального предпринимательства и самозанятости. Это происходит

тогда, когда домохозяйство осуществляет деятельность, направленную на получение дохода. Возможна и государственно-принудительная занятость, если домохозяйство производит блага, предназначенные для изъятия в централизованный фонд плановой экономики.

Понятие «домашняя работа» объединяет множество самых различных видов трудовой деятельности. Одна часть работ нацелена на обслуживание взрослых членов домохозяйства, а другая сводится к уходу за детьми. В первом случае осуществляется *физическое воспроизводство* членов домохозяйства, во втором – семья «воспроизводит» себя в новом поколении, воспроизводит *социальную структуру* общества. Существует и чисто *производственное направление* домашнего труда (например, выращивание урожая).

д) Домашняя экономика и её функции. В домашней экономике производятся блага, предназначенные не для рыночного обмена, а для самообеспече-

Домашний труд, и в этом его существенное отличие от рыночного и принудительного труда, направлен на производство товаров и услуг исключительно для внутреннего потребления членов семьи.

С.Ю. Барсукова

ния членов домохозяйства. Если продукция домашнего хозяйства предназначена для рыночной реализации, домохозяйство принимает форму *мелкого товарного производства*. Если продукция домашнего труда предназначена для внутреннего потребления, домохозяйство соответствует принципам *домашней экономики*. Если в рамках домохозяйства создаются блага для обмена на востребованной основе с другими домохозяйствами (обмен дарами) домохозяйство превращается в субъект *реципрокных отношений*. Эти виды экономической деятельности (рыночная экономика – домашняя экономика – реципрокный обмен) являются основой для сравнения домохозяйств.

Измерение домашнего труда.

а) Домашний труд и досуг. Наиболее сложной проблемой при изучении домашнего хозяйства домашнего хозяйства является измерение домашнего труда.

Основными вопросами являются следующие. Как измерять домашний труд? Какие количественные оценки наиболее приемлемы? Как решить проблему различения домашнего труда и досуга? Эти вопросы встают перед исследователями домашней экономики независимо от их теоретических предпочтений.

Сложнее всего разделить домашний труд и досуг и определить критерий этого деления. Если люди получают удовольствие от работы на даче или от приготовления обеда по особому рецепту, следует ли это называть трудом, а не своеобразной формой досуга?

Обычно при разделении домашнего труда и досуговой деятельности в научной литературе используют следующие подходы: домашняя деятельность причисляется к труду, если она может быть замещена рыночным аналогом (результаты этой деятельности могут продаваться и покупаться). Принципиальная невозможность такой замены свидетельствует о досуговом характере деятельности. Нельзя нанимать человека, получающего вместо вас удовольствие от прогулки или делающего вместо вас зарядку. И, тем не менее, можно найти массу примеров, когда подобная очевидность разделения труда и досуга исчезает. Чтение книги ребенку или совместная с ним прогулка – это труд или досуг? Рыночное замещение в этом случае вполне возможно в виде найма няни или воспитателя.

Для решения этой проблемы исследователи условились, что уход за детьми относится к трудовой нагрузке, тогда как занятия с детьми – к досугу. Однако рыночные аналоги отдельных видов занятия с детьми, безусловно, существуют.

Следует всё-таки иметь в виду, что выделение области домашнего труда в значительной степени условно. Особенно трудные проблемы возникают при измерении домашнего труда: *что* измерять и *как* измерять. На первый вопрос возможны два различных ответа: измерять *затраты* (труда, капитала) или *результаты* (количество созданного продукта или оказанных услуг) домашней деятельности. Измерение *затрат* обычно ведут в *физических* единицах (как правило, это количество часов, затрачиваемых на домашнее хозяйство, или число людей, занятых домашним трудом на условиях полной или час-

тичной занятости), а *результаты* домашнего труда обычно фиксируются в *стоимостных* единицах.

б) Стоимостная оценка домашнего труда. Известный российский экономсоциолог С.Ю. Барсукова указывает на два принципиально различающихся подхода к *стоимостной оценке* домашнего труда.

1. Согласно методу *вмененных издержек* (или методу «рыночного эквивалента») стоимость неоплаченной домашней работы определяется как сумма, которую пришлось бы заплатить нанятому работнику за выполнение данной работы. То есть домашний труд оценивается на основе рыночной стоимости продукта домашнего труда.

2. Метод *альтернативных издержек* (или метод «теневого заработка») определяет стоимость неоплачиваемой домашней работы как эквивалент суммы, которую член домохозяйства мог бы заработать за это время на рынке труда в соответствии со своей квалификацией. То есть домашний труд оценивается на основе «недополученного заработка».

С точки зрения американского экономсоциолога У.Томаса, первый подход знает пять альтернативных способов реализации. Так, за рыночную стоимость продуктов домашнего труда принимают ответы на следующие вопросы.

- Сколько надо заплатить домработнице, полностью «ведущей» домашнее хозяйство и выполняющей все виды домашнего труда.
- Сколько суммарно надо заплатить работникам, выполняющим различные виды домашних работ?
- Сколько надо заплатить квалифицированным работникам, которых надо привлечь для ведения домашнего хозяйства (профессиональных официантов, поваров, сантехников и пр.)?
- Какова рыночная заработная плата тех, кто выполняет деятельность, имеющую аналог в домашнем хозяйстве?
- Какова рыночная заработная плата тех, кто выполняет работу, схожую с домашним трудом по уровню ответственности, условиям труда и прочим характеристика?⁷²

в) Метод альтернативных издержек. Этот подход к оцениванию домашнего труда описывает другой американский социолог Р.Гронау.⁷³ Его метод – метод альтернативных издержек – основан на предположении о рациональном распределении времени между рыночной и домашней занятостью с целью максимизации благосостояния семьи. Следовательно, «потерянная заработная плата» представляет собой нижнюю границу стоимости домашнего труда. Существует, с его точки зрения четыре альтернативных ответа на этот вопрос. Так, в качестве «потерянной заработной платы» учитываются:

⁷² Thomas J. Informal Economic Activity. Michigan: The University of Michigan Press, 1992.

⁷³ Gronau R. Home production: a forgotten industry // Review of Economics and Statistics. 1980. No.62.

- средняя рыночная заработная плата в стране (в регионе). Однако обычно домашним трудом занимаются женщины, а они зарабатывают на рынке меньше мужчин. Существует опасность переоценки домашнего труда;
- средняя рыночная заработная плата женщин. При этом полагается корреляция заработной платы женщин разных возрастов и образовательных уровней;
- минимальная ставка почасовой оплаты труда в секторе оплачиваемой занятости. В основе лежит предположение, что домашний труд не требует какой либо квалификации;
- «потерянная заработная плата» рассчитывается на основе производственной функции домохозяйства с учётом демографических характеристик, трудового опыта, образования супругов.⁷⁴

В бюджете времени не только разделение труда, но и вкусы и потребности работника и его общий культурный уровень получают такое освещение, какого из одной лишь приходно-расходной его книжки никогда не получить.

С. Г. Струмилин

Эти подходы - с точки зрения Барсуковой – имеют определённые недостатки. При первом подходе можно считать спорным измерение домашнего труда рыночными аналогами в ситуации, когда члены домохозяйства принципиально отвергают рыночную альтернативу из-за претензии к качеству или к уровню цен. Правомерность второго подхода еще более неочевидна, поскольку уровни производительности в домашнем и рыночном секторах могут быть абсолютно независимы. Нельзя присваивать борщу, сваренному уборщицей и кандидатом наук, разную стоимостную оценку. Спорным является также полная «деквалификация» домашнего труда и его оценка по минимальной ставке рыночной почасовой оплаты. С.Ю. Барсукова считает, что вопрос выбора метода оценки домашнего труда носит принципиальный характер, так как использование тех или иных методов ведет к разным выводам о степени неравенства в обществе.⁷⁵

г) **Временная оценка домашнего труда.** Ввиду трудностей получения стоимостных оценок домашней экономики многие исследователи работают с *временными оценками*, то есть измеряют домашний труд не в рублях, а в часах. Это оправданно, поскольку «любой вид деятельности протекает во времени. Это верно для богатых и бедных, работающих и безработных, мужчин и женщин. Метод временных затрат не пытается перевести домашнюю экономику в формат стоимостного пространства, а остается верным универсальному измерителю всех видов человеческой деятельности – времени.

Подход временных затрат на является наиболее распространенным. Он позволяет избежать сложных расчетов, не жертвуя при этом содержательной

⁷⁴ Там же.

⁷⁵ Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: понятие, структура // Экономическая социология. Т.4, №4, 2003. С. 17 (www.ecsoc.msses.ru)

стороной. В социологических исследованиях этот подход осуществляется как в форме анкетного опроса, так и посредством заполнения бюджетов времени.

Первые в мире крупные обследования бюджетов времени проведены в 1922—1924 гг. в Советской России под рук. С.Г. Струмилина⁷⁶. Им же сделана первая попытка фиксирования и анализа изменений в использовании времени. Эта традиция была воспринята и продолжена социологами 1950-1960-х годов, среди которых стоит выделить работы Г.А. Пруденского и В.Д. Патрушева. Бюджет времени – это распределение всего фонда времени суток (недели, месяца и т.д.) на различные виды деятельности. Группировка видов деятельности обычно следующая:

- оплачиваемая работа и виды деятельности, связанные с нею;
- домашний труд и удовлетворение базовых потребностей;
- удовлетворение физиологических потребностей;
- свободное время.⁷⁷

Таким образом, социологи располагают различными подходами для количественной оценки домашнего труда – стоимостным и временным. Эти подходы воплощены во множестве методов, подкрепленных накопленным методическим багажом.

