Министерство образования и науки Российской Федерации

Южно-Уральский государственный университет

Кафедра социологии и политологии

С5.я7

О-448

С.В. Одяков

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ**

Учебное пособие

Челябинск

Издательский центр ЮУрГУ

2018

ББК С5.я7

О-448

*Одобрено*

*учебно-методической комиссией*

*Института социально-гуманитарных наук*

*Рецензенты:*

*Н.Г. Апухтина, С.В. Борисов*

Одяков, С.В.

О-448 Экономическая социология: учебное пособие/С.В. Одяков. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2018. – 89 с.

В учебном пособии раскрываются основные темы курса «Экономическая социология», читаемого в шестом семестре студентам, обучающимся по направлению 39.03.01 «Социология». Учебное пособие направлено на формирование теоретического мышления студентов, освоение ими фундаментальных теорий и методологии экономической социологии, приобретение научной эрудиции в данной области знаний, овладение навыками социологического исследования социально-экономических явлений и процессов современного общества. Пособие соответствует рабочей программе дисциплины «Экономическая социология».

ББК С5.я7

© Издательский центр ЮУрГУ, 2018

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

**ВВЕДЕНИЕ…………………………………………………………………4**

**1. Направления социологического анализа экономической жизни общества**

1.1. Предметная область экономической социологии………………...6

1.2. Типологический подход в понимающей социологии М. Вебера

1.2.1. Социологический анализ экономического действия в

концепции М. Вебера…………………………………………………..11

1.2.2. Этос экономического поведения и фундаментальные

максимы «духа капитализма» в социологии М. Вебера……………..14

1.2.3. Основные детерминанты экономической культуры

капиталистического типа по М. Веберу………………………………17

1.3. Логико-экспериментальный анализ экономического действия В. Парето………………………………………………………………..21

1.4. Монетарный анализ экономического поведения Г. Зиммеля…..23

1.5. Модель экономического (хозяйственного) поведения в

концепции «социальной экономики» Н.Д. Кондратьева…………….28

1.6. Синтетический подход Й. Шумпетера…………………………...33

1.7. Миросистемный подход Ф. Броделя и историко-

фактологическая интерпретация экономического поведения………38

1.8. Институциональный анализ экономического поведения

Т. Парсонса……………………………………………………………..42

Вопросы для повторения………………………………………………….46

**2. Модели экономического поведения в системе рыночного**

**обмена**

2.1. Структура и функции экономического поведения……………...47

2.2. Коммерческое поведение (торговля)……………………………..56

2.3. Дистрибутивное (распределительное) поведение………………60

2.4. Трудовое поведение……………………………………………….72

Вопросы для повторения………………………………………………….86

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК………………………………...87**

**ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ ПО КУРСУ……………………………………..89**

**ВВЕДЕНИЕ**

Целью дисциплины «Экономическая социология» является формирование теоретического мышления студентов, освоение ими фундаментальных теорий и методологии экономической социологии, приобретение научной эрудиции в данной области знаний, овладение навыками социологического исследования социально-экономических явлений и процессов современного общества.

Задачи курса «Экономическая социология»:

* + - развитие представлений об основных тенденциях развития экономической социологии;
    - формирование способности к анализу социальных механизмов и институтов регуляции экономического поведения;
    - развитие способности к объективной, многомерной оценке социальных проблем в экономической сфере;
    - формирование умения оперировать понятиями науки, использовать разработанные специалистами в данной области теоретические модели для объяснения социально-экономических явлений;
    - развитие способности овладевать методами решения прикладных задач в рамках проблематики науки.

Учебное пособие разработано в соответствии с утвержденной программой и требованиями образовательного стандарта. Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций в соответствии с ФГОС–3 ВПО:

* + - способностью использовать базовые теоретические знания, практические навыки и умения для участия в научных и научно-прикладных исследованиях, аналитической и консалтинговой деятельности (ПК–7);
    - способностью разрабатывать основанные на результатах проведенных исследований предложения и рекомендации по решению социальных проблем, по согласованию интересов социальных групп и общностей (ПК–12);
    - способностью к практическому использованию основ социальных наук для разработки предложений по повышению эффективности труда (ПК–16).

Актуальность разработки учебного пособия определяется тем, что в последние годы в отечественной экономической социологии накоплен обширный материал, как в сфере теории, так и в сфере прикладных исследований. В связи с этим возникла необходимость систематизировать знания по данной дисциплине и представить их в виде учебного пособия, где были бы представлены не только направления социологического анализа экономической жизни общества (от М. Вебера до Т. Парсонса), но и основные модели экономического поведения.

Учебное пособие состоит из двух разделов. В первом разделе «Направления социологического анализа экономической жизни общества» раскрывается предмет экономической социологии, ее понятийно-категориальный аппарат, классические направления анализа экономического поведения, представленные в трудах М. Вебера, В. Парето, Н. Кондратьева, Т. Парсонса и др. Второй раздел «Модели экономического поведения в системе рыночного обмена» дает научное представление о структуре и функциях экономического поведения, а также основных его моделях: коммерческом, дистрибутивном (распределительном), производственном и трудовом поведении.

Данное учебное пособие может быть использовано при подготовке к семинарским занятиям, контрольным работам и экзамену по курсу «Экономическая социология».

# НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА

## Предметная область экономической социологии

Социология (впрочем, как и другие науки) – это дискуссионная система знаний. Внутри нее перманентно возникают точки согласия (хрестоматийного знания) и точки разногласия (личностного знания). В первом случае мы имеем в виду признанные научным сообществом классические концептуальные схемы, которые являются предметом изучения, обучения и неким эталоном и результатом научных достижений. Во втором – уникальные параметры «живого» процесса познания, носителями которого являются конкретные специалисты, работающие в определенном научном сообществе и разделяющие определенные научные традиции, исходя из своего исследовательского интереса. Естественно, что масштабы достижений ученых могут быть самыми разными. Однако бесспорным является тот факт, что, решая свои частные исследовательские задачи, они ощущают ограниченность своих возможностей как в смысле освоения тех научных результатов, которые достигнуты в рамках социологии к настоящему времени, так и в смысле «окончательного» решения тех научных задач, которые перед ними стоят.

Точки согласия в социологии, с одной стороны, не являются стабильными во времени и пространстве и могут пересматриваться в связи с социальными изменениями и сменой научных парадигм. Но самым главным является то, что эти точки согласия не являются ключевыми для социального познания. Основным вопросом социологии является вопрос о сущности социальной реальности, ответы на который даются самые разнообразные. Они порождают различные способы изучения и толкования той предметной области, которая открывается через категориальную и инструментальную сеть данной науки специалистам, пытающимся понять и расшифровать то, что они считают социальной реальностью. При этом границы специализации ряда отраслей социологического знания, в том числе и экономической социологии, ввиду их «расплывчатости» также являются предметом постоянных дискуссий.

В целом же можно сказать, что и социальная реальность, которая является предметом социологического анализа, и сама социология находятся в постоянной динамике, и это вносит бесконечные коррективы в определение предмета социологии и в субординацию предметов тех дисциплин, которые формируются внутри нее.

В связи с этим социологическое знание (социологическая теория) и методы его получения и обоснования не являются чем-то однородным и хрестоматийно устоявшимся. Во-первых, с точки зрения базовых концептов (категорий) научного вывода, что предполагает сосуществование различных парадигм социологического анализа. Во-вторых, в плане гносеологических и инструментально-методических средств получения и обоснования научного знания. В-третьих, функционально и структурно. Социология существует как комплекс научных парадигм, научных традиций, конкурирующих друг с другом и дифференцирующихся на ряд научных школ и направлений. В этих рамках действует множество специалистов, развивающих или использующих достижения прошлых поколений, наполняя категориально-понятийный каркас социологического знания новым содержанием. Таким образом, все существующие в социологии парадигмы и научные направления вносят свой особый вклад в специфический категориальный (понятийный), логический и инструментально-методический аппарат, с помощью которого описываются, объясняются и понимаются различные компоненты, процессы и явления социальной реальности, относящиеся к ее предметной области.

Категории и понятия социологии, т. е. «язык» данной науки, развиваются и дифференцируются в соответствии с эволюцией процесса социологического знания. Этот процесс развивается по двум направлениям. Первое направление – научная специализация «языка» социологии как таковой, т. е. развитие собственно социологического «языка», отличного от языков наук, которые способствовали ее появлению, а также от «языков» родственных и смежных дисциплин. Второе направление – внутренняя специализация «языка» социологии, предполагающая углубление дифференциации самой социологии и появление внутри нее специальных и отраслевых дисциплин.

Можно выделить несколько основных слоев (классов) содержательных категорий. Они позволяют, во-первых, дифференцировать структуру социального и, во-вторых, «конструировать» ее как некоторую, развивающуюся во времени и пространстве, целостную систему социальной взаимной детерминации, где каждая категория «высвечивает» свой аспект социального бытия.

Предлагаем перечень некоторых категорий, составляющих основу понятийного «языка» социологии. *Первый категориальный слой* – «субъектные» категории и сопутствующие им теории, которые дают представление о специфических особенностях, функциях и развитии различных субъектов социальной жизни. К ним можно отнести такие категории, как: «социальный индивид» (личность), «социальная ячейка» (семья), «социальная группа», «социальная организация», «социальная популяция» (демографическая, конфессиональная, профессиональная и др.), «социальная общность» (этническая, региональная и др.), «социетальная общность», различные диффузные образования (толпы, очереди, транзитные группы и т. д.).

*Второй категориальный слой* – категории и сопутствующие им теории, которые отражают структурно-функциональные связи, механизмы взаимодействия и взаимной детерминации различных элементов социальных систем. К ним относятся категории: «социальная коммуникация», «социальное отношение», «социальное взаимодействие», «социальный обмен», «социальная стратификация», «социальная сеть» и т. д.

*Третий категориальный слой* – акционные категории и «расширяющие» их теории. В рамках этих категорий интерпретируются и объясняются типы, виды, специализация и направленность различных форм социальной активности. Среди акционных категорий прежде всего необходимо выделить такую фундаментальную категорию, как «социальное поведение» (действие). В свою очередь эта категория «разветвляется» на множество своих модификаций – индивидуальное, групповое, коллективное, массовое, организационное, экономическое, трудовое, этническое, демографическое, политическое поведение и т. п.

*Четвертый категориальный слой* – интегративные категории и теории, которые отражают и объясняют действие механизмов институциональной и культурной детерминации и интеграции социальных систем. К их числу можно отнести категории «социальная ценность», «социальная норма», «культура», «социальный институт» и их различные модификации.

*Пятый категориальный слой* – процессуальные категории и сопутствующие им теории. Они отображают динамику (изменения, эволюцию) различных элементов социальной жизни во времени и пространстве. К этим категориям относятся: «социальное изменение», «социальная мобильность», «социальная диффузия», «социальный цикл», «социальный конфликт», «социальная адаптация», «социализация», «социальная динамика», «социальное равновесие» и др.

*Шестой категориальный слой* – этологические и витально-биологические категории и теории, отражающие и объясняющие природно-биологические основы социальной жизни и человеческого поведения. К ним можно отнести такие категории, как «массовое поведение», «альтруизм», «социальная паника», «агрессия», «сексуальное поведение» и т. п.

Следует отметить, что некоторые из этих категорий в процессе эволюции социологии как науки занимают особое место, являясь или основой интеграции всей категориальной системы социологического знания, или базой для построения частных, специфических и отраслевых теорий. В первом случае речь идет о «*парадигмальности*» социологического знания, во втором – о глубокой специализации внутри социологической науки. Это обстоятельство существенным образом усложняет однозначное определение предмета как общей социологии, так и ее отраслевых дисциплин, например экономической социологии.

Известно, что при «хрестоматийном» определении предметной области «общей» (теоретической) социологии как относительно самостоятельной области научного знания возникают определенные трудности, которые не позволяют сформулировать ее однозначно и непротиворечиво. Это прежде всего объясняется «*парадигмальностью*» социологического знания, которое существует как система конкурирующих научных школ и научных традиций. Однако при определении предметной области так называемых отраслевых наук или теорий (социологии труда, экономической социологии, социологии семьи и т. п.) эти трудности можно нивелировать путем конструирования «более *инструментальных*» определений.

*Первый вариант* такого инструментального определения при квалификации предметной области экономической социологии предложил Н. Смелзер, который сформулировал это определение следующим образом. Социология экономики (экономическая социология) последовательно проводит линию на применение социологической теории и социологических исследований к комплексу деятельности, связанной с производством, распределением, обменом и потреблением экономических товаров и услуг. Иначе говоря, предметом экономической социологии является изучение этих областей социальной реальности с помощью категориального аппарата (языка) социологии и методов социологического анализа.

Данное определение фокусирует внимание на *предмете* экономической социологии. В его качестве выступают конкретная категориально-понятийная система и соответствующая ей система методов познания, с помощью которых «конструируется», интерпретируется и изучается такая область социальной реальности, как экономика. В этом контексте *предмет* экономической социологии качественно отличается от *предметов*, т. е. способов категориально-понятийной интерпретации этой же области социальной реальности, осуществляемых в рамках других общественных дисциплин, например экономической теории.

Таким образом, если исходить из данного выше далеко не полного перечня категорий, которыми оперирует общая (теоретическая) социология, можно предположить, что предметная область экономической социологии может быть определена двояким образом. Или более широко – как «системное (категориальное) отражение» определенной области социальной реальности (в нашем случае – экономической жизни общества) с помощью категорий и методов познания, характерных для социологического анализа. Или более узко – как использование специальных методов социологического анализа различных секторов экономики, доминирующих в рамках тех или иных научных парадигм и научных школ. В последнем случае речь идет о наиболее известных концепциях, признанных научным сообществом и получивших статус «классических», а также о тех современных концепциях, которые находятся на переднем крае научного познания в настоящее время.

Повторим, что некоторые из выделенных категорий могут занимать фундаментальное положение в системе той или иной парадигмы социологического знания (например, социальное поведение) и служить концептуальным стержнем ее построения. В каждом конкретном случае основная категория «высвечивает» социальную реальность через свой специфический аппарат категориального анализа, внутри которого существует своя логика построения и конструирования изучаемой реальности. Другие же категории в этой парадигме будут играть лишь подчиненную, вспомогательную роль.

Последнее положение является основанием для конструирования *второго варианта* инструментального определения *предметной области* такой отраслевой социологической науки, как экономическая социология. Оно базируется на признании бесспорности того факта, что поведенческая парадигма социологического и, добавим, экономического анализа, применяемая М. Вебером, В. Парето, Н. Кондратьевым, Л. Мизесом и др., не потеряла своей актуальности и продуктивно развивается в работах ряда зарубежных и отечественных социологов.

Таким образом, в рамках этой парадигмы социологического анализа предметом экономической социологии является фундаментальный элемент хозяйственной жизни – *экономическое поведение, реализуемое в разнообразных индивидуальных, групповых, организационных и массовых формах, детерминируемое и интегрируемое в социальных системах различными специальными институтами, механизмами и ценностями*.

Разумеется, что та реальность, которая «скрывается» за этой категорией, или тот способ существования социальной реальности, который открывается специалистам, интерпретирующим и использующим эту категорию, развертывается в определенном социально-историческом контексте. Различные субъекты социального поведения, мотивы и результаты их действий есть производное тех субстанциальных условий, которые выявляются через систему множества других категорий. Последние, в свою очередь, отражают институциональный, традиционный, социокультурный, коммуникативный, сетевой и нормативно-функциональный «контекст» и «подтекст» социальных действий.

Уточним, что предмет социологии, который сформулирован выше, не сводится к такой базовой категории, как экономическое поведение. Она является лишь некоторой точкой отсчета, некоторой принятой в научном сообществе гипотезой, удобной системой координат, к которой «призываются» все прочие категории и концептуальные схемы. Методы социологической интерпретации категории «экономическое поведение» являются традиционными и признанными в научном сообществе, что позволяет, с одной стороны, развивать эту традицию и акцентировать внимание на ее еще не реализованных возможностях. С другой стороны – дистанцироваться от «неясных» вопросов по поводу научного статуса экономической социологии, прежде всего связанных с обоснованием ее предметной области, что в настоящее время является спорной и дискуссионной проблемой.