3. Социологический анализ домашнего хозяйства

Домашнее хозяйство как объект исследования экономической социологии

а) Домохозяйство как социально-экономическая проблема. Исследованию домашней экономики длительное время не уделялось достаточного внимания. Чаще всего

интерес к отдельным проблемам домохозяйственной тематики возникал в работах, посвященных первичной социализации, образу жизни, репродуктивному поведению населения и т.д.

Игнорирование домохозяйственной тематики не было случайным, поскольку имело под собой глубокие основания. В их числе особое место занимали идеологические догмы об отмирании домашнего хозяйства по мере общественного прогресса и строительства коммунизма. Но самое главное, состояло в том, что эта область экономики не встраивалась в систему экономического анализа. Не соответствие домашнего хозяйства классическим объяснительным схемам экономической науки возвела его в ранг аномального явления, вынесенного за пределы анализа во имя сохранения стройности экономических моделей. Как образно высказался В. Радаев, «в стенах домашнего хозяйства homo economicus чувствует себя весьма неловко. Если где

⁷⁶ Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда. М.: Наука, 1982.

⁷⁷ Патрушев В. Бюджеты времени различных социальных групп и территориальных общностей // Социология в России / Под ред. В.А.Ядова. М.: Изд-во Института социологии РАН, 1998.

и существует «чистая экономика», то здесь она превращается в изможденную абстракцию».⁷⁸

Устойчивый рост интереса к домашней экономике со стороны различных дисциплинарных направлений стал проявляться с 70-х годов прошлого века и был вызван разными причинами.

В стенах домашнего хозяйства homo econoticus чувствует себя весьма неловко. Если где и существует «чистая экономика», то здесь она превращается в изможденную абстракцию.

В.В. Радаев

Наиболее существенными из них являются следующие.

Во-первых, изменились *общественные условия*. Высокий уровень безработицы привёл к тому, что домохозяйство стало площадкой, где вырабатывались и проверялись стратегии выживания тех, кто оказался отвержен формальной экономикой или сознательно предпочел альтернативные формы занятости.

Во-вторых, изменилось *общественное сознание*. Рост внимания к домохозяйствам был в значительной мере предопределен растущим движением в защиту женщин, поскольку именно домохозяйство явилось объектом, концентрирующим взаимоотношения мужчин и женщин.

В-третьих, изменилась *расстановка научных сил*. Период разногласий в стане экономистов совпал с периодом становления экономической социологии. Предлагаемый этой наукой системный взгляд на экономику отрицал взгляд на домохозяйство как на аномальное явление. Именно домашняя экономика явилась тем местом, в котором объяснения социологов выглядели более убедительно, чем господствующая традиция.

б) Домашняя и неформальная экономика. Домашняя экономика тесно связана с неформальной экономикой. Связь домашней и неформальной экономики можно проследить, по следующим основаниям.

1. «*Самообеспечение*» членов домохозяйства является легальным «производственным цехом» неформальной экономики. Домохозяйство зачастую базируется на «ресурсной зависимости» от формальной экономики, так как его квалификационный потенциал и ресурсная обеспеченность зачастую восходит к ее связи с формальным сектором. Соответственно, домашняя экономика – это не просто «производственный цех» неформального мира, но и связующее звено неформальных и формальных ресурсных потоков. В результате домашний труд является не изолированным элементом, а областью сложной системы общественного труда.
2. Домохозяйство, следуя собственной логике и морали выживания, *санкционирует* степень и интенсивность участия своих членов в неформальной экономике, включая экономику теневую и криминальную. Уход индивида из-под контроля государства означает его переход в область лич-

⁷⁸ Радаев В. Человек в домашнем хозяйстве // Социологические исследования. 1997. №4.

ных схем контроля, важнейшим звеном которого является контроль внутрисемейный.

3. Домохозяйство является наиболее массовым *потребителем* продукции и услуг теневого сектора. Речь идет о благах повседневного спроса. Домохозяйства, не скованные официальными нормами, оплачивают продукцию теневиков, предоставляя им неучтенные наличные средства. Привлекательность домохозяйства как потребителя формирует отраслевые приоритеты теневой экономики.

Таким образом, не являясь тождественными понятиями, домашняя и неформальная экономики в значительной степени взаимосвязаны. Однако это разные миры, бесконечное пересечение которых предопределяет их функциональную значимость, формы проявления и направления развития. Конечно, домашняя экономика имеет связь не только с неформальной экономикой. Домашняя экономика является производной формального порядка и порождает им социальных проблем.

Домохозяйства в плановой, переходной и рыночной экономике

а) Домашнее хозяйство в плановой экономике. Неформальная экономика и, в частности, домашняя сфера не существуют самостоя-

тельно. Они, как уже указывалось выше, зависят от существующей формальной экономики. В самом грубом приближении можно выделить три типа экономической среды: плановая, рыночная и переходная экономики. Эти модели различаются принципами хозяйствования, которые преобладают в формальном секторе. Функции домашней экономики, ее характер, а также социальный портрет ее активных участников существенно изменяются в зависимости от характеристик формальной экономической среды. Именно это обеспечивает живучесть домохозяйств. При изменении экономической среды домашняя экономика изменяет выполняемые ею функции, меняет свою специфику. Залогом исторической устойчивости домохозяйств является её многоплановость и способность к быстрой переориентации.

Советский период создавал уникальные условия для культивирования домашнего хозяйства. Неотъемлемым элементом дореформенного порядка вещей являлся всеобщий дефицит товаров и услуг и слабое соответствие их потребительских свойств потребностям населения. Другими словами, на фоне всеобщего дефицита предлагаемые блага надо было «доводить» до пригодной к употреблению формы, например, изменять размер вещи, перекрашивать в нужный цвет и пр. Домашнее хозяйство планового периода смягчало товарный дефицит и приспособляло производимые в формальной экономике товары и услуги к потребностям и потребительским предпочтениям членов семьи. Именно стремление произвести недостающее и приспособить имеющееся определяло функции домашней экономики советского периода. Учитывая, что доступ к необходимым ресурсам зависел от места семьи в социальном пространстве, а также от структуры связей (блата), становится очевидным, что в домашнем хозяйстве отражалось многообразие жизненных миров его членов.

б) Домашняя экономика переходного периода. Можно предположить, что движение к рынку могло бы привести к снижению значимости домашней экономики. Однако на практике произошло обратное. Домашняя экономика не только не утратила своей актуальности, но превратилась в один из основных форм борьбы за выживание в изменившихся условиях. Домохозяйство выполняло роль буфера. Оно смягчало несоответствие между многогранностью жизненных устремлений своих членов и жестко ограниченной возможностью их реализации в рамках переходной экономики, характеризуемой открытой безработицей, высокой инфляцией, снижением уровня жизни, встряхиванием социальной структуры общества. На смену товарному и сервисному дефициту пришел дефицит платежеспособности. Для огромной части населения проблема «*нечего купить*» трансформировалась в проблему «*не на что купить*». Соответственно изменилось и хозяйственное целеполагание домохозяйств. *На первый план выходит противостояние инфляции, преодоление нехватки денежных средств.* Показателем образа жизни высокодоходных групп населения становится даже не объем потребляемых благ и их качество, а способы их включения в потребление, обилие сервисных моментов на этом пути. Для людей с более низким уровнем жизни нехватка средств компенсируется повышенным расходом времени на ведение домашнего хозяйства.

в) Рыночная экономика и домашнее хозяйство. При переходе к развитой рыночной экономике было бы логично ожидать снижение значимости домохозяйств. Сложившийся в сознании населения образ рынка характеризуется изобилием товаров и услуг, а его социальная структура связывается с доминированием среднего слоя, достаточно платежеспособного для обеспечения жизни. Рынок представляется как среда, где нет дефицита товаров и услуг, при этом для значительной части населения нет недостатка средств на их приобретение. Но и в этих условиях домохозяйства сохраняют свою экономическую значимость. Они берут на себя функцию снятия противоречия между массовым, унифицированным характером производства и стандартизированным сервисом, с одной стороны, и индивидуализированными запросами потребителей, с другой. «В целом – считает Барсукова – эволюция взаимоотношения производителей и потребителей с древних времен до наших дней выглядит как путь от индивидуальных изготовителей (ремесленники, мастера), обслуживающих довольно унифицированные запросы покупателей, до массового производства (заводы, фабрики) и стандартизированного сервиса, противостоящих индивидуальным запросам потребителей.

С.Ю. Барсукова

фабрики) и стандартизированного сервиса, противостоящих индивидуальным запросам потребителей».⁷⁹

2) *Стратегии разных типов домашней экономики.* В развитой рыночной экономике, в отличие от рыночной, домохозяйства не восполняют дефицит благ или нехватку средств на их приобретение, а придают потреблению индивидуальный характер.

В этой связи меняется и социальный портрет наиболее активных участников домашней экономики. В плановой экономике потребность в домашнем производстве товаров и услуг тем выше, чем более домохозяйство страдает от дефицита. Соответственно, в этих условиях наиболее отчетливо функции домашней экономики проявляют домохозяйства, удаленные от системы закрытого распределения и не имеющие разветвленных отношений блага.

В переходный период на первый план выходит не близость к распределительным каналам, а финансовые возможности семьи. Характерными чертами домашней экономики переходного периода обладают прежде всего домохозяйства низкодоходных групп населения. Это не отлученные от дефицитных благ группы, а группы не имеющие возможности зарабатывать достаточные для жизни денежные средства.

Экономика развитого рынка – третья стадия. Она выводит на первый план те домохозяйства, которые, наоборот, имеют достаточно средств для придания жизненному комфорту людей уникальное качество товаров или уникальные услуги. Это уже не страдающие, а успешно выигрывающие в жизни. Они успешны настолько, что могут себе позволить заботиться о сохранении индивидуальности потребления в условиях предложения стандартных товаров массовых производителей.

Различные типы формальной экономики создают принципиально разные возможности домашней экономике. При плановой экономике можно получить преимущества, если удастся войти в сети блага, дающие доступ к дефицитным благам. Такой же эффект возникает при повышении дохода в условиях низкой платежеспособности населения. И, наконец, приобретение уникальных авторских и малосерийных изделий, пользование индивидуальными услугами существенно покрывает потребности домохозяйств развитого рынка.

Все указанные стратегии носят ограниченный характер в силу специфики макросреды. Например, дефицит не устраним без упразднения планового регулирования экономики, массовость низкодоходных групп является неотъемлемым свойством резких общественных трансформаций, а отход от массового производства и стандартизированных услуг повышает их стоимость, что активизирует производство товаров и услуг силами домашней экономики. Всё это приводит к выводу о неустраимости домашней экономики которая заложена во внутренних свойствах макросистем.

⁷⁹ Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: понятие, структура // Экономическая социология. Т.4, №4, 2003. С. 20 (www.ecsoc.msses.ru)

Отмечая особенности функционирования экономики в плановой, переходной и рыночной хозяйственных систем, Барсукова отмечает, что меняется и природа принуждения, лежащая в основе домашней активности. Дефицит товаров и услуг в плановой экономике, как и дефицит денег выводит на авансцену принуждение экономическое. Напротив, домашнее производство товаров и услуг в развитой рыночной экономике держится, преимущественно, на принуждении социальном. В первом случае домашняя экономика обусловлена тем, что люди не могут себе позволить не заниматься ею, тогда как во втором случае домашний труд демонстрирует, что люди успешны настолько, что могут себе позволить роскошь внимания к собственным желаниям. Социальное принуждение проявляется в навязывании образа жизни, акцентирующего внимание на обустроенности быта, на утонченности потребительских запросов. Показательна в этом смысле эволюция рецептов, -пишет Барсукова - предлагаемых на страницах женских журналов. В советский период ценность рецепта определялась доступностью его ингредиентов в условиях продуктового дефицита. В переходной экономике реклама рецепта строится на его относительно невысокой цене. Рецепты, предлагаемые обеспеченным гражданам рыночной экономики, не стеснены выбором продуктов и их ценой и делают акцент на возможность в домашних условиях создать необычную атмосферу и порадовать близких.⁸⁰

д) Сравнительный анализ разных типов домашней экономики. Следует отметить, что выделенные три модели формальной экономики – абстракция. Реально существуют только их смешанные формы, в результате чего домохозяйства различных социальных слоев демонстрируют разные цели домашней экономики. Например, советский дефицит товаров не существовал для номенклатуры, а постсоветский дефицит денег не существовал для предпринимателей и определенных групп высоко оплачиваемых работников.

В рыночной экономике тоже далеко не все поднимаются до уровня потребительских запросов среднего класса с соответствующей спецификой быта. Всё это приводит к выводу о том, что дифференциация моделей домашней экономики выступает одним из наиболее зримых признаков стратификации общества.

Сравнительный анализ домашней и формальной экономик можно представить в виде таблицы:

Характеристики домашней экономики	Модели формальной экономики		
	Плановая экономика	Транзитная экономика	Развитая рыночная экономика
Основная функция	Смягчение дефицита благ	Смягчение дефицита денег	Смягчение дефицита индивидуальности массового продукта

⁸⁰ Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: понятие, структура // Экономическая социология. Т.4, №4, 2003. С. 25 (www.ecsoc.msses.ru)

Типичные представители	Удаленные от закрытого распределения	Малоимущие группы населения	Средний класс
Удовлетворение потребностей	Базовые потребности	Базовые потребности	Потребности в индивидуализации быта
Принуждение	Экономическое	Экономическое	Социальное
Индивидуальная альтернатива	Достать дефицитное благо	Заработать дополнительные деньги	Пользоваться индивидуальными услугами и авторскими изделиями
Общественная альтернатива	Преодоление товарного дефицита	Поднятие уровня жизни	Диверсификация производства и индивидуализация сервиса
Пределы общественной альтернативы	Дефицит имманентно присущ плановому хозяйству	Падение уровня жизни – неотъемлемое свойство резких структурных трансформаций	

Источник: Барсукова С. Ю. Сущность и функции домашней экономики, способы измерения домашнего труда // Социс. 2003., №12. С. 15.

д) Домашняя и теневая экономика. В основе домашней деятельности, в отличие от теневой, лежит не отказ от формальных норм, а их изначальное отсутствие. Домашней экономике нет необходимости скрываться от формального контроля, так как она существует в иной реальности. Если теневой экономика существует вопреки формальному институциональному пространству, то домашняя экономика просто существует вне формальной экономики. Несмотря на это, домашняя экономика, как и теневая, является своего рода отражением формального экономического порядка. Разница состоит в том, что теневая экономика реагирует на давление институциональной среды путем ее отрицания и подмены неформальными практиками, тогда как домашняя экономика далека от протеста. Реакцией являются не противоправные действия, а характер выполняемых домашней экономикой функций.

Теневая экономика создает вилегальную систему правил, а, домашняя, будучи отдаленной и внешне независимой от формальных экономических институтов, вырабатывает способы защиты семьи от порождаемого этими правилами неудобств. Характер деятельности домашней экономикой таким образом наиболее гибко реагирует на изменения макросреды.

ЛЕКЦИЯ 6

СОЦИОЛОГИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ

В лекции рассматривается социальная сущность безработицы, анализируются различные виды безработицы и её социальные причины. Рассматриваются социальные последствия безработицы, которая не только снижает социальный статус части населения, но и способствует маргинализации отдельных групп населения, увеличивает девиации в обществе, провоцирует различные виды преступности, пьянства, проституцию, наркоманию. В лекции рассматривается влияние безработицы на социальное здоровье как самих безработных, так и общества в целом.

Содержание

1. Безработица как социальное явление.
2. Социальные последствия безработицы.

1. Безработица как социальное явление.

Социальная сущность безработицы

а) Социальные проблемы безработицы. Безработица представляет собой не только экономическую, но и социальную проблему, оказывающую наиболее прямое и сильное воздействие на каждого человека.

Потеря работы для большинства людей означает снижение жизненного уровня и наносит серьезную психологическую травму. Безработица, в особенности вынужденная, – это нечто большее, чем экономическое бедствие, это также и социальная катастрофа. Депрессия приводит к бездеятельности, а бездеятельность – к потере квалификации, потере самоуважения, упадку моральных устоев, распаду семьи, самоубийствам, социальной напряженности. История убедительно показывает, что массовая безработица приводит к быстрым, а иногда и очень быстрым социальным политическим переменам (вспомним хотя бы приход Гитлера к власти). Поэтому государства пытаются снижать уровни безработицы, чтобы обезопасить себя и общество от социальных взрывов и потрясений.

Безработица несет с собой не только бедность значительным слоям населения, но и духовную, моральную, нравственную деградацию людей. Поэтому решение проблемы занятости населения стоит в числе наиважнейших, первоочередных задач в любой цивилизованной стране.

Этот вывод нашел свое юридическое закрепление в 1948 году во «Всеобщей декларации прав человека», где подчеркивается, что каждый человек имеет право на труд, свободный выбор работы, справедливые и благоприятные условия труда и на защиту от безработицы.

Безработица – широко распространенное явление и во многих странах рыночной экономики, особенно в Западной Европе, она остается весьма высокой, порой превышая 10 % трудоспособного населения.

Безработица является спутником наемного труда, независимо от того, признается экономика рыночной или нет и, соответственно, производится либо нет официальная оценка численности и регистрация безработных.

б) Занятые и безработные, работающие и неработающие.

Формальные определения занятого и безработного существенно отличаются от простых понятий «работающий» и «неработающий». С одной стороны, многие работающие, согласно формальному определению, не попадают в категорию занятых, наиболее значительную часть этой группы составляют люди, занимающиеся ведением домашнего хозяйства и уходом за детьми. Они учитываются в качестве занятых только в том случае, если получают денежное вознаграждение за свой труд. Кроме того, в число занятых не включаются работающие дети до 16 лет, независимо от того, получают они денежную плату за свой труд или работают бесплатно на семейных участках и т.д.

На показатель безработицы влияет существование большого числа работающих нелегально (без оформления на предприятии и соответственно без занесения в список занятого населения), так как формально они не являются

занятыми. А если они ещё при этом не зарегистрированы на рынке труда (как безработные), то они приравниваются к людям, которые не предпринимают никаких усилий в поисках работы (отчаявшиеся) и не учитываются при определении численности рабочей силы, что уже само по себе влечет неправильное вычисление уровня безработицы.

Если индивид не предпринимает усилий по отысканию работы, то он не приравнивается к понятию «безработный», хотя, по сути дела, он не работает. Безработными не считаются и те, кто отсутствует в данный момент на рабочем месте вследствие болезни и т.п. Они включаются в категорию занятых. Наконец работающие неполный рабочий день или неполную рабочую неделю также считаются занятыми. Предполагается, что они стремятся к достижению состояния полной занятости, их ещё иначе называют частично занятыми.

Ещё одно, хорошо понятное с точки зрения обыденного сознания, определение безработицы «неспособность найти работу» также лишь приблизительно соответствует истинному положению вещей. Есть случаи, когда численность безработных согласно формальному определению превышает количество людей, которые не могут найти работу. Так в число безработных попадают люди, которые лишь временно уволены со своего места службы и деятельность которых в прежней должности будет возобновлена. Люди уже нашедшие место работы, но предполагающие занять его в течение 30 дней также учитываются в качестве безработных. Помимо этого безработными считают и тех, кто легко бы мог найти ту или иную работу, но продолжает поиски в надежде на лучший вариант. Есть категория людей, которых регистрируют в качестве безработных согласно требованиям, предъявляемым программами по перераспределению доходов. Хотя вполне возможно, что они не обладают квалификацией того уровня, который необходим для получения работы и занимаются только тем, что ходят с одного места на другое, предлагая свои услуги.