Автор учебного пособия не абсолютизирует ранее высказанную точку зрения о предметной области экономической социологии, т. к. исходит из предпосылки множественности представлений о статусе и функциях данной научной дисциплины. Это объясняется не только сосуществованием в ней различных научных парадигм, подходов и традиций, в рамках которых излагаются часто противоположные концептуальные схемы и точки зрения, но и тем фактом, что она находится на этапе становления. Подтверждением этому является хотя бы тот факт, что социологическая наука, изучающая социальные процессы в экономике, еще не имеет устоявшегося названия и у различных авторов именуется как «экономическая социология», «социология экономики», «социология экономической жизни», «социология хозяйственной жизни» и т. п.

Однозначное определение предмета экономической социологии вообще малопродуктивно, т. к. сужает, ограничивает или искажает ее предметную область определенным набором теоретических предпосылок и концептуальных схем. В результате могут заслоняться и исчезать из поля зрения важнейшие ракурсы различных проблем. Кроме того, попытки жестко отграничить экономическую социологию от других наук служат поводом для конкуренции с ней этих наук, отстаивающих свой специфический предмет. Конечно, такое отграничение в практическом плане неосуществимо. Пример тому – существование в русле экономической теории различных направлений, охватывающих в том числе и социологическую проблематику: институциональный и трансакционный анализ, теории контрактного институционализма, прав собственности, предпринимательства и другие.

## 1.2. Типологический подход в «понимающей» социологии М. Вебера

## 1.2.1. Социологический анализ экономического действия в концепции М. Вебера

М. Вебер анализирует экономическое поведение как априорно-типологический конструкт рационального выбора, репрезентативный всем моделям социальных действий, реализуемых в хозяйственной сфере. Сам способ выделения сущностных сторон поведения такого рода базируется прежде всего на феноменологическом анализе и дополняется обширнейшей аргументацией, которая обосновывает возможность и вероятность появления цивилизованной формы рационального выбора, воплощенной в так называемом «духе капитализма».

С точки зрения М. Вебера, *экономическое действие – это цивилизованный (мирный) способ контроля над ресурсами со стороны субъекта, который, осуществляя его, субъективно и сознательно ориентируется на соображения выгоды.*

Таким образом, *ориентация субъекта на получение выгоды* (целеполагание) является основным элементом экономического действия. При этом важным аспектом последнего является фактор значения (ценности) процессов и объектов, которые выступают не только в качестве целей, но также в качестве средств, препятствий и продуктов действий людей.

Сам факт значения (в данном случае не важно какого) совершаемого экономического действия предполагает другой его элемент – *планирование* (в узком смысле калькуляцию). Причем планирование имеет гибкую структуру самонастраивающегося автокефального (автономного) действия, не ограниченного жесткими рамками целей и интересов других субъектов, действующих аналогичным образом. Автокефальность экономического действия предполагает наличие свободы выбора, которая является критериальным признаком рационального экономического поведения. Разумеется, что эта автокефальность не абсолютна и ограничивается рамками определенных ценностей (этика протестантизма).

Еще один важнейший аспект (элемент) экономического действия – это *конкретная форма его реализации* – техника(технология). По Веберу, не всякий тип действия, являющийся рациональным с точки зрения выбора средств, может быть назван рациональным экономическим действием, поскольку техника любого действия характеризует лишь используемые средства, но не значение и не цель, на которую оно ориентировано.

Технологическое действие (технологическую рациональность), даже если оно осуществляется в определенном, в том числе экономическом контексте можно рассматривать в чистом виде независимо от чьих-либо целей и желаний. Вместе с тем М. Вебер выделяет два полярных значения техники как таковой: рациональная техника, которая является производной высшей формы рациональности – научного знания и не зависит от экономических интересов и целей преследующих свою выгоду субъектов; и алгоритм (техника) рационального экономического действия, который неотделим от совершающих его субъектов.

Разделение целеполагания, планирования и выбора средств действия, а также упорядочение этих и других возможных элементов действия в реальном, живом, а не абстрактном экономическом поведении не совсем правомерно. Любой поведенческий акт является структурной целостностью, поэтому только в очень большом приближении можно сказать, что выбор цели, являясь одной из фаз экономического действия, в конечном счете сменяется технологией ее достижения. Добавим, что желание получить выгоду (интерес), инструментально-рациональная ориентация (планирование) и техника (алгоритм) достижения результата (технология) не могут быть реализованы без компетенции, которая связывает в единое целое все элементы, как индивидуального акта экономического действия, так и групповых (массовых) его актов, интегрированных в определенной организационной форме (предприятии).

Рассматривая трактовку идеального типа экономического действия М. Вебера как своеобразного теоретического эталона, с которым можно сравнивать реальные экономические действия различного рода, следует обратить внимание на саму сущность рациональности, а также на проблему легитимности экономического поведения.

М. Вебер различал *«формальную» рациональность* (рациональность как таковую), построенную на калькуляции, полностью исчерпывающей социальное действие, и *«материальную (содержательную)» рациональность*. Последняя не может быть до конца (или вообще) рассчитана, т. к. она основана на «ценностных постулатах». Он считал, что рациональность второго типа характерна для традиционализма, и по мере развития общества формальная рациональность будет все более и более преобладать над содержательной. В связи с этим, на наш взгляд, становится трудноразрешимой проблема этичности и связанная с ней проблема легитимности экономического поведения.

Согласно веберовскому определению, основополагающим компонентом экономического действия является легальная и легитимная установка субъекта действовать рационально с целью достижения выгоды. Отсюда следует, что такая «рациональность» охватывает не все модели максимизирующего поведения. В частности, экономически ориентированные действия, связанные с насилием или только с экономическими соображениями, лишенными сознательного максимизационного содержания, не могут относиться к категории экономических действий. Однако такая трактовка рациональности представляется дискуссионной.

Современная практика цивилизованных экономических действий демонстрирует множество примеров отклонения от веберовского образца, где принуждение (и даже насилие) в той или иной форме является дополнительным средством получения выгоды. И существование этих явлений является скорее правилом, чем исключением. Ведь сам принцип рациональной максимизации выгоды содержит в себе элементы явно эгоистического действия, не всегда и не обязательно ориентированного на того, кто лишается своих преимуществ, имея дело с субъектом, получающим прибыль. Можно привести огромное число примеров, когда экономические субъекты ориентируются только на свой экономический интерес, игнорируя этические и институциональные запреты. Причем это касается не только отдельных индивидов, групп, организаций, фирм, корпораций, но и отдельных государств и даже государственных союзов.

Таким образом, режим максимизации выгоды экономических субъектов не исключает нарушения правил игры и легитимных форм обмена преимуществами, если для этого имеются (появляются) необходимые условия. Вероятно, многочисленные проявления максимизационного эгоизма и являются причиной того, что работа по классификации различных форм капитализма и типологии экономических действий по степени рациональности не может найти в настоящее время своего окончательного и непротиворечивого завершения.

Можно предположить, что веберовский идеальный тип экономического поведения характерен только для наиболее развитой фазы индустриального рыночного капитализма. Тогда мы имеем дело не только с теоретическим идеалом (идеализацией), но и с идеалом нормативно-этическим, а также с некоторой исторической тенденцией, стремящейся к этому идеалу. Это во-первых. Во-вторых, что особенно интересно, в сконструированном М. Вебером идеальном типе экономического действия прослеживается некий чистый, стерильный образ реального экономического действия, которое «пытаются получить» институционально-государственные структуры в различных странах развитого рынка, ограничивая максимизационный эгоизм реально действующих субъектов.

Таким образом, процесс рационализации экономической жизни общества можно понимать как постоянный поиск наилучших институциональных механизмов регуляции экономических действий, который приближает или, точнее, создает все больше прецедентов реального воспроизводства моделей экономического поведения, близких к веберовскому идеальному типу.

## 1.2.2. Этос экономического поведения и фундаментальные максимы «духа капитализма» в социологии М. Вебера

Социологический анализ экономического поведения Вебер осуществлял не автономно, а в рамках своей концепции экономической культуры. Он считал, что любой вид социального поведения есть производное определенного социального *порядка.* А значимость всякого социального *порядка* (его легитимность), по Веберу, – это вероятность фактической ориентации социальных действий на их представление о правомерности и законности предъявляемых им требований. Легитимность оказывается не столько свойством социального порядка, его формального соответствия законам, но системой представлений о нем, отправляясь от которых люди ведут себя по отношению к нему определенным образом, тем самым и сообщая силу соответствующим законам.

Феномен легитимности в структуре социальных взаимодействий множества людей, по мнению М. Вебера, проявляется различным образом. Однако его социальной материей является такой тип социальных отношений, который базируется на функционировании *определенных типов осмысленно ориентированного социального действия.* Речь идет о том, что к социальным отношениям принадлежит такая система совместных действий людей, внутри которой имеет место феномен соотнесения смыслов их совместных действий и ориентация на этот смысл.

Содержание этого отношения может быть самым различным: борьба, вражда, любовь, дружба, уважение, рыночный обмен, «выполнение» соглашения, «уклонение» или отказ от него, соперничество экономического или какого-либо иного характера, национальная или классовая общность, «государство», «церковь», «сообщество», «брак» и т. д.

Данные социальные отношения могут быть «односторонними» и «двухсторонними», т. е. базироваться на противоположности (противоречии) толкования смыслов взаимодействующих сторон или на согласии. Однако их социальная сущность не изменяется, поскольку, в каких бы социальных и институциональных формах эти социальные отношения людей ни осуществлялись, их поведение является соотнесенным, т. к. действующие индивиды *предполагают,* что определенная установка по отношению к ним как действующим лицам присуща и их партнерам.

Это *ожидание* и является ориентирующим фактором последующих действий и взаимодействий обеих. Таким образом, выделение типов социального поведения и социального отношения, по Веберу, основывается на определении их *единообразия* с типически идентично предполагаемыми смыслами для взаимодействующих сторон.

Данные типы *единообразия* и способы их проявления дифференцируются Вебером на базе следующих критериев.

* На основе привычки действовать и взаимодействовать определенным образом, т. е. нравов.
* На основе укоренившихся в течение длительного времени нравов, т. е. обычая.
* На основе условности, которая большей частью связана с сословными престижными интересами и базируется на внешнем принуждении.
* На праве, где определенный тип единообразия социальных отношений внешне гарантирован возможностью (морального или физического) принуждения, осуществляемого определенной группой людей.
* И наконец, – на основе стабильной констелляции *интересов,* прежде всего в сфере экономики. Эта стабильность обладает определенной силой самодостаточности именно потому, что *индивид, не ориентирующийся в своем поведении на интересы других, не считающийся с ними, вызывает их противодействие или приходит к не желаемому и не предполагаемому им результату, вследствие чего может быть нанесен урон его собственным интересам.*

Весьма примечательна в этом смысле интерпретация Вебером системы нравственных правил Б. Франклина, отражающих фундаментальные максимы «духа капитализма» (экономической культуры), репрезентативного западноевропейской и американской традиций рыночного порядка. Эта система капиталистической этики экономического действия и взаимодействия представлена двояко. С одной стороны, в рамках ее «технической», целерациональной части постоянно воспроизводится «бесконечная технология» максимзации выгоды. С другой стороны – сама по себе технология максимизации выгоды предполагает соответствующие социально-этические предпосылки, без которых технологический процесс приращения денежной выгоды не имеет смысла и прекращается.

Вот основной смысл интерпретации максим Франклина М. Вебером.

1. Операции с деньгами, ориентированные на максимизацию выгоды, требуют постоянного воспроизводства во времени и их нельзя (нерационально) прерывать (время–деньги), поскольку начинается обратный процесс, связанный с их лишением. Деньги, берущиеся взаймы (деньги-кредит), способствуют их (денег) умножению, при условии хорошего и обширного кредита и умелого пользования им. Деньги порождают деньги, при условии, что они *умело* пущены в оборот.
2. Совершение этих операций в процессе экономического взаимодействия множества субъектов и реализация их в длительной перспективе возможна только при следующих условиях. Во-первых, эгоистическая мотивация максимизации выгоды конечна и в итоге убыточна, поскольку лимитирует и ограничивает *доверие* тех, интересы которых она игнорирует. Во- вторых, степень *доверия* кредиторов повышается при условии, что обязательства заемщика подтверждаются его *репутацией.* В-третьих, *честность,* построенная на уважении прав собственности своих партнеров и точном расчете доходов и расходов, является непременным условием *законного* и *нравственного* приобретения и накопления денег.

Обобщая положения Б. Франклина, Вебер дает определение этоса профессионального долга, характерного для «социальной этики» капиталистической культуры. Это система представлений об обязательствах, которые каждый человек должен ощущать и ощущает по отношению к своей «профессиональной» деятельности, в чем бы она ни заключалась и независимо от того, воспринимается ли она индивидом как использование его рабочей силы или его имущества (в качестве капитала).

## 1.2.3. Основные детерминанты экономической культуры капиталистического типа по М. Веберу

Следует отметить, что этос социального поведения, рождающий основные технологические и ценностные компоненты экономической культуры капиталистического типа, невозможно понять без интерпретации Вебером той развитой системы товарно-рыночного обмена и взаимодействия, без которой эти максимы «повисают в воздухе». По существу, экономическое (рациональное) действие, ориентированное на калькуляцию и получение выгоды, возможно не как атомарный акт, но только *в системе разделения труда, экономического обмена, социального сотрудничества* между различными социальными категориями, прежде всего между трудом и капиталом.

Рациональному типу капиталистического хозяйства, с точки зрения М. Вебера, адекватна такая форма государственного устройства, которая базируется на легальном типе господства. Она формируется на основе рациональной организации государственных институтов (бюрократии), в наибольшей степени соответствующей формально-рациональной структуре экономики, сложившейся в Западной Европе и США к концу XIX в.

«Верхним этажам» государственно-политической организации общества, дополняемым парламентом, выполняющим критически-контрольную функцию, и политическим лидерам, избранным плебисцитарным путем, соответствует этос социального поведения «нижних этажей». Здесь реализуются массовые модели социального поведения, ориентированные на рациональный, в том числе экономический, интерес. Таким образом, рациональная государственно-бюрократическая и политическая «машина», выполняющая «безличную» функцию управления обществом, отражает массовые потребности и установки социальных субъектов (индивидов, групп, организаций, ассоциаций и т.д.), сформировавшихся в рамках рыночных форм социального взаимодействия и сотрудничества.

Эти потребности, рациональные установки и социальные предпочтения, соответствуя преимущественно рациональному способу их реализации, предполагают, согласно М. Веберу, соответствующий им этос социального поведения и взаимодействия, который базируется на либеральных ценностях рыночного порядка – *свободе индивидуального выбора* и *социальной этике ответственности и профессионально го долга.*

Логика социальной детерминации, обеспечивающая исторически появление рационального механизма легального типа господства (правового государства) и соответствующих ему форм социальной организации общества, выводится Вебером из следующих предпосылок.

*Первая предпосылка. Легализация и легитимация системы прав частной собственности.* На основе этой предпосылки становится возможной реализация экономически ориентированных социальных действий, изначально и сознательно направляемых только экономическими соображениями. К этому типу экономически ориентированного действия неприменимы случаи экспроприации, а также прямого насилия, осуществляемого партнером на основе произвола.

Данное определение экономически ориентированного социального действия «автоматически» предполагает функционирование такого институционального и социального механизма, который обеспечивает защиту (со стороны права) и уважение (со стороны морали) свободной воли экономических агентов, вступающих в различные виды взаимодействия. Эта *парадигма сотрудничества,* свободного выбора, а не насилия и принуждения отражает сущность поведения социальных субъектов, реализующих модель экономически ориентированных социальных действий и взаимодействий.