В некоторых случаях формальное определение численности безработных преуменьшает количество людей, которые не могут найти работу. Например, в категорию безработных не попадают так называемые «отчаявшиеся» работники – люди, которые прекратили всякие поиски работы, потеряв надежду на то, что их рабочая сила будет востребована. Статистика официально учитывает в качестве «отчаявшихся» активно искавших работу в течение последних 6 месяцев, но в настоящее время прекративших поиски. К «неспособным найти работу» вполне можно причислить и категорию частично занятых, т.е. тех, кто вынужден работать неполный рабочий или неполную рабочую неделю, так как не сумел найти места работы с полной нагрузкой.

в) Безработные как специфическая социально-статусная группа. В результате отраслевых сдвигов в экономике страны, определённая часть занятого населения остаётся вне сферы занятости, приобретает статус безработных. Изменяя статус занятости, эта часть населения формирует черты групповой определенности со своими ценностно-нормативными установками,

структурой потребления, качеством и образом жизни, собственными предпочтениями и жизненными ценностями.

Приобретенный безработными социальный статус кардинально меняет не только прежние ориентиры и уровень материального положения безработных, но и образ жизни. Это проявляется в социальных и трудовых ожиданиях, в понимании справедливости или несправедливости социально-экономических и политических событий, в осознании принадлежности к тому или иному социальному слою. Безработные в большинстве своем лишены возможности вести образ жизни, обычный для работающей части населения. Переход в категорию безработных часто воспринимается людьми достаточно драматично, поскольку возникает состояние напряженности, неопределенности, необходимости сложной адаптации к изменившимся условиям жизни.⁸¹

2) **Различные подходы к определению безработицы.** Согласно определению Международной организации труда (МОТ) и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), безработные – это люди, не имеющие работы, кто готов приступить к работе и ищет работу в течение последних четырех недель. Так, например, в США безработными, считаются гражданские лица, которые: не имели занятости в течение недели обследования; предпринимали усилия найти работу в течение предыдущих 4-х недель (обращаясь непосредственно к нанимателю, к услугам государственной служб занятости или к друзьям); лица, временно уволенные или лица, нанятые на новую работу, которые должны приступить к работе в течение 30 дней.

В Японии безработным считается тот, кто не работал в течение недели обследования ни одного часа, в Великобритании – кто не имеет работы в течение недели обследования, ищет работу в течение этой недели или не может искать ее из-за болезни, а также кто ждет результатов переговоров об устройстве на работу.

Органами трудоустройства и статистикой в развитых западных странах не рассматриваются как безработные лица, проживающие в застойных районах, где нет, и не предвидится свободных рабочих мест. Если даже люди, проживающие в этих районах, и предпринимали поиски работы, они быстро разочаровались.

По-разному в различных странах относятся к таким категориям населения, как впервые ищущие работу и возвращающиеся на работу после длительного перерыва. К первой группе относится, прежде всего, молодежь, ко второй – женщины, оставившие работу в связи с рождением и воспитанием малолетних детей. Основной же массив безработных – это лица, уволенные с предприятий и имеющие стаж работы. В эту категорию в основном входят работники, потерявшие работу вследствие структурных изменений в эконо-

⁸¹ Голенкова З.Т., Игитханян Е.Д. Безработные: особенности российского бытия. //

СОЦИС. №5., 2001.

мике и производстве, закрытия предприятий и учреждений, модернизации производства, перехода на новые виды продукции и т.д. Это люди различных квалификаций и профессий, готовые работать по своей специальности на других предприятиях, пройти переподготовку и повысить свою квалификацию.

Важно определить, наряду с занятыми, тех, кто относится к незанятым.

Незанятые – это лица трудоспособного возраста и старше, которые не имеют работы (доходного занятия). Их можно разделить на собственно безработных (тех, кто по каким-либо причинам потерял работу, но активно ищет ее) и не занятых, которые и не пытаются найти работу. В Республике Беларусь занятым считаются те, кто официально зарегистрирован в государственных органах как работающий.

д) Подходы к определению безработицы в Республике Беларусь. Органами трудоустройства и статистикой в развитых западных странах не рассматриваются как безработные лица, проживающие в застойных районах, где нет, и не предвидится свободных рабочих мест. Если даже люди, проживающие в этих районах, и предпринимали поиски работы, они быстро разочаровались.

В Республике Беларусь занятым считаются те, кто официально зарегистрирован в государственных органах как работающий. Безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней. При этом не учитывается выплата выходного пособия и сохраняемого среднего заработка гражданам, уволенным из организаций независимо от их организационно-правовой формы и формы собственности в связи с ликвидацией, сокращением численности и штата.

Решение о признании гражданина, зарегистрированного в целях поиска подходящей работы безработным, принимается органами службы занятости по месту жительства гражданина не позднее 11 дней со дня предъявления органам службы занятости паспорта, трудовой книжки или документов, их заменяющих, документов, удостоверяющих его профессиональную квалификацию, справки о среднем заработке за последние три месяца по последнему месту работы, а для впервые ищущих работу, не имеющих профессии, - паспорт и документ об образовании.

При невозможности предоставления органами службы занятости подходящей работы гражданам в течение 10 дней со дня их регистрации они признаются безработными с первого дня предъявления указанных документов.

Согласно Закону РБ «О занятости населения» не могут быть признаны безработными граждане:

- не достигшие 16-летнего возраста;
- лица, которым в соответствии с пенсионным законодательством РБ назначена пенсия по старости (по возрасту), за выслугу лет;
- отказавшиеся в течение 10 дней со дня регистрации в органах службы занятости в целях поиска работы от двух вариантов подходящей работы, включая работы временного характера, а впервые ищущие ее, не имеющие

профессии. В случае двух отказов от получения профессиональной подготовки или предложенной оплачиваемой работы, включая работу временного характера, гражданину не может быть предложена одна и та же работа дважды;

- не явившихся без уважительных причин в течение 10 дней со дня регистрации в органах службы занятости для предложения им подходящей работы, а также не явившихся в срок, установленный органами службы занятости для регистрации их в качестве безработных;
- осужденные по решению суда к исправительным работам без лишения свободы, а также к наказанию в виде лишения свободы.⁸²

В современной научной литературе, исследующей проблемы безработицы, выделяют её следующие виды: фрикционную, структурную, циклическую, застойную, добровольную, сезонную и скрытую[1, с. 302-303].

Виды безработицы

а) Фрикционная безработица – это безработица, о которой можно вести речь фактически в любом обществе и которая во многом является необходимым следствием активных структурных перестроек экономики. Рабочие имеют различные склонности и способности, а к каждому конкретному рабочему месту предъявляются определенные профессиональные требования.

Фрикционной называется безработица, вызванная тем, что установление соответствия между работниками и рабочими местами требует времени.

В какой-то мере эта безработица является желательной, т.к. многие рабочие переходят с низкопродуктивной, малооплачиваемой работы на более высокооплачиваемую и более продуктивную работу.

б) Структурная безработица по существу является углублением фрикционной. С течением времени в структуре потребительского спроса и в технологии происходят важные изменения, которые в свою очередь, изменяют структуру общего спроса на рабочую силу. Из-за таких изменений спрос на некоторые виды профессий уменьшается или вовсе прекращается, на другие, включая новые, увеличивается. Возникает безработица, т.к. рабочая сила реагирует на это изменение медленно и ее структура не отвечает новой структуре рабочих мест.

Разница между структурной и фрикционной безработицей весьма неопределенная. Существенное различие состоит в том, что у «фрикционных» безработных есть навыки, которые они могут продать, а структурные безработные не могут сразу получить работу без переподготовки. Фрикционная безработица носит краткосрочный характер, а структурная более долговременная и поэтому считается более серьезной проблемой.

в) Циклическая безработица является ещё одной классической формой безработицы. Ее вызывает спад производства во время промышленного кри-

⁸² Закон Республики Беларусь «О занятости населения Республики Беларусь». Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь, 1992 г., №32, с. 516.

зиса, депрессии, спада, т.е. фаза экономического цикла, которая характеризуется недостаточностью общих, или совокупных, расходов. Когда совокупный спрос на товары и услуги уменьшается, занятость сокращается, а безработица растет. По этой причине циклическую безработицу иногда называют безработицей, связанной с дефицитом спроса. С переходом к оживлению и подъему число безработных обычно становится меньше.

Циклическая безработица, связанная с устойчивой тенденцией к спаду экономики, является главной формой безработицы в переходной экономике. Фактически такая стабильная безработица может быть названа скорее застойной, нежели циклической.

г) **Застойная безработица** наиболее характерна для экономики переходного общества. Застойная безработица как наиболее типичная форма безработицы переходной экономики усугубляется тем, что традиции прошлого во многом приводят к надеждам значительной части работников на возможность решения своих проблем в будущем за счет поддержки государства, но не за счет собственной активности. Такая безработица включает работников, потерявших надежду найти работу, а подчас и не ищущих ее.

д) **Добровольная безработица** вызвана тем, что в любом обществе существует прослойка людей, которые по своему психическому складу или по иным причинам не хотят работать. В нашей стране хорошо известно, что усилия по принудительному устройству так называемых «бомжей» не привели к переориентации этой категории населения.

е) **Сезонная безработица** связана с неодинаковыми объемами производства, выполняемыми некоторыми отраслями в различные периоды времени, то есть в одни месяцы спрос на рабочую силу в этих отраслях растет (и, следовательно, снижается безработица), в другие уменьшается (а безработица возрастает). К отраслям, для которых характерны сезонные колебания объемов производства (а значит, и занятости), относятся, прежде всего, сельское хозяйство и строительство.

ж) **Скрытая безработица** наиболее характерна для отечественной экономики. Суть ее в том, что в условиях неполного использования ресурсов предприятия, вызванного экономическим кризисом, предприятия не увольняют работников, а переводят их либо на сокращенный режим рабочего времени (неполная рабочая неделя или рабочий день), либо отправляют в вынужденные неоплаченные отпуска. Формально таких работников нельзя назвать безработными, однако фактически они являются таковыми. Следовательно, скрытая безработица является скорее даже не безработицей, а неэффективной занятостью.

Таким образом, безработица является характерной чертой рыночной экономики. Поэтому полная занятость - нонсенс, не совместимый с идеей рыночного хозяйства. В то же время понятие «полная занятость» не означает полного отсутствия безработицы. Экономисты считают фрикционную и структурную безработицу совершенно неизбежной, следовательно, уровень безработицы при полной занятости равен сумме уровней фрикционной и структурной безработицы. Другими словами, уровень безработицы при полной за-

нятости достигается в том случае, когда циклическая безработица равна нулю. Уровень безработицы при полной занятости называется естественным уровнем безработицы.⁸³

Причины безработицы

а) Несоответствие спроса и предложения. Основной причиной безработицы является несоответ-

ствие спроса на рабочую силу и ее предложение. Если рост безработицы и появление новых рабочих мест происходит в одном и том же регионе, дисбаланс будет не таким сильным, и занятость станет увеличиваться более быстрыми темпами. В общем же дисбаланс может быть вызван не только географическими факторами. Например, если компаниям требуются высококвалифицированные кадры, но очень немногие безработные имеют необходимую квалификацию, снижение уровня безработицы займет больше времени. Этот дисбаланс может быть ослаблен с помощью программ профессиональной переподготовки, однако они зачастую стоят недешево и, поэтому не всегда способствуют увеличению занятости, о чём свидетельствует опыт Швеции.

Проблему безработицы усугубляет трудное материальное положение, толкающее искать работу домохозяйек, пенсионеров, учащихся.

б) Исследование причин безработицы ИС НАН Беларуси. По данным республиканского социологического мониторинга, проводимого Институтом социологии НАН Беларуси (2003 г.), представители разных социальных групп попадают в безработные по различным причинам: 4/5 выпускников не находят работу по окончании учебного заведения; 1/2 рабочих увольняются по собственному желанию; 2/5 служащих-специалистов увольняют по сокращению штатов; 1/4 лиц без специальности формируется из длительно неработающих. Все они в первую очередь рассчитывают на получение работы, т.е. ориентируются на активную политику органов службы занятости.⁸⁴

В соответствии с данными мониторинга, первый по значимости мотив регистрации в службе занятости – стремление безработных трудоустроиться. Работа предлагается всем, вставшим на учет, но от нее в силу различных причин отказываются 2/3 безработных, и главная причина отказа — неудовлетворенность оплатой труда. Второй мотив диктуется желанием безработных получить специальность (профессию) на курсах по направлению службы занятости. Такая возможность предоставляется всем желающим, но половина из них отказываются от такого предложения, главная причина – отсутствие гарантий трудоустройства по полученной профессии. И третий по значимости мотив регистрации в службе занятости — надежда получить материальную поддержку в виде пособия по безработице. Предоставляется оно трети лиц, вставших на учет в качестве безработных, но составляет менее 10% от

⁸³ Булатов А.С. Экономическая теория. – М.: Экономист, 2003. С. 303

⁸⁴ Соколова Г.Н. Социальная политика государства в сфере труда и трудовых отношений // СОЦИС. – 2004. №4., С – 47.

средней заработной платы по республике (примерно 20 долларов США) и вызывает резкое снижение материального статуса лиц, потерявших работу.⁸⁵

Различные факторы и причины, обуславливающие существование и формирование контингента безработных на рынке труда в РБ на современном этапе по-разному проявляются в различных социально-демографических и профессионально-квалификационных группах.

Исследования социально-профессиональной ориентации безработных, проводимые Соколовой Г. Н., показали, что независимо от пола возраста и уровня образования сохраняются диапазон и активность негативных ориентаций на не престижные в общественном мнении виды труда, а так же на переезд в поисках работы в другой город, деревню, за пределы республики.⁸⁶

2. Социальные последствия безработицы.

Влияние безработицы на проявление девиаций в обществе

а) Связь безработицы с девиацией. Существование в обществе такой социальной группы как безработные оказывает серьёзное

влияние на его социальное здоровье. Социальное здоровье общества, прежде всего, зависит от степени и проявления девиаций в общественной жизни. Практически все исследователи безработицы, как отечественные, так и зарубежные, отмечают прямую связь безработицы с девиантным поведением.

Девиантное поведение в научной литературе определяется как социальное явление, выраженное в массовых формах человеческой деятельности, не соответствующих официально установленным или фактически сложившимся в данном обществе нормам.

Известный Санкт-Петербургский социолог Я.И. Гилинский определяет девиантное поведение как «социальное явление, выражающееся в относительно массовых и устойчивых формах человеческой деятельности не соответствующих официально установленным или же фактически сложившимся в данном обществе нормам и ожиданиям».

Ощущение безработными бессмысленности той жизни, в которой они оказались, нередко без возможности какого-либо реального выбора и невозможность найти в ней позитивный смысл, из-за разрушения старых социальных связей, утраты социального статуса - этим во многом объясняются те социальные патологии, которые широко распространяются в реформируемом обществе.

⁸⁵ Учётно-статистические материалов ВГЦЗ (отчёт о состоянии безработицы в г. Витебске в 2005 году.

⁸⁶ Молодёжная безработица, проблемы, тенденции, перспективы. / Под ред. Г. Н. Соколовой Мн., 1994., с 42-117; Женская безработица: проблемы, тенденции, перспективы. / Под ред. Г. Н. Соколовой Мн., 1996., с. 75-169.

В современной социологии, несомненно, интерес представляет позиция упоминавшегося выше Я.И. Гилинского, считающего источником девиации наличие в обществе социального неравенства, высокой степени различий в возможностях удовлетворения потребностей для разных социальных групп. Известно, что любые действия, в конечном счете, осуществляются ради удовлетворения потребностей, и переходя к проблеме причин изучаемых процессов, можно предположить, что в иерархии противоречий социально-экономического развития, составляющих «причинный комплекс» девиантного поведения, наиболее значимо противоречие между относительно равномерно растущими потребностями и весьма неравными возможностями их удовлетворения, зависящими, прежде всего, от социальной позиции индивидов и общественных групп, их места в социальной структуре. Иначе говоря, источником девиантного поведения как социального явления служит социальное неравенство, которое особенно остро ощущается в ситуации безработицы.⁸⁷

На уровне индивидуального поведения в условиях безработицы наиболее общей причиной девиации служит «социальная неустроенность» как результат несоответствия объективных свойств индивида, включая его задатки, способности, а также свойства, приобретенные в процессе социализации, требованиям занимаемой позиции безработными в системе общественных отношений. Индивид может не только снизить свой социальный статус, но и оказаться вне официальной структуры общества (бродяга, тунеядец, проститутка, рэкетир, и т.п.).

Исследованиями упоминавшихся выше авторов установлена зависимость всех форм проявления девиации от показателей безработицы в обществе.

б) Безработица и маргинализация общества. Отвечая на вопрос, что главным образом детерминирует в настоящее время девиантное поведение, можно с уверенностью сказать, что это те изменения в социальных отношениях общества, которые получили отражение в понятии «маргинализация», то есть «неустойчивость», «промежуточность», «переходность», которые характерны для лиц, потерявших работу. Главным признаком маргинализации является разрыв социальных связей, причем в случае безработицы последовательно рвутся экономические, социальные и духовные связи.

Экономические связи рвутся в первую очередь, хотя и в первую же очередь восстанавливаются. Медленнее всего восстанавливаются духовные связи, ибо они зависят от известной «переоценки ценностей». Безработица, во все времена и во всех странах неизбежно связана с усилением маргинализации. Люди смиряются с ухудшением своего материального положения, со своей ущемленностью, зависимостью, бесперспективностью существования. Человек, ведущий борьбу за выживание и конкурирующий с другими в этой борьбе, постепенно сосредотачивает всю свою энергию и усилия на удовлетворение первичных (материальных) потребностей. На все другое у него не остается сил (или он теряет к этому интерес). Массовое нарушение даже са-

⁸⁷ Гилинский Я.И. Социология девиантного (отклоняющегося поведения) – СПб. 1993 С.18

мых простых норм человеческого общения - свидетельство общего понижения уровня культуры людей. Основным социальным источником маргинализации общества является растущая безработица в ее явных и скрытых формах (нерегистрируемая безработица).

Под влиянием происходящих в обществе изменений, вызванных рыночными реформами, часть маргиналов будет продолжать движение по нисходящей, то есть опускаться на социальное дно, люмпенизироваться (бомжи, алкоголики, тунеядцы, проститутки и т.д.). Иначе говоря, это та часть людей, которая не сумела (или не пожелала) адаптироваться к новым рыночным условиям, и, потерпев «социальное крушение», потеряв работу, перестала занимать промежуточное положение. Она как бы окончательно «определилась».

Вторая, значительно большая часть маргиналов, находя работу постепенно находит и способы адаптации к новым реальностям, обретает новый социальный статус (а с ним относительную стабильность своего бытия), новые социальные связи и социальные качества. Они заполняют новые ниши в социальной структуре общества, начинают играть более активную, самостоятельную роль в общественной жизни.

Конечно, маргинализация общества вследствие безработицы - это не единственный фактор усиления девиантного поведения. Но этот фактор играет заметную роль именно в нынешних условиях.