*Вторая предпосылка. Свободный рыночный обмен.* Данная предпосылка предполагает, во всяком случае в качестве идеала, функционирование такой системы комплементарного обмена, в рамках которой должны отсутствовать (постепенно сокращаться) различные тормозящие, дискриминирующие факторы, что обеспечивает условия для эквивалентного (справедливого) перераспределения благ и выгод между партнерами обмена. Вебер так формулирует особенности свободного рыночного обмена и вытекающего из него рационального социального сотрудничества (партнерства). Формы экономического обмена, по Веберу, могут быть традиционными, конвенциональными и рациональными. Лишь последние формы рационального обмена соответствуют стандартам экономически ориентированного социального взаимодействия, в рамках которых достигается равновесный (компромиссный) тип социального сотрудничества.

Таким образом, категория «рыночная ситуация» в наибольшей степени характеризует параметры свободного (конкурентного), а не регулируемого рынка. В его рамках в наибольшей степени, по мнению Вебера, возможны различные виды экономически ориентированного социального действия и взаимодействия. Категория «рыночная ситуация» применима ко всем случаям, где созданы все возможности для обмена товаров на деньги по правилам, заранее известным участникам сделки, которые при этом ориентированы на конкурентную борьбу за цены.

*Третья предпосылка. Рациональная организация производства и обмена.* Она рассматривается Вебером двояко, в рамках капиталистического предприятия и в рамках рыночного обмена, но базируется на одном фундаменте – количественной оценке и калькуляции социальных действий и взаимодействий. В первом случае речь идет о рациональной организации производства и труда внутри предприятия. Во втором случае – о рациональной форме экономического обмена экономических субъектов, который осуществляется с помощью денежной и ценовой оценки, калькуляции выгод и издержек между ними. Коротко говоря, рациональная форма организации капиталистического общества и доминирующий этос социального поведения в его рамках, по Веберу, определяется, в том числе, действием института денег, который позволяет калькулировать, оценивать и переоценивать эффективность, целесообразность социальных взаимодействий социальных субъектов, вступающих в рыночный обмен.

*Четвертая предпосылка. Свободный труд,* т. е. наличие таких людей, которые не только имеют право продавать на рынке свою рабочую силу, но экономически вынуждены к этому. Речь идет, во-первых, о появлении массы наемных работников, которые являются свободными от всяких сословных рамок и ограничений; во-вторых, о том, что единственным средством их благосостояния является продажа своих профессиональных способностей на рынке, что делает их экономически зависимыми от превратностей рыночной конъюнктуры и произвола работодателей.

Формы социальной дискриминации, свойственные ранним этапам капиталистического общества, М. Вебер считал не соответствующими «духу капитализма». Сущность «духа капитализма» состоит именно в том, чтобы экономические законы и соответствующая им этика профессионального поведения мотивировали и стимулировали производительно работать не один, а два фактора: труд и капитал, т. е. рабочих и предпринимателей.

Таким образом, по Веберу, для капитализма недисциплинированные представители «свободной воли», выступающие в сфере практической деятельности, столь же неприемлемы в качестве рабочих, как и откровенно беззастенчивые в своем поведении предприматели. В рамках хозяйственной деятельности, ориентированной, во-первых, на рациональное использование капитала посредством внедрения его в производство, и, во-вторых, на рациональную капиталистическую организацию труда, происходит симбиоз двух, противоположных по «социальному знаку», векторов экономической активности – представителей капитала и представителей наемного труда. Они совместно (взаимно дополняя друг друга) реализуют рациональное стремление к законной прибыли (вознаграждению) в рамках своей профессии, своей экономической функции, подчиняя свое поведение принципам «экономического рационализма».

Из характеристики «духа капитализма» Вебера вытекает следующее. Органичное функционирование «экономической рациональности» возможно только в том случае, если и представители капитала (т. е. предприниматели), и представители труда (т. е. наемные рабочие) «социально кооперированы», как в рамках капиталистического предприятия, так и в рамках рыночного обмена.

Если же эта система социального сотрудничества отсутствует, то рациональная организация труда не представляется возможной, потому что:

* и первые, и вторые, как было показано ранее, стремятся «отделить» свой экономический интерес от экономического интереса другой стороны;
* в этом случае и научная организация труда, и рациональная калькуляция и распределение прибыли в капиталистических предприятиях, которая объективно возможна только при сотрудничестве сторон, остается недостижимым идеалом;
* антагонизм экономических интересов той и другой стороны разрушает всякую возможность «построения» между ними равновесных отношений в рамках системы «экономической рациональности».

Развивая свою теорию капиталистической этики, Вебер постулирует необходимость социального сотрудничества (*партнерства*) между основными субъектами современного ему индустриально-промышленного общества, поскольку только на этой основе может быть обеспечена последовательная реализация принципов рациональной организации как внутри предприятия, так и за его пределами.

Однако, с точки зрения Вебера, социальная *кооперация* двух основных субъектов рациональной организации труда есть исторический процесс, в ранней фазе которого имеет место антагонизм их экономических интересов, и только в более развитых фазах этот процесс предполагает возникновение различных форм *сотрудничества* между ними.

Эти формы социальной кооперации и сотрудничества между основными классами, которые делают возможным функционирование «рационального капитализма», обеспечиваются определенным типом господства, субъектом которого выступает правовое государство. Последнее регулирует поведение и отношения двух основных субъектов классовой структуры общества, соответствующих этапу «рационального капитализма». При этом Вебер связывал классовую позицию индивидов в этой системе легитимного порядка, в противоположность Марксистскому подходу, с их положением относительно рынка, который рассматривался как особая социальная форма борьбы интересов.

Резюмируя вышеизложенное, можно констатировать, что веберовская концепция, основанная на построении и выделении типологических и структурных характеристик капиталистического социального порядка и форм экономического поведения, реализуемого в его рамках, дает возможность развивать ее в различных направлениях.

## 1.3. Логико-экспериментальный анализ экономического действия В. Парето

В. Парето разработал оригинальную *концепцию* *социального (логического и нелогического) действия*, многие аспекты которой еще не нашли своего должного освещения в рамках современной социологической науки. В. Парето, постулируя рациональное начало в структуре экономического действия, не стремился приблизить его к идеальному типу – феноменологической конструкции, которую можно было бы сравнивать с реальностью, а подчеркивал относительность рациональности. С точки зрения Парето, всякое разумное, в том числе экономическое действие может называться рациональным (логическим), если субъект продумывает поставленную перед собой цель и свои действия, а побудительной причиной его поведения являются умозаключения, которым он повинуется.

Одним из критериев рациональности экономического поведения является логическая увязка поступков с их целью, и не только по отношению к субъекту, выполняющему эти действия, но и по отношению к тому, кто обладает более обширными познаниями (т.е. к ученому). Но если последний руководствуется критериями поиска истины, то экономический субъект ищет выгоды, что уменьшает его шансы быть рациональным.

Объяснение логического (рационального) поведения В. Парето достаточно парадоксально. Признавая существование объективной и субъективной реальности, он постулирует относительность научного знания, которое базируется на логико-экспериментальном методе. Этот метод является скорее априорным принципом, который позволяет определять способ построения научного знания и критерии его функционирования как высшей формы рационального поведения, не всегда и не обязательно связанной с прагматикой реальной жизни.

Экономическую рациональность В. Парето объясняет следующим образом. В структуре экономического действия он выделяет *цель, интерес и средства*. Причем цели и интересы не являются предметом анализа. Экономист, интерпретирующий экономическое поведение, объективен в своем анализе в том смысле, что ограничивается констатацией предпочтений. С помощью шкал предпочтений, свободно устанавливаемых каждым, экономист пытается реконструировать логическое поведение, т.е. такое, когда каждый, исходя из наличных средств, старается обеспечить себе максимум удовольствия. Таким образом, если при определенном наборе предпочтений индивид, используя наличные средства, путем логико-экспериментального действия получает искомый результат, то он поступает рационально.

Особенно интересен выделенный Парето *принцип разумной достаточности*, который находится на пересечении проблем выбора и пользы, т.е. предусматривает баланс между рациональным выбором и пользой, связанной с предпочтениями (ценностями). Суть: нелогические (нерациональные) факторы детерминируют (предшествуют) рациональные экономические действия.

В рассуждениях о разумной достаточности каждый должен быть единственным судьей своей шкалы предпочтений, а поведение, обеспечивающее максимум разумной достаточности, должно определяться обстоятельствами. Фактически рациональный компонент – это только фрагмент реального экономического действия, уходящего своими корнями в институциональную и социокультурную среду, которая порождает причудливость и многомерность личностного выбора субъекта.

В экономическом действии В. Парето выделяет две составляющие: собственно логико-экспериментальные поступки (операции), которые связывают предпочтения и интересы со средствами их реализации и обеспечивают искомый результат, и те компоненты, которые в его понимании к логическим отнести нельзя.

В. Парето акцентирует внимание на том, что поведение человека во всем его многообразии детерминируется и определяется огромным числом факторов, объяснить которые рациональными средствами невозможно. Используя логико-экспериментальный метод, их можно только прояснить, постоянно памятуя о том, что «все наши поиски случайны, относительны и дают результаты лишь более или менее вероятные…».

Таким образом, с точки зрения В. Парето, общества и поведения людей, детерминируемого исключительно разумом, не существует и не может существовать. И не потому что предрассудки людей не позволяют им следовать доводам разума, а потому что не достает исходных данных проблемы, которую стремятся решить логико-экспериментальным путем.

В своей теории производных и остатков В. Парето пытался раскрыть социальную природу человеческих действий, определяемых факторами, которые можно лишь частично понять и объяснить. В. Парето, в отличие от М. Вебера, расширил процесс социологического анализа человеческих действий за счет области, не всегда поддающейся рациональному объяснению.

Из концепции нелогических действий В. Парето вытекает, хотя и смутное понимание того, что *социальный индивид* – это своего рода отражение феномена социальности, где рациональное начало занимает ключевую, но не абсолютную роль. Он обладает определённым набором программ поведения, которые есть результат трансформационной эволюции его генетической матрицы в матрицу социальную. Можно сказать, что «логика» нелогических социальных действий индивидов есть порядок их родового существования. О сущности этих действий отдельные индивиды могут и не знать, но должны совершать их часто вопреки своей индивидуальной логике.

Таким образом, согласно В. Парето, существует (помимо прочих) целый класс социальных действий, который воспроизводится в рамках всей человеческой популяции или отдельных социальных популяций. Механизм этого воспроизводства не зависит от конкретного индивида и заключен, по версии П. Бергера и Т. Лукмана, в феномене *седиментации* (осаждении) институциональных формул, в стереотипизации, где базовые алгоритмы социального поведения приобретаются и передаются от поколения к поколению традиционно-опытным путем.

Можно сформулировать основные положения, которые вытекают из концепции нелогического действия В. Парето:

1. Социальное действие (в т. ч. экономическое) представляет собой сложнейший комплекс традиционных, инстинктивно-подсознательных, стереотипных и проч. элементов, в структуре которых рациональное действие занимает не всегда ведущее место.
2. Традиционные модели социального поведения являются базой рациональных действий. Последние в процессе социальной эволюции постепенно индивидуализируются, расширяя степени свободы выбора отдельных субъектов, но никогда не отрываются от своей первоосновы.
3. Социологический анализ человеческих действий нельзя свести к рациональной реконструкции различных схем логико-экспериментального вывода. Особенно это касается интересов, предпочтений и методов социально-экономического выбора.
4. Научная рационализация экономических действий – необходимый элемент познания. Однако этот процесс, даже материализующийся в строгой форме экономических теорий, не может полностью объяснить людям, какие цели они должны преследовать. Процесс выбора целей и принятия окончательных решений находится вне компетенции любой науки.

## 1.4. Монетарный анализ экономического поведения Г. Зиммеля

Важнейший вклад в прояснение социальной природы экономического поведения, репрезентативного для периода развивающегося индустриального капитализма, внес Г. Зиммель. Рассмотренный им монетарный аспект социальной жизни дал раскрыть сущность универсальных критериев и форм социально-экономического обмена, которые регулируют и координируют человеческое поведение, а также выделить объективные институциональные структуры, детерминирующие природу большинства экономических действий.

Согласно Г. Зиммелю, интеллектуализация (рационализация) и монетаризация социальной жизни – два параллельных процесса эволюции человеческого общества. С одной стороны, в тенденции они способствуют выравниванию социального и сословного неравенства, открывая перед индивидами универсальное поле экономического обмена, увеличивая набор социальных и экономических альтернатив в зависимости от масштабов расширения свободного рыночного пространства, не ограниченного различными социальными и государственно-территориальными барьерами.

С другой стороны, деньги унифицируют и стандартизируют уникальную человеческую жизнь, нивелируют уникальные человеческие проявления, переводя их в количественные эквиваленты, ценовые стандарты и масштабы рыночного обмена. Тем самым рациональность монетарной экономики является естественным препятствием для всех прочих проявлений человеческой жизни, подчиненной другим критериям и ценностным приоритетам, которые не могут быть измерены в масштабах монетарно-рыночного обмена.

Таким образом, Г. Зиммель уже в начале ХХ века предупреждал о парадоксах развития рыночных отношений, унификация, стандартизация и рационализация которых в рамках западного капитализма не могут служить «беспроблемным идеалом» для развития современной цивилизации.

Объективность человеческого взаимодействия в монетарной экономике находит свое выражение в чисто денежных экономических интересах, которые при определенных условиях могут абсолютизироваться и приводить к антисоциальным действиям. Это объясняется «денежной гибкостью», которая является следствием отделения денег от частных интересов, источников и связей и способствует практически неограниченному их использованию.

Таким образом, использование денег становится непохожим на другие формы владения и не ограничивается объективными и этическими соображениями. Рациональность денежного обмена, в который вовлечено множество людей, может снабдить средствами любого, но одновременно становится индифферентной к практическим целям, которые любой из них выбирает и реализует. В результате этого возникает масса фактов «эксплуатации денежной силы», когда на высших точках денежных трансакций экономическая жизнь определенных категорий людей не имеет никакого другого значения, за исключением «делания денег».

Деньги, с точки зрения Г. Зиммеля, открывают перед человеком аксиологическое поле товарного обмена, который выступает как техническая форма экономических трансакций. Деньги порождают сферу ценностей, независимых от субъективно-личностной «субкультуры» тех, кто втянут в систему обмена. Индивиды, которые побуждаются своими желаниями и оценками совершить тот или иной обмен, являются сознательными только в установлении ценностных связей и пропорций между объектами обмена.

Желания и чувства субъектов являются «движущей силой заднего плана». Они не могут самостоятельно вызывать формирование ценности, являющейся результатом «уравновешивания» объектов обмена относительно др. др. Экономика совершает все оценки через обмен, создавая промежуточную сферу между желаниями, которые являются источником любой человеческой деятельности, и удовлетворением потребностей, в которых эти желания достигают своей кульминации.

Экономическая детерминация ценностных отношений в процессе обмена, с одной стороны, предполагает их независимость от субъективных желаний, с другой – связывает их с субстанцией человеческих страстей, интересов, решений и действий. Таким образом, каждый человек вынужден учитывать объективные пропорции ценообразования, «соединяясь» с ними в рамках конкретных денежных калькуляций и ценовых масштабов. В конечном итоге речь идет о социальной детерминации человеческих действий, которые привязываются через свои персональные предпочтения и оценки к объективному и саморегулирующемуся механизму, устанавливающему стоимостные пропорции, ценности и масштабы рыночного обмена.

Деньги, по Зиммелю, – это субстанция экономического обмена, которая представлена в двух относительно самостоятельных проекциях. Каждая из этих проекций выражает их сущность, но «является» тем, кто их использует, по-разному. С одной стороны, нет ничего проще денежного обмена, который осваивают все, кто включен в экономическую жизнь и кто использует его для реализации своих целей. Это очевидный набор операций денежного счета и расчета, доступный каждому человеку.

С другой стороны, деньги – абстрактная система высшей степени сложности, понимание механизмов функционирования которой полностью недоступно никому. В результате этого вторая проекция института денег фетишизируется и является большинству пользователей прежде всего как абстрактная ценность сама по себе. Другими словами, деньги как технический механизм оценивания и измерения обмена, спонтанно возникший в процессе социальной эволюции экономических систем, превращается в абсолютную ценность.

«Мифологизация» денег нарушает непрерывность экономического обмена, затормаживает их оборот, подчиняя его дискретным мотивам тех экономических агентов, которые абсолютизируют функции денег в соответствии с их представлениями, предпочтениями и интересами. Эта дискретность человеческого сознания и поведения противопоставляется непрерывному континууму денежного обмена, который постоянно корректирует человеческие действия, возвращая их в русло рациональных процедур рыночного порядка. Таким образом, любое экономическое действие рационально не столько потому что оно разумно (т.е. реализуется с помощью интеллекта), сколько потому, что его рациональность детерминируется монетарным фактором. Последний, с одной стороны, находится за пределами индивидуального экономического действия, с другой – является его (действия) имманентной составляющей, которая принуждает человека вести себя рационально. Каждое, самое сложное качество человеческого действия с помощью денег приводится к количественному масштабу, который отражает реальное состояние денежного механизма и той экономики, которую этот механизм обеспечивает. Например, сегодня труд каждого может быть оценен с позиции заранее принятой обществом ценности той или иной профессии. Не субъект труда, а его профессия предстает измерителем значимости его труда. Работник «высших профессий» априори оценен выше, чем работник «низших профессий» безотносительно к его субъективным качествам (трудовому потенциалу). В этом усматривается обезличивание индивидуальных способностей работника.

Неважно, как работает денежный механизм. Главное, что он связывает в функциональное единство, с одной стороны, субъективный мир человеческих притязаний и интересов, а с другой стороны – объективную систему экономического обмена. Невозможно, считает Зиммель, получить удовольствие от денег, если они исключены из сети субъектных отношений. В ходе своей эволюции монетарный механизм все более привязывает мир субъективных проекций индивидов к объективной рациональности денежных калькуляций и ценовых пропорций экономического обмена, расширяя альтернативы и степени свободы субъектов экономического поведения. В наибольшей степени это становится возможным в случае стабильности ценности денег, которая является, во-первых, непременным условием для непрерывности интеграции экономики и ее производительности, и во-вторых, основой для расчета долгосрочных периодов, массового производства и долгосрочных кредитов.

Однако стабильность денежного механизма в условиях инфляции может нарушаться. В этом случае денежная шкала начинает искажать информацию о величине цен и дезориентировать ее пользователей и потребителей. Вследствие этого деньги не являются постоянным фактором установления т.н. «объективной» рыночной цены.

Деньги не всегда могут функционировать в соответствии с их чистым назначением, но могут выступать как специфический объект (товар) в связке со всеми остальными. Балансировка денежного механизма внутри экономической системы является сложной «эволюционной», теоретической и эмпирической задачей. Ее решение позволяет создавать условия для устойчивого экономического пространства, где в рамках т.н. «справедливой» цены за товар как некоторой устойчивой меры (нормы), становятся возможными полномочия отдельного человека распоряжаться чем-либо.

В исследовании Г. Зиммеля особое место занимает институциональный анализ денег. Деньги – это не только средство обмена, набор технических процедур, обеспечивающий процесс экономического взаимодействия между множеством агентов рынка, универсальный товар, приводящий к общему знаменателю ценность обращающихся товаров и позволяющий соотносить их др. с др. Деньги – это социальный институт, интегрирующий действия и усилия множества людей по единым правовым стандартам и на единой территории. Он обеспечивает концентрацию и экономию социальной энергии в такой форме, которая позволяет при минимуме затрат достичь максимума результата перед лицом любой потребности.

Общественный институт денег «состоит»: во-первых, из того, что власти и др. общественные институты делают с деньгами; во-вторых, из степени узаконивания статуса денег вышеперечисленными институтами.

Таким образом, с одной стороны, институт денег – это система социальных обязательств, норм, правил, которые санкционируют, регулируют, нормируют социальные действия с деньгами. С другой стороны, монетарные действия на конкретной территории – не только акты целесообразного, свободного выбора и решения конкретных субъектов экономического обмена, но и акты, отражающие предписания тех центральных институтов (прежде всего государства), которые определяют поведение денежного механизма в соответствии со своими представлениями о его функциях.

Подытоживая рассмотрение монетарного анализа Г. Зиммеля, можно констатировать, что экономический обмен порождает потребность измерения ценности тех благ, которые являются предметом и объектом обмена. Именно вследствие этого в процесс обмена встраивается универсальный институциональный механизм денег, обеспечивающий набор необходимых технологических процедур, которые позволяют:

1. Устанавливать масштабы, конкретные значения и пропорции цен (ценностей) обращающихся благ.
2. Определять динамику их изменений.
3. Фиксировать ценности в сознании отдельных индивидов как исходный пункт расчетно-аналитических процедур, дающих им возможность оценивать прошлое и планировать будущие действия.
4. Опираться в процессе калькуляции индивидуальной выгоды, не имеющей универсального измерителя, на общезначимые ценовые эталоны, выраженные в деньгах.
5. Ориентировать индивидуальные программы поведения и максимизационные намерения экономических агентов в стохастическом и постоянно изменяющемся поле рыночного обмена.
6. Синхронизировать и приводить к эквивалентному значению интересы и предпочтения множества субъектов, вступающих в обменные отношения по поводу купли и продажи экономических ценностей.

## 1.5. Модель экономического (хозяйственного) поведения в концепции «социальной экономики» Н.Д. Кондратьева

Для того чтобы понять суть концепции Кондратьева, в которой он развивает свои взгляды на модель экономического поведения, необходимо рассмотреть его *теорию социального действия*, основные положения которой сводятся к следующему.

Социальная совокупность людей (социальная система) – это, по Кондратьеву, поведенческое множество, которое предполагает известные связи и отношения между ее элементами. Эти связи и отношения, несмотря на разнокачественность, существуют реально прежде всего на почве деятельности и поведения людей.

Первичными мотивами поведения людей или ближайшими условиями, ответом на которые является тот или иной акт поведения человека, являются *потребности*. Поскольку человеческие потребности многогранны, постольку мотивационная структура человеческих действий многофункциональна и обусловливает различие человеческих действий, которые отличаются друг от друга разным типом мотивационных побуждений (потребностей).

Первым формальным критерием разделения социальных действий является степень их рациональности. Следовательно, человеческие действия подразделяются на осознанные и неосознанные. Система осознанных действий, по Кондратьеву, шире чисто рациональных действий, в этой связи сознательные акты социального поведения он, в свою очередь подразделяет по нескольким критериям:

**Телеологический критерий**, который дифференцируется по предмету (объекту) достижения цели. В соответствии с этим критерием Кондратьев выделяет четыре вида сознательной (телеологической) мотивации: *утилитарный, гедонистический, объективный* (получение того или иного научного, технического, художественного и т.д. эффекта), *смешанный* (когда в содержание мотива входят вышеназванные элементы целевой мотивации).

Это следование определенным образцам поведения на основе традиции, привычки и т.п. Эти действия (традиционные) базируются на так называемой консекутивной[[1]](#footnote-1) схеме мотивации (стимул–реакция). К этому типу мотивации и социального поведения Кондратьев относит:

1. Все акты поведения, которые обусловливаются механизмами социального подражания и социального заражения, моды и т.д.
2. Акты социального поведения, которые можно назвать нормативными. Кондратьев относит эти действия к относительно самостоятельному подвиду консекутивной мотивации – мотивации принципиальной.
3. Большой класс так называемых аффективных социальных действий. К ним относятся акты, совершаемые вопреки рационально целевым и принципиальным мотивам в силу страха, голода, зависти, ревности и т.д. Этот подвид консекутивной мотивации Кондратьев считает основным.

Акты поведения людей, по Кондратьеву, не являются атомарными фактами, они реализуются в рамках системы социальных взаимодействий и связей. Именно в силу таких связей между людьми их совокупность и выступает как реальная совокупность их социальных отношений – как общество. Эта система многообразных социальных связей и взаимодействий, с одной стороны, имеет своей «материей» социальные действия людей, которые реализуют свои многочисленные интересы и потребности. С другой – она является относительно самостоятельной областью социальной реальности (точнее, системой областей социальной реальности), которая существует самостоятельно, независимо от их воли и желания.

Кондратьев выделяет несколько типов акционных рядов социального поведения и соответствующих им социальных ретрансляторов (носителей). В качестве их выступают: идеальные, материальные объекты, психические процессы индивидуального и коллективно-массового порядка, отношения и средства их реализации, организационные формы, обеспечивающие регулярность и порядок взаимодействий между людьми, конкретные индивиды, преследующие свои собственные интересы (персональный ряд).

Наиболее подробно Кондратьеву удалось раскрыть содержание трех акционных рядов – идеологического, вещного и коллективно-психологического.

*Идеологический ряд* представляет собой строй или сумму идей, которая имеется в данном обществе. К ним относятся познавательные, научные понятия, суждения, правовые и нравственные предписания, политические понятия и идеалы, религиозные верования, эстетические представления и т.д. Они существуют в двух социальных проекциях, относительно самостоятельных, но находящихся в отношении взаимной детерминации по отношению друг к другу.

Первая – система индивидуальных сознаний людей, для которых эти идеологические представления являются фактором стимулирования, ориентации или связи индивидуальных актов человеческого поведения с тем строем идей или их социальных аналогов, которые доминируют в обществе в настоящее время. Дискретный мир поведенческих актов находится под воздействием тех институтов, традиций и социальных механизмов, которые воспроизводят идеологический строй общественной жизни, делают его достоянием многих поколений.

Вторая – «отрывается» от своего персонального первоисточника и функционирует в деперсонализированном виде как совокупность идеологических систем, отражающих коллективно-социальный способ существования людей. Этот способ существования идеологического ряда общества проявляется в трех формах:

1. Объективно-материальная форма символически отображается в языке, печати, памятниках искусства и т.д.
2. Объективированно-социальная форма представляет собой отражение идеологического ряда в структуре общественных систем, т.е. институтов, организаций и нормативных систем, построенных на определённых идеологических основаниях.
3. Исторически-актуальная форма – господствующая в данное время система идей, идеологий и институтов, которая наиболее полно отвечает существующему научному, эстетическому, религиозному и т.д. коллективному опыту.

*Вещный ряд* социального поведения и, в частности, трудовые акты, направленные на вещи природы, материально связывает людей через систему тех самых вещей, которые подвергаются их физическому воздействию. В этом контексте структура материального (вещного) ряда человеческих действий дифференцируется Кондратьевым следующим образом:

Первая категория так называемых «внешних» вещей, материальных объектов прямо или косвенно служат удовлетворению общественных потребностей, но даны от природы в неограниченных количествах. Они составляют то, что называется естественно-природной средой существования человеческого общества.

Вторая категория вещей (материальных объектов) также служит предметом удовлетворения человеческих потребностей, но при этом делится на три подвида редких ограниченных ресурсов. Первый подвид относится к категории редких, или ограниченных ресурсов в чистом виде. Поэтому они всегда являются предметом человеческих вожделений и притязаний. Второй подвид относится к категории ограниченных ресурсов не в прямом, а в косвенном смысле. Т.е. они не проявляются непосредственно, но требуют предварительной трансформации. Третий подвид – редкие ресурсы, которые ограничены количественно и одновременно требуют глубокой трансформации их исходных физических свойств в полезные свойства в виде продуктов потребления, производства и т. д.

Третья категория материальных объектов (вещей) и есть продукт общественной жизни, которая возникает в процессе и на основе отношений и взаимодействий людей. Они возникают на основе физического и умственного сотрудничества; в них находит выражение накопленные обществом знания и технические навыки, в них выражаются господствующие в обществе воззрения и т.д. В результате этого они приобретают новые качества, становятся социальными объектами.

*Психический ряд социального поведения*. Сюда Кондратьев относит коллективные представления, чувства, эмоции и др. импульсы человеческого поведения.

Рассмотрим основные особенности хозяйственных (экономических) действий по Кондратьеву.

Не отрицая гипотезы «рационального максимизатора», Кондратьев исходит из того, что хозяйственные лица не обладают полным знанием условий рынка, что действия их более или менее разнообразны и относительно случайны. Т.е. действия хозяйствующих субъектов обладают различной степенью рациональности и движутся от более низкой степени рациональности в смысле обоснования своих действий – к более высокой.

Это объясняется следующими факторами:

* Индивидуальный субъект хозяйственного действия ограничен уровнем своей компетенции и объемом той информации, которой он обладает.
* Его прогнозы относительно результатов будущих действий вероятностны, поскольку он не может предвидеть всех фактов, влияющих на ход будущих событий.
* Истинное положение дел, которое наступит в будущем, не обязательно будет соответствовать его расчетам и т.д.
* Лица, выступающие на рынке, в конкретном своем виде обнаруживают всегда величайшее разнообразие. В то же время все эти люди формируются в определённых и в основном сходных социально-экономических условиях, и поскольку в основном есть сходство и близость объективных социально-экономических условий их жизни, не может не быть сходства и единообразия в самих людях и в их поведении.

Исходя из этих предположений, Н. Кондратьев дает общую характеристику социальных действий в системе хозяйственной жизни общества и тех субъектов (хозяйственных лиц), которые их реализуют. Все они (хозяйственные лица):

* различают ценные вещи и неценные;
* каких бы взглядов они не придерживались и к каким бы целям они не стремились, как правило, на рынке в силу объективных социально-экономических условий отстаивают свои личные интересы или отстаивают как свои те интересы, которые они представляют;
* имеют более или менее отчетливые субъективные оценки тех товаров, с которыми им приходится сталкиваться, но их субъективные оценки всегда связаны с объективной существующей расценкой тех товаров, существующей в обществе и находящей выражение в ценах;
* отстаивая свои хозяйственные интересы и считаясь как со своими субъективно-количественными оценками товаров, так и с объективно-существующими ценами, способны в большей или меньшей степени калькулировать, производить расчеты и потому видеть, на каком пути их ожидает вероятная выгода, а на каком – потери;
* хотят в зависимости от индивидуальных условий и в различной степени способны направлять свои действия по линии получения больших выгод и предупреждения потерь;
* фактически способны ошибаться в своих расчетах, а, следовательно, и в своих действиях.

Таким образом, «*стохастический хозяйственный человек*» Кондратьева существенным образом отличается от формальной модели «гомо экономикус», которым оперирует, преимущественно, современная экономическая теория. При всей условности этой модели Кондратьева она более реалистична по следующим причинам:

1. Она допускает как вероятностный факт все типы мотивации хозяйственного поведения при большей вероятности рационально-телеологической мотивации;
2. Она не сводится к процедурам рационального выбора, а только допускает большую, в исторической тенденции, нарастающую вероятность рациональной мотивации;
3. Она оперирует не только процедурами рационального выбора, которые имеются на вооружении конкретных субъектов, но и теми средствами, которые этот выбор обеспечивают, т.е. она предполагает их специализацию, которая детерминируется системой вещных, институциональных и идеологических (идеальных) компонентов, организующих стохастическое «пространство» массового экономического выбора и соответствующие формы его организации.
4. Модель хозяйствующего субъекта, являясь теоретическим обобщением, реально допускает как «производное» определённых социальных влияний иррациональные формы хозяйственного поведения, которые отражают социально-психологические механизмы подражания, внушения, паники, моды и т.д. Последние проявляются в экстремальных социально-экономических условиях (кризисах), когда массовые субъекты хозяйственного поведения теряют институциональные, идеологические и социальные ориентиры своего социального поведения.
5. «Массовый» хозяйственный человек, включаясь в сферу экономики, действует методом проб и ошибок или использует традиционные методы хозяйственной жизни, которые сложились в данный исторический период.
6. Все субъекты хозяйственных действий обладают определённым «вероятностным» горизонтом своих хозяйственных прогнозов и решений, т.к. они не обладают априорным знанием той экономической среды, в которой он действует.