в) Влияние безработицы на различные виды девиантного поведения. Безработица связана с распространением различного рода социальных патологий, в частности с ростом психических заболеваний, алкоголизма, наркомании, проституции, самоубийства, различных форм преступности. Связь каждого из вышеназванных видов девиантного поведения с безработицей, требует специального рассмотрения.

Результаты проводящихся в Беларуси социологических исследований позволяют сделать выводы об увеличении за последнее время распространение наркотиков. Среди безработных в городском населении число лиц, «употребивших наркотики хоть раз в жизни», колеблется от 11 до 15 %. Они, таким образом, составляют значительную социальную базу для дальнейшего распространения наркомании, увеличения числа людей, зависимых от наркотиков и способных на любые действия ради их употребления.⁸⁸

В самой острой форме девиантность выступает как преступность, как посягательство на социальные и нравственные устои общества, личную безопасность и благополучие его граждан. Рост преступности представляет сегодня наибольшую угрозу стабильности и безопасности общества и личности.

Разрушительные масштабы девиантности приводят общество к состоянию социальной аномии, общество теряет свою историческую память, девальвирует свою систему ценностей.

⁸⁸ Соколова Г. А., Кобяк О.В. Нерегистрируемая безработица в Беларуси //Социс. – 2003. №4. С. 51.

На разрушительное влияние безработицы, на социальную жизнь общества указывают многие отечественные и зарубежные исследователи этого явления. В исследовании американских социологов К. Леаны и Д. Фельдмана зафиксировано негативное влияние безработицы на семью. Авторы отмечают, что мужья и жены, столкнувшись с безработицей, часто проявляют меньшую сплоченность и взаимную поддержку, чем раньше, соответственно в этих семьях чаще возникают конфликты. Ссылаясь на другие исследования, эти авторы отмечают, что безработные отдаляются от семьи, покидают ее или разводятся со своими супругами в 3—4 раза чаще, чем работающие. Таким образом, безработица может представлять значительную угрозу для семейных отношений.⁸⁹

В ряде исследований зафиксирована связь между безработицей и суицидом. Так, приводятся данные о том, что спады в мировой экономике в 1908, 1923, 1929—1933, 1937 гг. сочетаются с пиками на кривой процентов суицидов, а во времена «великой депрессии» в США уровень самоубийств вырос в два раза.⁹⁰

Ещё один американский социолог М. Аргайл приводит данные о том, что увеличение безработицы в США на 1 % (если она затем не снижается на протяжении пяти последующих лет) дает прирост самоубийств на 4,1 %, первичное обращение в клиники для душевнобольных увеличивается на 4,0 %, смертность от алкоголизма — на 1,9 %, а общий показатель смертности — на 1,9 %.⁹¹

М. Аргайл отмечает, что в приведенной выше ситуации (увеличение безработицы в США на 1 %) количество тюремных заключений увеличивается на 4,0 %, а количество убийств — на 5,7 %.⁹²

Выявлена связь безработицы с девиантными формами поведения и в России. Российский социолог М.Г. Гильдингерш в своей диссертации отмечает, что в западных странах рост преступности за счет лиц, не имеющих постоянного дохода, составляет более 46 %. Официальная российская статистика дает более скромную цифру — 39 %. Однако, как отмечает автор, применительно к России следует учитывать огромные масштабы скрытой безработицы, которая также является питательной почвой для роста преступности. Особую криминогенную опасность представляет молодежная безработица и застойные формы незанятости.⁹³

Серьёзные социальные проблемы, возникают и в белорусском обществе в связи с безработицей. Речь идёт не столько о влиянии на социальное здоро-

⁸⁹ Осницкий А.К., Чуйкова Т.С. Саморегуляция активности субъекта в ситуации потери работы // Вопросы психологии. - 1999. №1. С. 96.

⁹⁰ Гаджинская З.Г. Смысл человеческой жизни и проблема суицида: опыт философско-психологического исследования. Автореферат кандидатской диссертации. – М., 1993. С. 8.

⁹¹ Аргайл М. Психология счастья. – М.: Прогресс, 1990. С. 113

⁹² Там же. С. 118.

⁹³ Гильдингерш М.Г. Безработица в России: сущность, формы, социальные последствия. Автореферат кандидатской диссертации. – СПб., 1995. С. 9.

вье общества и проявления девиации в общественной жизни официально регистрируемой безработицы (её уровень как раз продолжает снижаться), сколько о нерегистрируемой и скрытой безработице.

2) **Скрытая безработица и социальное здоровье общества.** Как известно экономически активное население делится на безработных и занятых. Далеко не все потерявшие работу остаются «мобильным резервом рабочей силы». В новых условиях рынка хроническая безработица «прибирает к рукам» наименее активных и неконкурентоспособных – «балласт». К состоянию хронической безработицы подталкивает и практика неполной занятости, получившая широкое распространение в настоящее время. Категория длительно безработных, не имеющих работу и не ищущих её активно – первый эшелон утративших связь с трудом. Однако уровень занятости часто уменьшается в большей мере за счёт увеличения доли экономически неактивного населения и в меньшей – за счёт роста безработицы.

По расчётам белорусского экономиста Л.С. Боровик скрытая безработица (неполный рабочий день, предоставление отпусков по инициативе администрации) в 2002 году возросла в Беларуси до 13,4% от среднесписочной численности работников.

По свидетельству Боровик Л.С., в Беларуси уровень официально регистрируемой безработицы остается невысоким.

Однако уровень общей безработицы, рассчитанный по методологии МОТ (с учетом неформального сектора экономики), более чем в два раза превышает регистрируемый показатель и достигает 7,2%.⁹⁴

Анализируя сложившееся положение, Л.С. Боровик считает, что складывающийся подобным образом уровень безработицы является важным индикатором социальной безопасности человека и национальной экономики в целом. С повышением уровня безработицы на 1 % государство теряет около 2,5% потенциально возможного выпуска валовой продукции, т.е. несет экономические потери. Негативные последствия безработицы связаны с социально-экономической дестабилизацией, особенно в моногородах, усилением социальной напряженности, проявлением негативного отношения населения к экономическим реформам. Безработица увеличивает расходы государства на социальную защиту населения, тем самым, снижая возможности инвести-

При всех подходах к определению величины безработицы одно представляется несомненным: в любом случае ее уровень не может не вызывать беспокойства, поскольку он находится в зависимости от других негативных явлений, имеющих место в социально-экономической жизни республики, и оказывает на них обратное, столь же негативное воздействие»

О. Лукашова и А. Лукашов

⁹⁴ Боровик Л.С. Критерии и угрозы безопасности в социально-трудовой сфере.// Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. №4, 2003 г. С. 21.

рования на создание новых рабочих мест, а также ведет к постепенной дисквалификации и снижению качества трудовых ресурсов страны.

Еще большие социальные потери, чем общество в целом, несут сами безработные граждане. Потеря работы оборачивается не только снижением уровня материальной обеспеченности, но и постепенной деградацией человека, утратой им жизненных ориентиров и, как следствие, ростом преступности, наркомании, алкоголизма. Депрессии, психологические стрессы, ухудшение здоровья и рост заболеваемости наблюдаются почти у каждого второго безработного. Иными словами, угроза высокого уровня безработицы связана с негативными последствиями ее воздействия практически на все компоненты жизнедеятельности человека и общества в целом.⁹⁵

д) Безработица и преступность. Взаимодействие безработицы и преступности отмечают в своих исследованиях О. Лукашова и А. Лукашов. «При всех подходах – пишут авторы – к определению величины безработицы одно представляется несомненным: в любом случае ее уровень не может не вызывать беспокойства, поскольку он находится в зависимости от других негативных явлений, имеющих место в социально-экономической жизни республики, и оказывает на них обратное, столь же негативное воздействие».⁹⁶ Одним из таких явлений, авторы называют преступность.

В г. Витебске в 2005 году удельный вес правонарушений, совершённых неработающими гражданами в общем количестве правонарушений составил 64,1%.

Правонарушения, совершённые неработающими лицами значительно превышают количество преступлений, совершённых работающими гражданами. Особенно велик удельный вес неработающих граждан среди родителей, уклоняющихся от содержания своих детей. В 2005 году их было 89,6%.⁹⁷

е) Влияние безработицы на девиантное сознание. Несомненно, что отсутствие работы, дающей постоянный источник средств к существованию, может подтолкнуть безработного к совершению правонарушений корыстной направленности, компенсирующих в какой-то мере нежелание или неумение получать легальный доход. В этой связи представляют интерес данные социологического исследования по оценке реального уровня безработицы в г. Минске, в частности, ответы респондентов на вопрос о том, способны ли они совершить действия, приносящие доход, не наносящие вред их престижу, угрожающие их здоровью, жизни или свободе. Так, почти каждый шестой допускал, что в стесненных экономических обстоятельствах его выбор может склониться к мелкому воровству, угону машин, рэкету, проституции, распространению наркотиков и порнографии и иным противоправным действиям, связанным с извлечением незаконного дохода. Характерно, что среди ответивших таким образом большинство составили молодые люди в возрасте от

⁹⁵ Там же. С. 24-25.

⁹⁶ Лукашова О., Лукашов А. Труд праведный и неправедный... О взаимодействии безработицы и преступности // Беларуская думка. 1998 г. №8. С. 82.

⁹⁷ Учётные материалы Витебского областного Управления внутренних дел.

18 до 24 лет, в основном мужчины. Обращает на себя внимание довольно высокий образовательный уровень указанной группы респондентов: только 22,4 процента из них имеют неполное среднее образование, тогда как почти половина – высшее и среднее специальное образование.