## 1.6. Синтетический подход Й. Шумпетера

Синтетический подход Й. Шумпетера базируется на его концепции «*Social ӫconomic*», которая включает в себя 4 компонента: *экономическую теорию, экономическую статистику, экономическую историю и экономическую социологию*. Эта дифференциация направлений исследований диктуется многомерностью реальных экономических процессов, которые можно рассматривать в разных ракурсах, применяя различные методы и аналитические процедуры, дополняющие друг друга. Они позволяют в идеале дать интегральную, целостную картину тех экономических явлений и процессов, которые мы наблюдаем.

При всей противоречивости критериального и инструментально-логического обоснования научной рациональности как таковой, Й. Шумпетер исходил из следующей фундаментальной посылки. Научный подход и неприязнь к ненаблюдаемым (иррациональным) явлениям есть результат и продукт цивилизации рациональных (разумных) индивидов и эволюции тех методов, способов и уровней познания, которые возникают внутри этого противоречивого процесса.

Для Й. Шумпетера в рамках его концепции «*Social ӫconomic*» был характерен междисциплинарный подход, который позволил ему подняться до уровня серьезных обобщений, выходящих за рамки чистых экономических моделей, вырванных из конкретного исторического и социокультурного контекста.

Й. Шумпетер, являясь приверженцем широкого взгляда на экономику и критикуя существующие модели экономической теории, предполагает следующее. Сами по себе эти модели являются лишь «аналитическим каркасом» для конкретного анализа, «скелетом экономической жизни», бескровным и нуждающимся в живых фактах. По Шумпетеру, модели «чистой» экономической теории имеют познавательный смысл лишь в том случае, если они дополняются комплексом исторических фактов, дающих понимание экономических изменений в исторической перспективе. Причем речь идет не только о кризисах, циклах или войнах, но об истории всего экономического процесса со всех сторон, в изучении которого теория представляет лишь некоторые инструменты и схемы, а статистика является только частью данных. Для Шумпетера является очевидным, что только детальное историческое знание может дать ответы на большинство вопросов об индивидуальных причинах частных экономических механизмов, и что без него изучение данных, относящихся к разным временным интервалам, остается незаконченным и теоретически бесполезным.

Помимо исторического метода Й. Шумпетер использует социологический метод анализа экономики. Последний он применяет к широкому кругу явлений, считая, что экономическая социология как элемент социальной экономики должна иметь предметом своих исследований институциональный и культурный каркас, в рамках которого функционируют стационарные и динамические компоненты экономической жизни, а также субъектные составляющие экономических процессов. Субъективный аспект социологического анализа наиболее плодотворно использовался Шумпетером при разработке теории предпринимательства.

Предметом социологического интереса Шумпетера являлись в частности политические институты и механизмы (прежде всего демократические), которые влияют на экономический процесс, способствуют или приводят к определенным политическим решениям. В этом контексте Шумпетер изучал действия тех политических лидеров, которые стремятся к власти, конкурируя за голоса людей. Фактически поведение политических лидеров в интерпретации Шумпетера напоминает поведение предпринимателей, мотивами которых является свобода, экспансия и радость созидания нового.

Механизм сохранения и завоевания власти выглядит как циничная психотехника политических манипуляций и торговли голосами. Но она не осуждается ученым. Поскольку любой «цинизм» является элементом политического процесса, который не сводит сущность демократии к манипулятивным процедурам политической борьбы, следует особо подчеркнуть, что именно социологический подход, примененный Шумпетером, позволил ему выйти за рамки политического цинизма отдельных элитарных групп, дать социокультурную интерпретацию демократического процесса и вдохновить теоретиков на разработку концепции общественного выбора.

1. В его исследованиях речь идет о процессах селекции, естественного отбора претендентов на политические роли, т.е. о том человеческом материале, из которого рекрутируются политические лидеры. Пытаясь понять социальные механизмы, способствующие «выращиванию» политических лидеров, Шумпетер исходил из того, что существует особый слой, для которого занятия политикой естественны и который сам по себе является продуктом жесткого процесса отбора.
2. Важным компонентом демократического общества является возможность ограничения решений политических лидеров рамками их непосредственной компетенции. Они, с одной стороны, должны принимать политические решения, но с другой стороны, не должны подменять компетентность людей в других областях человеческой деятельности и делать ее предметом политической демагогии и конкуренции.
3. Правительства, избранные демократическим методом, должны иметь возможность во всех сферах государственной деятельности контролировать хорошо подготовленную бюрократию, имеющую высокий статус и исторические традиции, обладающую развитым чувством долга и чувством чести мундира. В этой связи Шумпетер отмечает, что существование бюрократии является продуктом длительного развития, которое шло на протяжении столетий до тех пор, пока не возник мощный механизм, который мы видим сейчас.

И снова здесь, как в случае с кадрами политиков, первостепенным является вопрос об имеющемся человеческом материале. Его, как и традиционный кодекс поведения, легче всего обеспечить, если существует социальный слой нужного качества с соответствующим престижем и традицией. Бюрократия должна быть достаточно сильной, чтобы направлять и в случае необходимости обучать политиков. Для того чтобы быть в состоянии делать это, она должна занимать положение, которое дает возможность вырабатывать собственные принципы, и быть достаточно независимыми, чтобы их утверждать. Она сама должна быть властью, обладающей традиционно принятыми правилами корпоративного поведения, который никто не может нарушать, несмотря на все возмущения со стороны обывателей и политиков-демагогов.

1. Стабильность «демократического метода» и успешность его функционирования зависит не только от установленных и законодательно принятых институциональных процедур конкретного политического устройства, но прежде всего от менталитета и принятого кодекса поведения всех слоев общества.

Эти условия Шумпетер суммирует в выражении «демократический самоконтроль». Речь идет о неявном существовании определённого национального характера и национальных привычек, для возникновения которых недостаточно формальных институциональных условий. Поэтому нельзя надеяться, что сам по себе демократический метод будет способствовать появлению демократического самоконтроля.

Как возможно демократическое рыночное общество?

Й. Шумпетер, в частности указывает на процесс длительного существования, сосуществования и воспроизводства конкретных социальных слоев, из которых рекрутируются политические лидеры и функционеры рыночных демократий, обладающие соответствующими традициями, навыками и компетенцией, необходимой мерой политической толерантности к своим политическим конкурентам и демократическим самоконтролем. Кроме того, элитарные и бюрократические слои, реализующие властные функции на различных уровнях в условиях демократии, должны быть «привязаны» демократическими процедурами ко всей массе населения. Последнее обстоятельство возможно не столько в результате деятельности лидеров, которые борются за власть и избираются, сколько благодаря системе демократических процедур, которая приводит их к власти и отрешает от нее.

Эти принципы демократического рыночного общества, создающие социальное равновесие между основной массой экономически активного населения, бюрократией и элитарными группами, претендующими на власть, по Шумпетеру, могут быть реализованы только на основе частного капиталистического предпринимательства. Однако, анализируя развитие капитализма в конце 40–х гг. ХХ века, Шумпетер пришел к выводу, что эволюция системы капиталистического предпринимательства в процессе концентрации производства может постепенно разрушить основные институциональные устои своего существования – индивидуализированную частную собственность и свободу контрактов. Ученый предполагал, что эра частного предпринимательства находится в фазе заката и что ей на смену проходят мощные промышленные корпорации и новые институциональные формы, размывающие социальную структуру частного бизнеса.

Дело в том, что в индустриальном обществе модерна связь между трудом и капиталом была неразрывной: и труд, и капитал представляли собой две стороны одного производственного процесса, одной хозяйственной жизни, зависели друг от друга, полагались друг на друга, более того – не могли выжить друг без друга. И тем местом, где они встречались, – в пространстве и во времени – были фабрика, завод, предприятие. С ним была связана судьба обеих сторон: для капиталиста она была семейным делом, воплощением и реальной жизнью капитала, источником его стабильности и преумножения. Жизнь предприятия-дела была дольше жизни каждого отдельного члена семьи хозяев, дело воплощало и долгосрочные перспективы семьи в целом, и даже личное бессмертие каждого из членов. Стабильность же капиталистического предприятия в значительной степени определялась тем, удалось ли наладить устойчивые отношения с трудящимися, с помощью долгосрочных соглашений урегулировать конфликты, находить оптимальные и взаимовыгодные формы совместной деятельности.

Для рабочего предприятие также было не просто тем местом, где зарабатывается хлеб насущный, но и тем местом, где проходит вся жизнь, за устройство которой стоит бороться: налаживать благоприятный климат в коллективе, требовать оптимальных условий труда и его оплаты от местного менеджмента и хозяев, объединяться в профсоюзные организации для того, чтобы совместно с другими трудящимися добиваться долгосрочных гарантий от предпринимателей и государства[[2]](#footnote-2).

Таким образом, в работах Й. Шумпетера речь идет о процессе распыления частной собственности и образовании крупных корпораций, которые способствуют новой экономической стратификации субъектов, имеющих различный, но неполный доступ к экономическим ресурсам. Сам Шумпетер выделял три относительно самостоятельные группы таких субъектов:

1. *Менеджеры корпораций*. Они склонны к установкам, свойственным наемным служащим и одновременно в силу логики занимаемого положения, их психология начинает приобретать некоторые черты, характерные для чиновников. Менеджер никогда не отождествляет свои интересы с интересами держателей акций, даже тогда, когда он отождествляет свои интересы с интересами концерна как такового. Привилегии менеджеров связаны с тем, что их работа с трудом поддается упрощению, кодификации и контролю, вследствие чего им приходится доверять действовать по своему усмотрению в интересах тех, кому они служат. В современной литературе социальный статус менеджеров (особенно членов советов директоров) оценивается, по крайней мере, не ниже, чем собственников, поскольку топ-менеджеры контролируют различные функции капитала. Основная масса менеджеров по социальному положению обычно атрибутируется как основная часть среднего класса[[3]](#footnote-3).
2. *Крупные держатели акций*. Если представители данной категории считают связь с концерном постоянной и действительно ведут себя так, как должны вести себя держатели акций согласно финансовой теории, они все же отличаются от истинных хозяев как по своим функциям, так и по своим установкам.
3. *Мелкие акционеры*. Как правило, они вообще не интересуются делами компании, акции которой для большинства из них образуют лишь небольшой источник дохода. Представители этой категории экономически пассивны, являются объектом манипулирования со стороны менеджмента и крупных акционеров.

Не менее сложные метаморфозы претерпевает, по мнению Шумпетера, институт контрактных отношений. В условиях монополистической концентрации капитала этот институт начинает терять свои качества как средства обмена между множеством экономических агентов, которые максимизируют свою выгоду на основе индивидуального выбора из бесконечного числа возможностей. Система контрактного обмена начинает стандартизироваться, лишается индивидуальных черт, обезличивается и бюрократизируется. Она предоставляет весьма ограниченную свободу выбора, особенно наемным работникам, которые находятся в неравном положении по отношению к своим работодателям.

Таким образом, по мнению Шумпетера, самый фундамент частной собственности и свободных договорных отношений стирается в государстве, в котором с этического горизонта исчезают самые энергичные, самые практичные и самые содержательные человеческие типы.

## 1.7. Миросистемный подход Ф. Броделя и историко-фактологическая интерпретация экономического поведения

Мироэкономики Ф. Броделя – это «социальные поля» действий множества людей и популяций, реализующих свои жизненные и экономические интересы в пределах укоренившихся традиций и практик поведения, связанных с различными видами экономического обмена. Мироэкономики определяли порядок, структурную целостность, способы и каналы трансляции социальной и экономической активности множества субъектов, входящих в ее различные социальные системы. В рамках мироэкономик как уникальных социокультурных анклавов люди реализовывали свои индивидуально-групповые интересы и жизненные перспективы, как правило, не выходившие за рамки того горизонта и миропонимания, которые определялись возможностями, накопленными внутри конкретной социальной популяции за исторически длительный промежуток времени.

Таким образом, мироэкономики представляли собой относительно жесткие социальные структуры, где определён этос и основные алгоритмы экономического поведения в соответствии со сложившимися формами социальной стратификации, дифференциации и социального влияния входящих в них индивидов, групп, общин, профессиональных и сословных корпораций. Они, с одной стороны, разделялись между собой по этническим, религиозным, региональным, профессиональным и др. признакам, но, с другой стороны, были связаны детерминационным стрежнем единого процесса накопления богатства (капитала), который, в конечном счете, хотя и в различной степени, служил для них средством и способом существования.

Мироэкономики порождали относительно себя относительно стационарные (хотя и постепенно изменявшиеся) традиции, условия и тенденции, в рамки которых постепенно включались новые поколения. Последние «получали в наследство» (обретали):

* конкретные способы своего существования;
* апробированные прошлыми поколениями каналы и альтернативы, связанные с реализацией экономических интересов;
* репрезентативные культурные формы организации их жизненной энергии;
* типичные методы самореализации, получавшие особый импульс в «точках неопределённости» существования мироэкономик, связанных с поиском новых ресурсов и средств, что давало возможность получения преимуществ (экономических, социальных, технологических и пр.) по отношению к конкурирующим системам и периферийным областям. В данных условиях возрастали инновационные, экстремальные режимы поведения, и соответственно, шансы на успех, которые привлекали авантюристов, первооткрывателей, искателей приключений и т.д.

Каждая мироэкономическая система, реконструированная Ф. Броделем, – это возникший в процессе эволюции уникальный цикл товарно-денежного обмена (внешнего и внутреннего). Он воспроизводился в определенном пространственно-временном контексте конкретной социальной популяцией, которая устраивала свою судьбу по доминирующим традиционным правилам, постепенно преобразуя и совершенствуя их в соответствии с имеющимся и появляющимся набором возможностей. В рамках данных популяций доминировали специфические технологии максимизации выгоды, соответствовавшие тому набору экономических ресурсов, которые находились в распоряжении. Они (технологии) традиционно навязывались и специализировали экономические действия субъектов, которые постепенно, методом проб и ошибок, их обновляли и модернизировали, накапливая лучшие варианты выживания и конкуренции.

Самое существенное в концепции Ф. Броделя – это то, что теоретический образ мироэкономики позволяет конкретно и целостно представить систему детерминации экономических действий (индивидуальных, групповых и массовых) и рассматривать их в жестком социально-экономическом контексте исторически необратимой праксеологической реальности, которая побуждала людей действовать определенным образом. При таком ракурсе рассмотрения утрачиваются всякие иллюзии об абсолютной автономности экономического поведения.

Еще один важный аспект концепции мироэкономики – это застывавшая в исторической памяти дискретность миллионов человеческих действий, рассеянных в определённом социально-экономическом контексте и оставивших после себя множество материальных и культурных «остатков». По ним можно судить о том, что эти действия были когда-то реальным фактом, и их можно реконструировать, опираясь на конкретный фактологический материал и его исторические интерпретации. Объектом реконструкции в данном случае выступают не смысловые составляющие экономических действий, а те условия и факторы, которые сделали их возможными.

Рассмотрим модель детерминации экономического поведения в системе Венецианской мироэкономики, реконструированной Броделем.

По существу, эта мироэкономика соткана из социальных действий множества людей, «расставленных по своим местам» в жесткой социальной матрице предписанных функций и статусов, реализующих во времени и пространстве. Этот локально-замкнутый социально-экономический комплекс дает возможность вычленить те составляющие той популяционно-поведенческой системы, которая воспроизводилась в определённом историческом контексте. По существу, матрица, которую мы попытаемся реконструировать, есть ментально-акционное отражение конкретных детерминант, определяющих:

* ее социокультурное своеобразие;
* порядок развертывания действий во времени и пространстве;
* конкретный этос максимизационных действий и намерений;
* институциональные границы, возможности и векторы свободы индивидуальных, групповых и массовых действий;
* способы реализации и согласования личных, клановых, территориальных и мироэкономических интересов;
* методы и технологии обращения имевшихся в распоряжении экономических ресурсов;
* пределы и каналы реализации и меры допустимости (мироэкономической целесообразности) инновационных экономических действий.

Рассмотрим некоторые из этих составляющих:

1. *Этос экономического поведения Венецианской мироэкономики*. Квинтэссенцией сущности социального и экономического процветания Венеции, которая в 12 веке отражала результаты преимуществ экономического обмена Венеции с другими регионами и территориями, сформировалась постепенно по мере достижения пика ее экономического, политического и военного могущества, явилась речь дожа Мочениго. В ней он сформулировал основные императивы и постулаты достижения благосостояния республики, основанного на торговом обороте, который должен был обеспечить сохранение богатства (имущества) и процветание всех ее граждан. Именно торговый обмен (накопление и оборот торгового капитала), а также уникальное территориальное расположение Венеции способствовали тому, что она стала накопителем, распорядителем и собственником товарных потоков между Европой и Азией, в полной мере используя свои преимущества. Естественно, что все это отражалось в сознании членов венецианского сообщества не только непосредственно, но и абстрактно – как система символов, знаков особого предназначения, а также как определённая идеология, выражающая интересы венецианцев.
2. *Экономический порядок Венецианской республики* с конца 12 века располагал всей необходимой инфраструктурой рыночного обмена и жесткой системой субординации всех основных элементов, поддерживающих устойчивость ее социально-экономической жизни, – капитала, труда и государства. Эта система, пользуясь своим преимуществом транзитного оборота капитала с Запада на Восток и обратно, создала изощренные механизмы защиты своих интересов. Они были достаточно жесткими «внутри» (для поддержания стабильности системы) и весьма гибкими «снаружи». Свобода индивидуального экономического выбора, ограниченного рамками внутренней экономической стратификации, «открывалась» только в одну сторону. Судьба такой локальной экономики заключалась в том, чтобы быть объектом интеграции приведения к разумному порядку, к выгоде какой-то одной господствующей зоны, какого-то одного господствующего города.
3. *Институциональный порядок экономического поведения* внутри этой мироэкономики имел трехуровневую структуру:
4. Сфера капитала в различных его формах.
5. Мир труда, делившийся на две части: *пролетариат*, используемый на неквалифицированных работах, и *мир цехов*, образовавших организационный каркас различных видов ремесленной деятельности.
6. Структура государственной власти, осуществлявшая надзор за основными сферами социальной и экономической жизни.

Ф. Бродель подробно останавливается на сфере оборота капитала в структуре Венецианской мироэкономики, которая весьма изощренно использовала исторические преимущества своего положения, диверсифицируя его по многим направлениям:

1. Функционирование капитала в своеобразных государственных формах. Один из примеров – *система торговых галер*. Эта система была одновременно и государственным предприятием, и рамками для эффективно действовавших частных ассоциаций, настоящих пулов экспортеров по морю. Государственные корабли ежегодно сдавались внаем в торговые и частные руки.
2. Сложилась разветвленная структура оборота капитала внутри конкретных городов. Она обладала развитой рыночной инфраструктурой. Самое существенное, что эта система была ориентирована на конкретные направления и каналы движения капитала, включая через институты коммерческого кредитования торговых сделок множество рыночных агентов. Именно в Венецианской республике была создана гибкая *система инвестирования и реинвестирования капитала*, которая обеспечивала легкость получения кредита и ведения бизнеса.
3. Одной из причин процветания Венецианской мироэкономики являлось ослабление денежным и товарным оборотом этических, религиозных и прочих социальных барьеров, позволявшее пестрому космополитному населению мирно жить и трудиться. Именно в Венеции, впрочем, как и в других центрах мироэкономик (Амстердам, Лондон и др. города), процветали врожденная *терпимость и антиклерикализм*. Таким образом, здесь социокультурная и институциональная матрица социального поведения резко отличалась от замкнутых сословно-кастовых рамок традиционной средневековой жизни.
4. Одним из признаков концентрации капитала и его мощи являлась строительная лихорадка, которая требовала постоянных инвестиций, связанных с развитием городского хозяйства и его инфраструктур. Ф. Бродель образно говорит о *процессе «окаменения» капитала*, который материализовывался в огромном количестве престижных и функциональных сооружений различного назначения. Этот факт, а также то, что в конце 15 века Венеция стала первым промышленным центром Европы, способствовали формированию развитого рынка труда, который не всегда имея внутренние ресурсы для своего наполнения, притягивал иноземный пролетариат.

## 1.8. Институциональный анализ экономического поведения Т. Парсонса

В американской социологической традиции «чисто» социологический анализ экономического поведения без привлечения «комментариев» из экономической теории был развит в рамках структурно-функционального анализа Т. Парсонса. Несмотря на многочисленные обвинения этой концепции в метафизичности, телеологичности и неоперациональности, следует отметить существенный вклад Т. Парсонса, прежде всего в определение демаркационных границ социологического и экономического знания. Экономическая теория, занимая относительно автономное место в системе наук об обществе, не может расширяться за счет предметной области социологии. Ситуации, когда экономическая теория особенно необходима, ограничены определенным типом социальных систем, особенно теми, в которых в большей степени распространена первичная ориентация на оптимальное использование ресурсов и цен.

По Парсонсу, исходные постулаты максимизации выгоды не могут служить универсально объясняющим элементом экономической жизни общества. Ориентация на оптимальное использование ресурсов и цен предполагает, во-первых, отчетливо выраженную институциональную структуру. Во-вторых, как следствие из этого, она предполагает организацию мотивов вокруг определенных типов структурно обобщенных целей.

Но, задав такие условия, специфические динамические последствия экономически ориентированного действия следует анализировать с точки зрения специфической технической концептуальной схемы. В свою очередь, эта схема в высшей степени абстрактна и более широкие аспекты динамики тотальных экономических систем будут включать взаимосвязь с неэкономическими переменными.

Таким образом, с точки зрения Т. Парсонса, само социальное действие и принципы, заложенные в его основу, не могут быть автономными и оторванными от социального контекста. Как только ситуация определена и это определение подтверждено интегрированной системой социальных санкций, действие, поддержанное соответствующими тенденциями в ожиданиях, стремится мобилизовать в свое распоряжение широкое разнообразие мотивационных элементов.

Не автономные мотивы определяют природу экономических действий, но те институты, которые осуществляют структурное обобщение их целей. Например, система институтов предпринимательства, основанная на деньгах и рынке, определяет ситуацию для поведения и ожиданий поведения от делового предприятия таким образом, что люди должны стремиться к прибыли как условию выживания и как к мере успеха своей деятельности. В этих случаях мотивация и интересы человеческого поведения, независимо от их содержания, сводятся к деятельности по производству прибыли.

По Парсонсу, экономическое действие (поведение) нельзя рассматривать как автономный феномен, из которого выводятся все другие компоненты экономики. Оно является, хотя и важным, но производным элементом детерминации множества компонентов социальной системы (общества) в целом. Кратко рассмотрим систему социальной детерминации, которую в рамках структурно-функционального анализа предлагает Т. Парсонс, интерпретируя и объясняя основные характеристики экономического действия.

1. Экономическое действие (поведение) – частный случай социального действия. Оно реализуется в определенной сфере социальной жизни общества (экономике), которая обладает определенной системной целью – производством средств для удовлетворения потребностей общества.
2. Экономическое действие, как и другие категории экономической теории, должно рассматриваться не по отношению к личностной системе, а только через отношения экономики и социальной системы. Принципы и ценности экономического действия системно и социально обусловлены, детерминированы и не могут выводиться напрямую из личностного фактора, который эти действия совершает.

Автономизация личностного фактора и абсолютизация принципа максимизации упрощает интерпретацию феномена экономического поведения. При этом происходит отделение поведения от социальных, институциональных и социокультурных детерминант, которые задают ему определенный способ функционирования, ориентированный на определенные ценности (цели) и технологические средства их реализации. Таким образом, этос экономического поведения – это предписания определенных культурных норм, усваиваемых конкретным актором (субъектом), действующим в конкретном социокультурном контексте и реализующим через свои личностные цели те модели поведения, которые предписаны ему в рамках конкретной социальной среды.

1. Экономическое поведение связано с интеграцией факторов производства, т.е. с его организацией, активным элементом которого является предпринимательство. Таким образом, важнейшей формой максимизации обращающихся ресурсов является предпринимательская активность, которая интегрирует их движение в соответствии с целевой функцией предприятия.
2. Экономическое поведение дифференцируется в соответствии с функциями четырех подсистем на следующие модели: адаптивно-производственные, регулятивные, ценностно-нормативные и интегративно-поведенческие. Таким образом, экономическое поведение как система специализированных действий неоднородно по своему составу.

В первом случае речь идет о производстве благ, услуг и других экономических ценностей, адаптации всех других подсистем экономики в процессе взаимообмена различными ресурсами. Например, финансово-кредитная система предоставляет капитал в обмен на прибыль, трудовые ресурсы включаются в процесс производства в обмен на заработную плату и т.д.

Во втором случае рассматриваются формы экономической активности, реализующие функцию, связанную с предоставлением инвестиций в процесс производства, созданием капитальных активов, их накоплением и распределением. Это сфера финансовых организаций, кредитных отношений, страхования, сбережений населения и т.д.

В третьем случае речь идет об экономической культуре, которая обеспечивает для экономики определенную квоту трудовых ресурсов, обладающих средним уровнем способностей, экономической рациональности и мотивации. Она воспроизводит менталитет экономических действий, в том числе трудовых, которые ориентированы на определенную систему ценностей и предпочтений, на приверженность использовать ресурсы в производственной форме, на экономическую целесообразность и т.д.

В четвертом случае имеются в виду система действий, которая обеспечивает организацию экономического процесса, создание новых комбинаций факторов и ресурсов, способствующих возникновению новых благ, услуг, процессов, детерминирующих появление в обществе нового условия удовлетворения потребностей, символических образов и стилей жизни.

1. Экономическое поведение институционально оформлено. Оно не может быть спонтанным и абсолютно индивидуализированным (автономным). Институты различного класса и порядка обеспечивают интеграцию соответствующих ценностных образцов в конкретные социальные (экономические) действия в зависимости от ролевых ожиданий, предписаний и мотиваций людей. В структуре рыночных отношений базовым элементом является экономическая интеракция различных субъектов экономического поведения (контракт). Эта форма институционализации обмена между субъектами экономического поведения делает возможным: установление взаимовыгодных отношений между сторонами, их приспособление к внешним факторам договорных отношений, идентификацию и согласование символических ценностей и, наконец, их коммуникацию друг с другом.
2. Рациональность экономических действий как их внутренний (ментальный) компонент детерминируется процессом институционализации и интернализации доминирующих в обществе ценностей. Экономическая рациональность есть главная фундаментальная ценность социальных систем, базирующихся на рыночном хозяйстве. Если в экономической теории она является заданным (априорным) фактом, то для социологии – это системная переменная. В современной рыночной экономике степень рациональности экономического поведения повышается, а сама рациональность становится доминирующим экономическим фактором. В свою очередь степень рациональности экономических действий субъектов может быть различной. Она детерминируется личным опытом, ценностными ориентациями, квалификацией, образованием и т.п.

Мотивация экономических действий зависит как от интернализации экономических ценностей индивидом, так и от санкций со стороны общества. Отсюда экономическая рациональность, находящаяся на стыке личности и социальной системы, модифицируется этими двумя компонентами и является величиной переменной. Личность обладает поливалентной мотивацией, и поэтому видимый результат рациональных действий, будучи одним и тем же со стороны внешнего наблюдателя, может обуславливаться различными внутренними факторами: альтруизмом, желанием самореализации, конкуренцией, жаждой наживы, стремлением воплотить в жизнь те или иные идеи или просто экономической целесообразностью.

Таким образом, с точки зрения Т. Парсонса, экономическое поведение (действие) не автономный продукт рационального максимизатора, а явление, возникающее как результат системной детерминации. Здесь личностный фактор, максимизирующий свою функцию, является, с одной стороны, «движителем» экономической системы как подсистемы общества, с другой – тип и характер этой поведенческой активности задается социально-культурным, институциональным и социальным контекстом, вне которого она существовать не может.

В целом можно сказать, что теоретический синтез Т. Парсонса, в том числе в области анализа хозяйственной жизни, позволяет методологически более четко, чем другие, даже возникшие позже концептуальные схемы, оценивать взаимодетерминацию экономических и социальных процессов и более корректно расставлять акценты при социологическом анализе экономических явлений.

**Вопросы для повторения**

* 1. Дискуссии о предмете экономической социологии
  2. Система категорий и методов экономической социологии
  3. Теория социального и экономического действия М. Вебера
  4. Основные концепты экономической социологии М. Вебера
  5. В. Парето и его концепция экономического действия
  6. Оптимум В. Парето и его социологическая интерпретация
  7. Монетарный анализ в социологии Г. Зиммеля
  8. Социологическая концепция Н. Кондратьева
  9. Теория хозяйственного действия Н. Кондратьева, ее основные положения
  10. Синтетический подход Й. Шумпетера в анализе экономической жизни общества
  11. Социологический синтез Т. Парсонса
  12. Миросистемный анализ Ф. Броделя и его особенности

# МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНОГО ОБМЕНА

## Структура и функции экономического поведения

В основе оборота громадной массы экономических ценностей в системе рыночного обмена (благ, услуг, информации и т.д.) и их трансформации друг в друга лежат многочисленные и разнокачественные по характеру и содержанию, циклично возобновляющиеся индивидуальные, групповые и массовые акты поведения. Они реализуются для удовлетворения потребностей людей непосредственным или, в большей своей части, опосредованным образом.

**Экономическое поведение** – это система специализированных социальных действий, которые, во-первых, связаны с использованием различных по функциям и по назначению ограниченных экономических ценностей (ресурсов), и, во-вторых, ориентированы на получение пользы (выгоды, вознаграждения, прибыли) от их обращения.

Как мы уже отмечали, экономическое поведение как социальный феномен является предметом изучения, как экономической науки, так и социологии. Естественно, что ракурс теоретического и эмпирического анализа в первом и втором случае существенным образом отличается. В первом случае внимание акцентируется, прежде всего, на том, «какие из редких производительных ресурсов люди и общество с течением времени, с помощью денег или без их участия избирают для производства различных товаров и распределения их в целях потребления в настоящем и будущем...». Другими словами, экономическая наука анализирует производство, методы организации ресурсов и распределение богатства на основе объяснения влияния «чистых» экономических переменных друг на друга, вынося так называемые неэкономические компоненты за скобки.

В свою очередь социология, выходя за рамки строго заданных категорий экономической науки, акцентирует свое внимание на факторах, условиях, институтах, ситуациях, а также на действующих в их контексте различных социальных субъектах, которые тем или иным образом реализуют свои конкретные экономические интересы. Предметом внимания социолога являются модели социального поведения, связанные с реализацией принципа максимизации результатов и минимизации затрат, а также те социокультурные институты и сопутствующие им социальные стимуляторы или ограничители, которые делают возможным или существенно лимитируют рациональное использование различных экономических ресурсов (личностных, технологических, организационных, финансовых, информационных и других).

Каждый социальный субъект, независимо от статуса, постоянно (прямо или косвенно) включается в различные секторы хозяйственной жизни общества на различных уровнях его организации и в той или иной степени является активным или пассивным участником процессов движения и трансформации экономических ценностей. Последние он создает (производит), потребляет, присваивает, извлекая из этого конкретную пользу (выгоду) в соответствии со своими представлениями, предпочтениями, способностями и интересами. Реализуя множество циклично возобновляющихся социальных действий, он сознательно или бессознательно, профессионально или непрофессионально определяет и оценивает свое участие в системе оборота экономических ценностей, с разной степенью успешности и рациональности рассчитывает и обосновывает свои затраты и выгоды.