Однако здесь возникает другая проблема. Уровень безработицы, фиксируемый органами занятости учитывает только регистрируемую безработицу, в то время, как правоохранительные органы учитывают правонарушения, совершённые лицами, которые на момент совершения преступления нигде не работали, независимо от того, стояли они на учёте в центрах занятости или нет. Но даже если принять во внимание, что нерегистрируемая и регистрируемая безработица в РБ в 2001-2005 годах существовала в пределах 10% (Соколова Г.Н. и Кобяк О.В.), то связь между безработицей и преступностью налицо.

ж) Особенности девиантного поведения в группе незарегистрированных безработных. Влияние безработицы на социальное здоровье общества и развитие девиантного поведения рассматривают в своих исследованиях Соколова Г.Н. и Кобяк О.В.⁹⁸ В число безработных они включают не только зарегистрированных, но и незарегистрированных безработных, то есть, лиц, обладающих формальными признаками безработного, но не состоящих на учёте в государственной службе занятости.

Соколова Г.Н. и Кобяк О.В. указывают на особенности девиантного поведения, проявляющегося в группе незарегистрированных безработных: «В своем большинстве – утверждают Соколова Г.Н. и Кобяк О.В. - они самозаняты в неформальной («теневой») экономике, а их трудовая деятельность нигде и никак официально не фиксируется».⁹⁹

Обратимся ещё раз к определению сущности теневой экономики, рассмотренной в предыдущей лекции. Традиционно, под теневой экономикой понимается функционирование (производство, распределение, перераспределение и др.) теневого капитала в ходе той или иной хозяйственной деятельности. Так, В.О. Исправников и В. В. Куликов считают, что теневая экономика – это всякая экономическая активность, не зарегистрированная официально уполномоченными органами. Это такой уклад экономических

Есть основания для вывода о том, что каждый четвертый из незарегистрированных безработных занимается «челночным» бизнесом, в то время как каждый второй довольствуется случайными заработками и каждый четвертый относит себя к категории «иждивенец».

Соколова Г.Н., Кобяк О.В.

⁹⁸ Соколова Г. А., Кобяк О.В. Нерегистрируемая безработица в Беларуси //Социс. – 2003. №4. С. 45

⁹⁹ Там же. С. 47.

отношений, который складывается в обществе вопреки законам и формальным правилам хозяйственной жизни.¹⁰⁰

В.В. Радаев относит к теневой экономике экономическую деятельность, не отраженную в статистических отчетах, не зафиксированную в контрактах. Экономическая деятельность подобного рода, может быть *легальной*, т.е. не фиксируемой в отчетности и контрактах без нарушения законодательных норм или прав других хозяйственных агентов (натуральное производство домашних хозяйств, внутрисемейный подряд и др.); *полуправовой*, т.е. в целом соответствующей законодательству, но периодически выходящей за его пределы (разные способы уклонения от налогов, работа без патента и лицензии, трудовой найм без оформления и др.); *неправовой*, т.е. нерегламентированной действующим законодательством и находящейся, таким образом, во внеправовых зонах (деятельность финансовых пирамид, «прихватизация» государственной собственности и др.); *нелегальной*, т.е. запрещенной законом и систематически нарушающей закон (наркобизнес, незаконное производство и торговля оружием, контрабанда, проституция, торговля людьми, рэкет и др.).¹⁰¹

Существо проблемы нерегистрируемой безработицы для государства заключается в том, что представители этой специфической группы носителей рабочей силы находятся вне «поля зрения» органов власти. Это означает, что конструктивные результаты их возможной хозяйственной активности не приносят пользы государственному бюджету в виде налоговых поступлений, и в то же время их возможные (в большей или меньшей мере осознанные) деструктивные действия непосредственно не контролируются соответствующими государственными службами. «Есть основания для вывода о том, - пишут Соколова Г.Н. и Кобяк О.В. - что каждый четвертый из незарегистрированных безработных занимается «челночным» бизнесом, в то время как каждый второй довольствуется случайными заработками и каждый четвертый относит себя к категории «иждивенец»».¹⁰²

з) **Классификация незарегистрированных безработных (Соколова Г.Н., Кобяк О.В.)** В рамках выявленной модели экономического поведения незарегистрированных безработных Соколова Г.Н. и Кобяк О.В. выделяют четыре основных «социологических портрета» типичных представителей четырёх групп незарегистрированных безработных («индивидуал», «теневик», «люмпен», «профессионал»).

– *«индивидуал»* – представитель сферы нерегистрируемой занятости, носитель активного, рыночного типа экономического поведения. Работает в области малого производства либо сфере услуг, обычно на дому.

¹⁰⁰ Исправников В.О., Куликов В.В. Теневая экономика в России: иной путь и третья сила. – М. Экономика. 1997.

¹⁰¹ Радаев В.В. Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в Российском бизнесе // Неформальная экономика России и мы.: Логос., 1999

¹⁰² Соколова Г. А., Кобяк О.В. Нерегистрируемая безработица в Беларуси //Социс.– 2003.№4. С. 54

- «теневик» – представитель полулегальной, нелегальной и криминальной сфер экономики. Носитель псевдорыночного, потребительского типа экономического поведения; нередко – профессионал своего «дела»; как правило, не занимается производством. Стратегия экономического поведения состоит в перераспределении благ в свою пользу любыми средствами (шантаж, мошенничество, рэкет и т.д.).
- «люмпен» – представитель «коренной» подгруппы незарегистрированных безработных – социальный иждивенец, носитель приспособленческого, потребительского типа экономического поведения.
- «профессионал» – специалист высокого или среднего уровня квалификации, уволенный с последнего места работы по сокращению или ушедший по собственной инициативе, к примеру, из-за низкой оплаты труда; носитель профессионального типа экономического поведения. Считает ниже своего достоинства обращаться за помощью в трудоустройстве на «биржу труда»; как правило, достаточно высоко оценивает свою конкурентоспособность, верит в себя и свои силы, и поэтому занимается поисками подходящего места самостоятельно.

Из выделенных типов незарегистрированных безработных два – «теневик» и «люмпен» – бесперспективны в плане изменения модели их экономического поведения, поскольку не мотивированы к легальной трудовой деятельности. Первый ориентирован на получение максимума выгод при минимуме затрат, второй – испытывает «неприязнь» к самому процессу труда.

«Теневики» и «люмпены» представляют особую опасность для здоровья общества как наиболее типичные носители девиантного поведения в условиях увеличения незанятого населения и нерегистрируемой безработицы.

Таким образом, безработица оказывает непосредственное влияние на преступность и, в свою очередь, попадает в зависимость от нее. Имеет место процесс взаимодетерминации безработицы и преступности, выступающих в отношениях между собой в одно и то же время и как причина, и как следствие.

Социальное самочувствие безработных

а) Безработица как социально-психологическая проблема. Безработица, представляя собой не только экономическую, но и социальную

проблему, оказывает наиболее прямое и сильное воздействие на каждого человека. Потеря работы для большинства людей означает снижение жизненного уровня и наносит серьезную психологическую травму. Безработица, в особенности вынужденная, – это нечто большее, чем экономическое бедствие, это также и социальная катастрофа. Депрессия приводит к бездеятельности, а бездеятельность – к потере квалификации, потере самоуважения, упадку моральных устоев, распаду семьи, самоубийствам, социальной напряженности.

Всё это проявляется в форме резкого снижения социального самочувствия безработных, ухудшения психического здоровья, развития пессимистического настроения.

б) Показатели и причины нарушения психического здоровья. Показателями психического здоровья личности являются: принятие ответственности за свою жизнь; самопонимание и принятие себя; умение жить в настоящем моменте; осмысленность индивидуального бытия; способность к пониманию и принятию других.

Психологическая практика и разнообразные теоретические исследования доказывают, что потеря работы – вследствие вынужденного увольнения приводит к ухудшению психического самочувствия, к различным негативным изменениям в поведении и эмоциональных реакциях людей. Установлено, что для потерявших работу, как правило, характерны:

- переживание состояния депрессии;
- снижение чувства удовлетворения жизнью;
- усиление чувства одиночества и социальной изоляции;
- потеря ощущения времени, отсутствие распорядка дня,;
- нарастание апатии, пассивности и покорности;
- преобладание настроений пессимизма и фатализма в отношении к жизни в целом;
- потеря стремления к упорядоченности к своей жизни;
- повышение возбудимости, агрессии.¹⁰³

в) Деформация стиля жизни в результате потери работы. Как уже указывалось выше, ситуация потери работы для большинства людей связана с переживанием кризисных состояний, обусловленных вынужденной деформацией стиля жизни человека, его ценностных ориентации и часто потерей важных жизненных опор.

Состояние безработного сходно болезни - у человека появляются характеристики личности, мешающие ему в устройстве на работу, в первую очередь - повышение тревожности. Большое количество ситуаций, связанных с потерей работы, воспринимаются такими людьми как угроза их престижу, личному благополучию. Страх оказаться несостоятельным приводит к снижению активности в поиске работы, восприятию ситуации трудоустройства изначально как неуспешной и ее избеганию.

Среди негативных последствий, к которым приводит безработица, специалисты отмечают ухудшение самочувствия, негативные эмоциональные состояния, такие, как депрессия, апатия, а также попытки суицида, алкоголизм. В силу этого психологическая помощь лицам, оказавшимся без работы, становится особенно важной.

Одним из основных направлений работы психологов, профконсультантов центров занятости и центров профориентации населения является оказание психологической поддержки безработным в целях повышения их конкурентоспособности на рынке труда и адаптации к существующим условиям, реализации профессиональной карьеры путем оптимизации психологического

¹⁰³ Муздыбаев К. Оптимизм и пессимизм личности (опыт социолого-психологического исследования) // СОЦИС, 2003, № 12, с. 38

состояния, полного разрешения или снижения актуальности психологических проблем, препятствующих их профессиональной и социальной самореализации.