Ожидаемым результатом экономического поведения являются различные выгоды (вознаграждения) за те или иные действия, связанные с использованием и рекомбинацией экономических ресурсов. Следует отметить, что множество других видов социального поведения также можно рассматривать в терминах затрат и возмещений (выгод), однако в строгом смысле они не могут относиться к категории экономических. Прежде всего, это связано с тем, что в их структуру и содержание не включены определяющие специфику экономического поведения так называемые простые и сложные элементы народнохозяйственной жизни. Они имеют стоимостное, натуральное и комбинированное (стоимостное и натуральное) выражение.

Еще раз подчеркнем, что довольно часто в силу тех или иных методологических ограничений упускается из виду, что вышеуказанные простые и сложные элементы хозяйственной жизни включаются в систему рыночных связей и отношений через конкретные действия людей. Люди, если так можно выразиться, приводят рыночные элементы в активное состояние, инициируют их, преследуя при этом свои собственные намерения и интересы. Это с одной стороны. С другой – сама природа используемых людьми рыночных элементов, в том числе различных благ, услуг, средств достижения экономических целей, лимитирует, нормирует и алгоритмизирует специфику и порядок их социального поведения. Оно находится в более или менее строгой зависимости от: функционального назначения этих элементов; структуры их взаимосвязей; конкретных параметров той рыночной среды, в которой эти элементы функционируют; социальных механизмов и институтов, которые регулируют воспроизводство и трансформацию различных хозяйственных элементов друг в друга.

Таким образом, в основе социального поведения экономического типа лежат многообразные системы норм и правил, отражающих функциональные и иные характеристики различных рыночных элементов и являющихся обязательными или желательными для всех легально действующих экономических субъектов. Эти нормы и правила могут быть закреплены: юридически на государственном уровне, в различных соглашениях между людьми, в обычаях и традициях обыденной жизни, а также в функциональной программе самих рыночных элементов. Так закрепляются, например, нормы и правила обращения с деньгами (купли–продажи, инвестирования, кредитования, обращения ценных бумаг и др.).

Совокупность норм и правил экономического поведения в одних случаях может быть очень развита и закреплена во всей возможной полноте в специальных законодательных актах, в других – она может не регламентироваться актами государственно-юридического регулирования, а отражаться в обычном естественном праве, социальных привычках или стереотипах. Однако, независимо от степени развитости социально-экономических норм, они определяют исходный, стартовый порядок и допустимые пределы социального поведения (например, как в шахматной игре) для абсолютного большинства действующих субъектов, желающих добиться реально возможных и легально допустимых выгод. В пределах этих рамок и ограничений они, в зависимости от своих целей, намерений, способностей, опыта и компетенции, могут строить многообразные комбинации рыночных элементов и связанных с ними решений и действий.

Таким образом, **структура экономического поведения** идентична структуре социального обмена, но, естественно, имеет свою специфику. К наиболее общим элементам, без которых экономическое поведение не может быть реализовано, относятся *экономические субъекты*, используемые ими *ресурсы*, *выгоды* (предметы) *от их использования*, а также *экономическая среда*, определенные *нормы и правила экономического поведения*. При этом интересы субъектов лимитируются объективными функциями обращающихся ресурсов, а также правилами и нормами, закрепленными в соответствующих социально-экономических институтах и механизмах их реализации.

Универсальным ядром мотивации субъектов экономического поведения является формула – **максимум вознаграждения путем минимума затрат**. Очевидно, что любой рационально мыслящий экономический субъект ориентирован на выгоды (вознаграждения) в процессе затрат собственных ресурсов и на минимальные издержки, в противном случае инициация различных экономических действий была бы маловероятна. Однако известно, что воплотить в жизнь эту формулу полностью невозможно. Это объясняется тем, что любой из субъектов действует в определенной системе ограничений (лимитов), которые вносят существенные коррективы в их планы и намерения на различных этапах реализации поставленных целей. К основным из этих ограничений относятся:

* качественные и количественные характеристики исходных экономических ресурсов, как материальных, так и нематериальных (информации, компетенций и др.), обусловливающих неравенство стартовых условий одних субъектов по отношению к другим;
* статусы субъектов экономического поведения (индивидуальных или институциональных), которые определяют возможности достижения поставленных целей, доступ к ресурсам, секторам рынка, услугам, информации, а также степень доверия потребителей;
* противодействие конкурентов, которые стремятся достичь аналогичных результатов. В связи с этим происходит столкновение их интересов: при распределении исходных ресурсов и контроля над ними, или доступа к ним; при формировании относительно самостоятельных секторов рынка, где эти ресурсы могут обращаться; при выборе партнеров и потребителей тех или иных товаров и услуг и т.п.;
* инфраструктурные, часто очень разнокачественные факторы, относящиеся к состоянию так называемой внешней среды и складывающихся внутри нее конъюнктурных ситуаций, которые для одних субъектов могут быть благоприятными, а для других – нет;
* неопределенность в отношении путей и способов достижения успеха.

Сам факт неравенства экономических ресурсов, находящихся в пользовании тех или иных субъектов, обусловливает их отношение друг к другу. Неравенство порождает и предполагает стремление к выравниванию шансов, т.е. к минимизации преимуществ тех, кто ими в данный момент обладает, со стороны тех, кто ими не обладает, что является мощным мотивом экономической активности. Существуют различные варианты выравнивания шансов:

* форсирование личностных ресурсов, если для этого имеются потенциал, возможности и позитивная мотивация (например, повышение компетенции);
* создание нестандартных комбинаций и ситуаций, не учитываемых субъектом, обладающим временным преимуществом;
* получение нового шанса за счет доступа к редкому ресурсу, использование которого минимизирует преимущества других;
* привлечение на свою сторону партнеров, заинтересованных в объединении (интеграции) собственных ресурсов с целью их противопоставления более удачливому конкуренту и т.п.

Каждый в той или иной степени автономный субъект экономического поведения может реализовывать целый ряд функций, например, производителя и потребителя, кредитодателя и кредитора, арендодателя и арендатора. Он может быть относительным или абсолютным пользователем тех или иных экономических ресурсов, передавать их на договорной основе в возмездное или безвозмездное пользование и т.п. Однако отдельный субъект в сложившейся системе разделения труда, как правило, не может одновременно выполнять несколько функций воспроизводственного цикла с одинаковой компетентностью и интенсивностью и вынужден специализироваться. Эта специализация, в конечном счете, и определяет экономический, социальный, правовой и профессиональный статусы субъекта.

В свою очередь параметры экономического поведения в рамках какой-либо специализированной функции также варьируются в громадном диапазоне форм, что обусловливается:

* характером экономических ресурсов, запускаемых в рыночный оборот;
* способами получения выгоды от их обращения;
* степенью и факторами риска, которые оказывают воздействие на достижение положительного результата;
* длительностью циклов «затраты–возмещения»;
* точностью расчета (калькуляции) ожидаемого и планируемого результата;
* способами распределения дохода;
* числом участников, включенных в процесс обращения ресурсов;
* ареалами и границами их пространственно-временной локализации;
* степенью легальности совершаемых экономических операций и действий и т.д.

Таким образом, очевидно, что большинство экономических действий демонстрируют многофункциональную и достаточно узкоспециализированную технологию максимизации выгоды, которая весьма конкретна и не может быть объяснена на основе общих принципов максимизации. Об этом можно судить по основным параметрам экономических ресурсов, которые определяют специализацию различных моделей экономического поведения, а также конкретные способы максимизации выгоды. Чтобы убедиться в этом, приведем некоторые характеристики экономических ресурсов, находящихся в обороте.

* 1. Экономические ресурсы существуют в различной форме, в том числе в форме:
     + материальных объектов (предметов, процессов);
     + полезных социальных действий (услуг);
     + идеальных объектов (идей, ценностей);
     + обязательств (денег и других активов);
     + прав собственности, статусов, привилегий;
     + методов, технологий и средств достижения экономических целей;
     + информации, способов ее кодирования и декодирования;
     + компетенции, квалификации.
  2. Экономические ресурсы обладают «дуальным» способом существования. Они функционируют, во-первых, как некие полезные ценности, свойства которых не сопоставимы друг с другом. Во-вторых, – как товарные ценности, которые являются предметом эквивалентного обмена. Именно второе обстоятельство делает их сравнимыми друг с другом.
  3. Экономические ресурсы в процессе обращения постоянно изменяют свои кондиции и ценностные свойства. Этому способствуют различные обстоятельства: изменяющиеся вкусы и потребности людей; физический износ; появление более эффективных заменителей; конъюнктура рыночных колебаний и т.д.
  4. Экономические ресурсы являются «трансляторами» рыночного оборота. Во-первых, они постоянно «конвертируются» друг в друга. Во-вторых, они способствуют перманентному обмену выгодами между множеством людей. В-третьих, они обладают полифункциональными свойствами, то есть могут использоваться множеством людей.
  5. Экономические ресурсы находятся в процессе постоянного включения и выключения из экономического оборота. Это объясняется изменением их ценности и тем, что они являются постоянным объектом и предметом процесса извлечения ценности в процессе хозяйственного потребления.
  6. Экономические ресурсы имеют различный статус существования во времени, т.е. имеют различные циклы существования – длительные, средние и короткие.
  7. Экономические ресурсы имеют конкретный ареал своего обращения, то есть обращаются в относительно замкнутом рыночном пространстве и ориентированы на конкретную группу пользователей.
  8. Функциональная программа экономических ресурсов может быть ориентирована на профессиональные и не профессиональные экономические действия.

*Особенности экономического поведения в зависимости от способов получения выгоды (дохода, прибыли).*

Выделим и рассмотрим наиболее репрезентативные способы получения выгоды от оборота экономических ресурсов.

*Первый способ* *получения выгоды* реализуется в условиях найма рабочей силы и определяется величиной заработной платы субъекта экономического поведения. Это наиболее массовая форма дохода, которая дифференцируется в очень широком диапазоне значений. Однако ее общая особенность для всей категории занятых состоит в том, что индивид, являясь собственником своих профессиональных способностей и опыта, на условиях контракта предлагает их тому или иному работодателю, конкурируя с другими собственниками рабочей силы на рынке труда.

*Второй способ получения выгоды* характерен для собственников всех других факторов производства, производственного капитала, который под их контролем запускается в оборот с целью изготовления благ с различными потребительскими свойствами и их сбыта на рынке для получения прибыли. Очевидно, что и здесь режим максимизации и распределения выгод от оборота производственных ресурсов может быть очень разнообразным. Все зависит от того, кто контролирует и управляет собственностью: индивидуальный хозяин ресурсов, наемный менеджер, внешние акционеры, внутренние акционеры (работники предприятия), государственные структуры или «конфиденциальные собственники».

*Третий способ получения выгоды* – экономическая рента – регулярно получаемый доход с капитала, имущества или земли за право доступа к ним и их использования другими лицами. Это своего рода плата за отчуждение экономического ресурса, находящегося в собственности лиц, не желающих или не умеющих максимизировать выгоду от его оборота.

*Четвертый способ получения выгоды* – доход от деятельности инвестора (новатора, предпринимателя), идущего на риск с целью внедрения новых идей, технологий, продукции, новых нестандартных решений.

Существуют и другие виды максимизации выгоды, в частности, связанные с предвидением и угадыванием будущих событий (прибыль в результате выигрыша, везения, например, в игре на фондовой бирже), прибыль, связанная с использованием монопольных или редистрибутивных эффектов (в том числе нелегальный бизнес), и т.д.

*Особенности экономического поведения в зависимости от степени риска.*

Все модели экономического поведения можно расположить на континууме от стандартных (ординарных, практически не рискованных) до нестандартных (инновационных, наиболее рискованных). Определим лишь полюса этого континуума.

Большинство субъектов экономического поведения действует в более или менее стандартных (устойчивых) ситуациях и стремится избегать риска. Наиболее стандартным является потребительское поведение, в системе которого реализуются циклические, много раз повторяющиеся модели действия. Как правило, любая потребительская ячейка (семья) имеет традиционно сложившиеся каналы, по которым она реализует свои интересы, то есть, действует в относительно устойчивом ареале, где риск минимален. Тем не менее, и здесь имеется риск (например, потребления недоброкачественных товаров и услуг), который может возрастать в связи с изменением определенных внутренних и внешних параметров. Так, в условиях инфляции (особенно для лиц с фиксированным доходом) увеличивается вероятность потерять доход, ценность накоплений, снизить стандарт потребления в связи с падением покупательной способности денег.

В противоположность стационарным видам экономического поведения вероятность неблагоприятного исхода резко возрастает в предпринимательстве, которое характеризуется неопределенностью ситуаций и, как следствие, невозможностью до конца рационально определить оптимум затрат и возмещений. Неопределенность – постоянная спутница предпринимателя, однако, он всегда надеется, что однажды сделанная ошибка или понесенные убытки когда-нибудь будут компенсированы удачей.

*Особенности экономического поведения в зависимости от длительности циклов «затраты–возмещения».*

Различные модели экономического поведения (независимо от специализации ресурсов, запускаемых в оборот) как процессы, протекающие во времени и пространстве, имеют цикличную структуру и разделяются на две фазы: фазу затрат и фазу возмещений. В связи с тем, что значительная часть экономических действий (особенно предпринимательских) связана с риском и имеет вероятностный исход, можно условно выделить три основных варианта этих действий:

* + - симметричные действия, когда сумма затрат равна сумме получаемой выгоды (дохода);
    - асимметричные действия с отрицательным доходом (убытком), когда сумма затрат больше получаемой выгоды;
    - асимметричные действия с положительным доходом (прибылью), когда сумма затрат меньше получаемой выгоды.

Таким образом, полный цикл экономического поведения может быть прибыльным, равновесным или убыточным, а его возобновление зависит от характера достигнутого результата. Если результат положительный, то цикл возобновляется и расширяется, если результат равновесный, то цикл дублируется, повторяется, если результат отрицательный, то цикл прекращается, гаснет.

Циклы экономического поведения в зависимости от ресурсов, и способов получения выгоды от их обращения существенным образом отличаются по длительности. В связи с этим можно выделить краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные поведенческие циклы.

Краткосрочные циклы, как правило, реализуются в сфере потребительского поведения и различных видов розничной торговли. Среднесрочные циклы – в сфере оптовой коммерции, сельскохозяйственного производства, в малом бизнесе, связанном с мелкотоварным производством и предложением услуг. Долгосрочные циклы реализуются в процессе вложений в интеллектуальную собственность, в воспроизводство хозяйственных отраслей, в тяжелую промышленность, в добывающие (первичные) отрасли, в различного рода крупный частный и государственный бизнес.

*Особенности экономического поведения в зависимости от точности расчета (калькуляции) планируемого и ожидаемого результата.*

Любые экономические действия, ориентированные на определенную выгоду, могут быть реализованы при условии предварительного расчета (калькуляции) затрат, совершаемых в процессе достижения цели. Этот расчет предполагает:

* + - построение временного масштаба планируемых событий, т.е. определенной системы координат, в рамках которой должны быть отложены все основные парам5етры процесса достижения цели;
    - учет всех наличных ресурсов, вовлекаемых в экономический оборот, и формирование системы обратной связи, которая дает возможность сопоставить планируемые и достигнутые результаты на различных временных стадиях, что позволяет осуществлять необходимую проекцию совершаемых действий и перераспределять ресурсы в случае необходимости;
    - перманентное построение баланса затрат и возмещений в процессе совершения тех или иных действий;
    - учет насколько это возможно случайных факторов, которые могут отрицательно повлиять на достижение результата и создание резервного (страхового) фонда, позволяющего гасить их воздействие.

В настоящее время в социологической науке отсутствует общепринятая классификация видов экономического поведения. С нашей точки зрения, это объясняется недостаточной разработанностью самой категории «экономическое поведение», а также разнообразием теоретических макро- и микроподходов к анализу различных явлений и уровней экономической жизни общества, их многомерностью и структурной сложностью.

Утверждение о том, что экономическая социология проводит линию на применение социологической теории и социологических исследований к комплексу явлений, связанных с производством, распределением, обменом и потреблением экономических благ и услуг, служит лишь общей предпосылкой теоретических рассуждений по интересующему нас вопросу. Тем не менее, оно может быть принято в качестве наиболее простой схемы для дифференциации и социологического анализа экономического поведения.