д) Оптимизм и пессимизм как проявление социального самочувствия. Социальное самочувствие личности может быть интерпретировано как состояние оптимизма и пессимизма. Пессимисты акцентируют внимание на негативной стороне жизни, считают свои желаемые цели недостижимыми и отказываются заранее предпринимать ради их осуществления какие-либо усилия. Потеря работы часто порождает пессимистические настроения у безработных – чувство неуверенности в себе, в государственных институтах, и, в конечном счёте, в обновлении жизни. Проблема состоит в том, что именно неверие людей в позитивные перемены в стране, парализующие их волю и снижающие мотивацию достижения, может оказаться одной из значимых преград к достижению успеха личности в условиях безработицы.

е) Исследование социально-психологического самочувствия социологическими методами. С целью изучения социально-психологического самочувствия безработных проводятся социологические исследования с использованием анкетного опроса. Предполагается, что для безработных характерно пессимистическое восприятие жизни, а для работающих – оптимистическое. Основным методом, обычно применяемым в исследованиях, является метод сравнительного анализа. В процессе исследования могут сравниваться социально-психологическое самочувствие безработных и работающих (контрольная группа).

В ходе исследования решаются следующие задачи:

- определение субъективного благополучия и неблагополучия безработных (настроение, удовлетворённость жизнью). Исходя из теоретической трактовки, у безработных должен преобладать пессимизм (подавленное настроение, неудовлетворённость жизнью, ощущение несчастья и др.).
- отношение безработных ко времени и социальному окружению в котором они живут. Предполагается, что безработные будут оценивать время, в котором они живут и свою социальную среду в отрицательных терминах.
- исследование проявления пессимистических настроений у безработных, связанных с потерей самоуважения, веры в справедливый мир, надежды на улучшение жизни. Предполагается, что у безработных преобладают заниженные оценки.
- исследование эффективности принимаемых безработными стратегий выхода из экономических трудностей. Выдвигается гипотеза о преобладании у безработных неэффективных иррациональных, пассивных форм совладания с экономическими трудностями.

ж) Социальное самочувствие безработных. Проводимые социологические исследования показывают, что безработных отличает внутренний дискомфорт, выражающийся в подавленном настроении, в неудовлетворенности качеством своей жизни, в ощущении себя несчастливой, тогда как для работающего в большой степени характерна внутренняя гармония, бодрость, ощущение счастья, удовлетворенность разными сторонами жизни.

В отличие от работающих безработные не только ожидают худшего от жизни, но они и отзываются о мире негативно, безработные описывают настоящее время исключительно в «черном» свете. Оно им кажется неприятным, безнадежным, трудным, скучным, неудачным, бессмысленным и чужим. Временная перспектива у безработных крайне укорочена, что свидетельствует о низком их интересе к жизни, об отсутствии каких-либо целей, созидательных планов. Ориентированы они в основном на прошлое. Работающие же большей частью живут настоящим или устремлены в будущее, временная их перспектива относительно длительна, настоящее время для них приятно и безопасно, насыщено событиями и исполнено надеждой, легкое и интересное, успешное и значительное.

Безработные характеризуют негативно не только настоящее время, но и окружающих как людей неудачливых, пессимистичных, деструктивных, бедных, что свидетельствует о низкой их корпоративности. Работающие описывают свое социальное окружение в положительных терминах, как удачливых и состоятельных, нравственных и отзывчивых, патриотичных и оптимистичных. Именно такое позитивное отношение делает их взаимоотношения с окружающими более тесными и конструктивными.

В отличие от работающих безработные обладают весьма низким потенциалом для преодоления жизненных трудностей. В их суждениях преобладает неспособность изменить ситуацию, невозможность добиться поставленных целей, тогда как работающие считают себя удачливыми, способными найти решение в критических обстоятельствах и добиться желаемого. Стратегии совладания с экономической недостаточностью у последних рациональны и эффективны. Безработные же применяют большей частью иррациональные, непродуктивные, пассивные стратегии. В результате, как показали наши данные, безработные остаются плохо адаптированными к новым экономическим условиям по сравнению с работающими, удачно решающими свои жизненные проблемы. Между тем известно, что позитивный взгляд на жизнь свидетельствует о жизнеутверждающем, созидательном, располагающим к совместной деятельности диспозициях личности, тогда как негативный взгляд на жизнь характеризует низкий интерес к жизни, слабую волю и мотивацию, иррациональную, непродуктивную и мало привлекательную жизненную стратегию.

3) **Итоги и выводы.** Рассмотрев безработицу как социальное явление можно сделать следующие выводы. Безработица не только снижает социальный статус части населения, ухудшает его материальное положение, но и служит источником многих социально-негативных явлений в жизни общества. Безработица, способствуя маргинализации отдельных групп населения, увеличивает девиации, провоцирует различные виды преступности, пьянство, проституцию, наркоманию, а в отдельных случаях и люмпенизацию населения, и таим образом оказывает существенное влияние на психическое здоровье как самих безработных, так и всего общества в целом.

Литература

1. Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 64.
2. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: понятие, структура // Экономическая социология. Т.4, №4, 2003. С. 25 (www.ecsoc.msses.ru)
3. Бодрийяр Ж. Система вещей. М., 1995.
4. Брентано Л. Этика и народное хозяйство в истории. СПб., 1906 г.
5. Бродель Ф. Динамика капитализма. Смоленск., 1993.
6. Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.
7. Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984.
8. Веселов Ю.В. Петров А.В. Экономическая социология: Учебное пособие. – СПб.: Астерион, 2005.
9. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М., 1969.
10. Гершуни Дж. Бюджеты времени и неформальная экономическая деятельность // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.
11. Димаджио П.. Культура и хозяйство // Экономическая социология, Том 5, № 3. (<http://www.ecsoc.msses.ru>)
12. Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск. 1991 г., с.110-111
13. Кейнс Дж. М. «Общая теория занятости, процента и денег». М., 1978.
14. Лемешевский И.М., Макроэкономика, Мн. 2004 г. с.9
15. Мальчёнков Е.И. Социология. Витебск 2004
16. Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catalaxu, 1994.
17. Муздыбаев К. Оптимизм и пессимизм личности (опыт социолого-психологического исследования) // СОЦИС, 2003, № 12, с. 38
18. Патрушев В. Бюджеты времени различных социальных групп и территориальных общностей // Социология в России / Под ред. В.А.Ядова. М.: Изд-во Института социологии РАН, 1998.
19. Полани К. Два значения термина «экономический». О вере в экономический детерминизм / Шанин Т. (ред.). Неформальная экономика: Россия и мир. М.: Логос, 1999. С. 505–513.
20. Поланьи К. Великая трансформация. СПб.: Алетейя, 2002.
21. Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология, Том 3, № 2, С. 62–73 (<http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.html>);
22. Радаев В. В. Человек в домашнем хозяйстве // Социологические исследования. 1997. №4.
23. Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ-ВШЭ, 2003.
24. Радаев В.В. Что изучает экономическая социология // Российский экономический журнал. 1994. №9

25. Радаев В.В. Что такое экономическое действие? Экономическая социология электронный журнал. www.ecsoc.msses.ru. Том 3, № 5, ноябрь 2002. с.22.
26. Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1998.
27. Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. 1993. Т.1. Вып.1.
28. Рошер В. Начала народного хозяйства. М., 1860. С. 40-44
29. Самуэлсон П., Нордхаус В.Д., Экономика. – 2003 г., с. 29
30. Смелсер Н.Дж. Социология экономической жизни // Американская социология: Перспективы, проблемы методы. М.; Прогресс, 1972.
31. Соколова Г.Н. Экономическая социология. Минск, 1995.
32. Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда. М.: Наука, 1982.
33. Granovetter M. Economic Action and Social structure: The problem of Embeddedness // American Journal of Sociology, 1985, P. 481-510.
34. Gronau R. Home production: a forgotten industry // Review of Economics and Statistics. 1980. No.62.
35. Lindenberg S. An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular, Sociological Theory (Spring 1985).
36. 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
37. Mattern, Ph. Off the books. The Rise of the Underground Economy. L.: Pluto Press, 1985.No. 6.
38. Parsons T. Smelser N. Economic and society. N.Y. 1965
39. Polanyi, K. The Livelihood of Man. N.Y.: Academic Press, 1977.
40. Smith, S. Britain's Shadow Economy. Oxford: Oxford University Press, 1986. P. 6-13.
41. Thomas J. Informal Economic Activity. Michigan: The University of Michigan Press, 1992.
42. Tokman, V. (ed.) Beyond Regulation: The Informal Economy in Latin America. Boulder: Lynne Rienner Publishers, 1992.
43. Vanberg, V.J. Rules and Choice in Economics. L.:Routledge, 1994.
44. Weber M. Economy and Society. Vol. I. Berkeley: University of California Press, 1978.
45. Zelizer, V. Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States. New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1983
46. Экономика: Учебник / Под ред. А.С Булатова. М., 1994. С. 15.
47. Политическая экономия, 1990.

Учебное издание

МАЛЬЧЕНКОВ Евгений Игоревич

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

Конспект лекций

Редактор О.И. Чеснокова

Технический редактор Грушина Е.Н.

Корректор Лабусова И.П.

Компьютерный набор и верстка И. Е. Мальчёнков

Подписано в печать 25.04.07. Формат 60×84/16. Бумага офсетная №1

Гарнитура ТАЙМС.Усл.печ.л. 8,3 Уч./издат.листов 7,8. Тираж 213 экз.

Заказ № 234.

Учреждение образования «Витебский государственный технологический университет». 210035, Витебск, Московский проспект 72. Отпечатано на резографе Учреждения образования «Витебский государственный технологический университет». Лицензия ЛП № 02330/0133005 от 1 апреля 2004.