Таким образом, можно выделить следующие основные виды экономического поведения, реализуемые в различных фазах воспроизводственного цикла: распределительное, производственное, обменное и потребительское.

Следует отметить, что данная схема весьма условна, так как выделенные нами основные виды экономического поведения очень часто не проявляются в чистом виде. Во-первых, это связано с тем, что субъекты, включенные в воспроизводственный цикл, как правило, полифункциональны. Они могут одновременно участвовать в производстве экономических ценностей (благ различного целевого назначения, услуг, информации), обмениваться ими, накапливать, потреблять, включать и исключать их из экономического оборота. Во-вторых, помимо основных моделей экономические субъекты реализуют множество других моделей и специализированных программ экономического поведения, обмениваясь ресурсами и информацией с рыночной средой, комбинируя их в соответствии со своей компетенцией, целевыми функциями, бюджетными ограничениями и другими возможностями. Эти же «неосновные» виды экономического поведения (например, предпринимательское, инвестиционное и др.) могут реализовываться более, чем в одной фазе воспроизводственного цикла. Так, предпринимательство как инновационный вид экономического поведения осуществимо, как минимум, в производственной и обменной фазах. В-третьих, очень многие социально-экономические процессы невозможно строго отнести к одной из четырех выделенных фаз. Например, трудно себе представить собственно потребительское поведение без его «подготовительной» части – без планирования покупок, поиска необходимой ценовой информации о товарах и других действий, которые формально мы должны отнести к фазе обмена.

## Коммерческое поведение (торговля)

В своем историческом развитии торговля проходит ряд архаических фаз и промежуточных состояний, постепенно превращаясь в универсальный регулятор рыночного обмена. Фундаментальная важность торговли для функционирования экономики состоит в том, что она обуславливает саму возможность материального производства. Торговля дает толчок производству и управляет им, поставляя ценовую информацию об относительной редкости различных благ в различных местах.

Торговля (коммерческое поведение) – это комплементарный экономический обмен между продавцами и покупателями различных благ и услуг с целью получения выгоды (прибыли, вознаграждения). Торговый обмен на рынке может осуществляться разными акторами: производителями, посредниками, потребителями.

В условиях рынка оборот товарных ресурсов управляется и координируется равновесием предельных затрат и предельных выгод продавцов и покупателей, которые в большинстве своем выбирают альтернативы, способствующие приращению возможностей, и стремятся избегать убытков, связанных с поспешными затратами.

Рыночный (коммерческий) обмен характеризуется: во-первых, громадным разнообразием интересов, потребностей людей и обращающихся благ, которые их удовлетворяют; во-вторых, разнообразием ситуаций, в которых этот процесс происходит, решений, которые принимаются для достижения своих преимуществ.

Наиболее оптимально поиск наилучших альтернатив осуществляется в условиях равновесия спроса и предложения и отсутствия монопольных эффектов. В данной ситуации достигается оптимальный объем покупок и продаж того или иного товара, устраивающий максимальное число продавцов и покупателей. Очевидно, что равновесная модель рынка совершенной конкуренции объясняет поведение субъектов товарного обмена при условии, что они действуют рационально, т.е. преследуют свою выгоду.

Но рациональные мотивы спроса и предложения – это лишь идеальная модель обменного поведения. В реальности рыночная ситуация в силу действия множества факторов постоянно изменяется, ее равновесно состояние деформируется, заставляя продавцов и покупателей приспосабливаться к новым условиям, изменять стратегии и тактики своего поведения.

Следует отметить, что действия продавцов и покупателей асимметричны по знаку экономической выгоды. В тенденции продавец старается переложить свои издержки на плечи покупателя, а покупатель – на плечи продавца, т.е. каждая из сторон преследует собственную выгоду.

*Первый аспект* этой выгоды заключается в том, что происходит минимизация преимуществ другой стороны за счет изменения цен: в одном случае их повышения, в другом – понижения.

*Второй аспект* – уменьшение затрат, связанных с поиском информации об относительной редкости предлагаемых благ в различных местах и в различное время.

*Третий аспект* – минимизация издержек, связанных с неопределенностью потребительских качеств товаров, которые также могут нести как продавцы, так и покупатели.

Экономический (коммерческий) обмен – это процесс массовых действий множества продавцов и покупателей, которые способствуют (создают предпосылки) реализации ими своих сравнительных преимуществ и выравниванию шансов сторон. Вообще, процесс выравнивания шансов в долгосрочной перспективе в связи с постоянным нарушением равновесия колеблется то в пользу продавца, то в пользу покупателя. В условиях конкуренции ценовые условия одних продавцов могут заменяться ценовыми условиями других, более выгодных покупателю. Конкуренция на рынке создает тенденцию к понижению цен и увеличению предложения товаров. Она повышает относительный выигрыш покупателя и уровень его благосостояния *при* *постоянном доходе*. В противоположность конкуренции монопольные эффекты, постоянно возникающие на рынке продавцов, позволяют отдельным из них путем сохранения выгодных цен и объема продаж принуждать покупателя играть на их условиях в связи с отсутствием других альтернатив.

В этом контексте весьма интересна аргументация Н. Кондратьева о специфике коммерческого поведения на рынке. Он рассматривает многозначные и многоальтернативные параметры и варианты торга на рынке, пытаясь «привязать» их к своей вероятностно-стохастической концепции рыночного равновесия. В качестве аргументов он приводит разнообразные ситуации, в которых действуют продавцы и покупатели.

Кондратьев дает в связи с этим положением следующую версию экономического (коммерческого) поведения продавцов и покупателей на рынке.

* + 1. Продавцы имеют свои собственные расценки товаров, отстаивают их, т.е. действуют активно и экономически.
    2. Мотивами их экономических действий в процессе купли-продажи являются: а) их персональные расценки товаров, которые они желают купить или продать; б) асимметричные мотивы, которые у продавцов и покупателей противоположны по знаку экономической выгоды; в) товар, который они хотят купить или продать, для них имеет различную, но весьма конкретную хозяйственную функцию.
    3. Товар, продаваемый и покупаемый на рынке, реализуется в течение определенного срока, который устанавливает продавец на основании собственных расчетов и предположений о поведении рынка.
    4. Продавцы и покупатели продают и покупают товар по цене, которая объективно для них возможна и наиболее рациональна. Процесс торга, совершаемый продавцом и покупателем, непрерывен, и он реализуется как до наступления состояния равновесия, так и после.
    5. Состояние равновесия спроса и предложения на рынке устанавливается в процессе приспособления продавцов и покупателей. Таким образом, на рынке постоянно заключаются сделки как по ценам выше, так и ниже цены равновесия. В результате этого «качания» рынка цены будут постепенно приближаться к состоянию равновесия, пока эта цена окончательно не установится.
    6. Равновесие рынка устанавливается в результате торга продавцов и покупателей. Функцией торга является в конечном счете выявление цены, отвечающей объективным условиям, и обеспечение распродажи товаров.

Таким образом, существуют два взаимодополняемых процесса. Во-первых, процесс массовых действий множества экономических агентов, которые исходят из своих реальных предположений и расчетов. Во-вторых, стохастическая рыночная реальность спроса и предложения, которая складывается как равнодействующая этих массовых действий на рынке.

На основании анализа поведения рынка Кондратьев делает три предварительных вывода. Во-первых, «социальной материей» стохастической рыночной конъюнктуры является множество индивидуальных действий рыночных агентов (продавцов и покупателей). Они формируют стихийную систему спроса – предложения, которая в тенденции стремится к равновесию. Во-вторых, миллиарды индивидуальных хозяйственных действий существенным образом отличаются по содержанию хозяйственной мотивации и по способу их расчета и обоснования. Все эти действия в большинстве своем можно отнести к сознательным или разумным, но не обязательно рациональным в строгом смысле этого слова. В-третьих, даже самые компетентные хозяйственные действия, которые совершаются на уровне экспертов и хозяйственных специалистов (предпринимателей) ограничены в плане точного прогноза поведения рыночной системы и тех субъектов, которые действуют внутри нее.

В целом ситуации рыночного обмена в системе взаимодействия продавцов и покупателей демонстрируют богатейший набор их возможностей, которые в частности зависят от количества потребительских благ, насыщенности ими рынка, отсутствия или наличия субститутов, уровня дохода потребителей, стабильности денежной системы и т.д.

В условиях рыночной экономики движение товарных ресурсов возможно прежде всего в том случае, если издержки, связанные с их обращением, окупаются. В противном случае процесс движения благ затормаживается. Кратко: интенсивность движения благ прямо пропорциональна выгоде от их оборота. Эта формула является основой коммерческого поведения.

Таким образом, традиционная схема экономического поведения «производство – потребление» явно недостаточна для объяснения движения экономических ресурсов от производителя к потребителю. Оптимальное предложение благ возможно только в том случае, если это выгодно тому, кто их производит и продает. Именно выгодность человеческой деятельности, по словам Ф. Хайека, служит сигналом, побуждающим многих избирать такой род занятий, при котором их усилия оказываются более продуктивными и соответствующим образом окупаются.

Оборот и обмен огромной массы благ совершается (инициируется) огромным числом продавцов и покупателей, которые совершают свои действия прежде всего по соображениям выгоды. Причем продавец (коммерсант) знает, что предлагаемые им товары являются предметом человеческих потребностей. Однако он также знает, что процесс предложения и доведения этих благ до покупателей требует затрат. То есть движение благ из того места, где они производятся в то место, где они потребляются, предполагает наличие дополнительных усилий со стороны продавца (вложений, средств, времени). Эти затраты предполагается окупить путем повышения ценности продаваемых благ, прежде всего за счет того, что они оказываются в нужном месте в нужное время. И чем оперативнее они доходят до покупателя, тем выше их ценность.

Так продавец, не изменяя физических кондиций товаров, путем их рекомбинации во времени и пространстве извлекает выгоду из разницы их ценностей (цен). Чем выше разница ценностей (цен) одного и того же товара в разных местах и разное время, тем больше в конечном счете выгода от их обращения. Отсюда видно, что количественное увеличение запаса физических средств существования и жизненных удобств зависит не столько от видимого преобразования одних веществ и материалов в другие, сколько от процесса перемещения, благодаря которому изменяется их относительная значимость и ценность (Ф. Хайек).

Таким образом, продавцы, максимизируя свою индивидуальную выгоду путем переброски благ в места с высоким уровнем прибыльности, выступают в качестве посредников между производителями и потребителями и объективно способствуют расширению их возможностей. По мнению Ф. Хайека, спонтанный процесс информационно-поисковой активности коммерсантов, стремящихся получить прибыль, позволяет им, с одной стороны, реализовать собственные экономические интересы, а с другой – вносить в производство совокупного продукта вклад больший, чем в любом другом случае, любым из других имеющихся способов.

## Дистрибутивное (распределительное) поведение

Все экономические ресурсы, находящиеся в обращении (рабочая сила, информация, капитал в различной форме, ноу-хау и т.п.), могут эффективно использоваться только в том случае, если кому-то принадлежат. Они существуют и функционируют не сами по себе, автономно, а приобретают определённый смысл, значение (ценность), если являются предметом чьего-то интереса. В свою очередь, предмет интереса может быть эффективно актуализирован только при условии фиксированной и гарантированной связи субъекта экономического поведения и предмета его интереса. Очевидно, что эта связь институционально и функционально должна быть устойчивой, свободной и неотчуждаемой. В противном случае, предмет интереса (экономический ресурс) перестает быть таковым, так как теряется смысл затрат, связанных с его сохранением, сбережением и использованием.

Гарантом того, что экономические ресурсы различного назначения будут сохранены и приумножены, является институт собственности, который обеспечивает функциональное единство субъекта и предмета собственности, преемственность и защиту этой связи, а также эффективность использования полезных свойств экономических ресурсов в соответствии с волей, желанием и компетентностью действий их собственников.

Анализируя наиболее общие функциональные характеристики института собственности, можно отметить следующее. В собственности владельца может быть экономический ресурс, который полезен (ценен) для него в настоящем или будущем, который законно им присвоен и не может отчуждаться без его компетентного согласия. Если эти условия соблюдены, то любой субъект экономического поведения способен:

* + - извлекать из экономических ресурсов пользу в соответствии со своими интересами и компетенцией (то есть пользоваться предметом собственности);
    - защищать, охранять кондиции экономических ресурсов, управлять их движением (то есть распоряжаться ими);
    - диктовать в процессе использования и движения принадлежащих ему ресурсов свою волю лицам, которые имеют к ним доступ (то есть владеть собственностью).

Важнейшим функционально-инструментальным и институционально-правовым компонентом института собственности, который определяет устойчивость, вектор альтернатив и эффективность моделей экономического поведения, является право исключительности доступа к благам, ограничивающее пользование других лиц предметом чужой собственности. Эта норма дополняется правилами спецификации элементов прав собственности, которые фиксируют условия, средства и процедуры их реализации. На уровне отношений отдельных субъектов экономического поведения эти правила и процедуры регулируются контрактным правом, обеспечивающим распределение элементов прав собственности между ними.

Таким образом, дистрибутивное (распределительное) поведение отражает в своих основных компонентах функционально-нормативные предписания института собственности и тех конституционно закрепленных режимов, которые задают принципы и рамки его реализации. Эти нормы обеспечивают соединение различных субъектов с экономическими ресурсами, определяют норму и меру присвоения их полезных свойств, а также механизмы и способы их перераспределения от одного пользователя к другому.

Спецификация и структура механизмов контроля над экономическими ресурсами детерминирует большое разнообразие моделей экономического поведения. В их основе лежат реализуемые различным образом принципы исключительности доступа к благам и рациональности, определяющие эффективность поведения экономических субъектов, которые испытывают все положительные и отрицательные последствия их действий и решений.

В условиях развитых рыночных отношений стартовым компонентом экономической активности для большинства субъектов является индивидуализированная (частная) собственность – социальный институт, обеспечивающий наиболее эффективное использование различных экономических ресурсов.

Сам факт закрепления экономических ресурсов в индивидуализированном (частном) владении определяется (наряду с другими причинами) дискретностью и множественностью экономических интересов огромного числа людей, действующих на рынке. Их экономические интересы, подкрепленные определенной компетенцией, реализуются наиболее эффективным и целесообразным способом только в условиях относительной автономии, когда обеспечивающие их ресурсы используются в пределах необходимых и достаточных степеней свободы, которых стремится достичь тот или иной субъект. В то же время нормативный каркас института собственности ограничивает абсолютную свободу тех, кто ориентирован на полную максимизацию своей выгоды. Он предполагает снижение действия отрицательных экстерналий, то есть эффектов экономического поведения, связанных с ущемлением интересов других агентов рынка и получением выгоды за их счет.

Таким образом, институт частной собственности организует и канализирует активность экономических субъектов, с одной стороны, предоставляя им достаточную степень свободы выбора, а с другой – ограничивая их рамками степеней свободы, которыми наделены другие . На этой основе функционирует устойчивая система взаимообмена степенями свободы, где множество субъектов, перераспределяя между собой выгоды и обязательства, согласуют свои интересы и максимизационные намерения.

Поведенческая матрица любых экономических действий оформляется и алгоритмизируется системой норм и правил, которые предполагают:

* + - свободу рационального выбора в рамках доминирующего экономического интереса, но только, как некоторую исходную предпосылку;
    - сознательное ограничение этой свободы рамками тех лимитов, которые допускают максимизацию выгоды за счет других агентов рынка;
    - уровень компетенции, позволяющий использовать множество разнообразных альтернатив рационального выбора, не выходящих за пределы установленных ограничений;
    - систему взаимоответственности и взаимообязательств, дающую субъектам экономического поведения возможность в процессе извлечения собственной выгоды синхронизировать, дополнять и, при необходимости, ограничивать интересы и максимизационные намерения друг друга.

В процессе социально-экономической эволюции сложилась, и в настоящее время доминирует, весьма эластичная матрица институциональных отношений собственности, основанная на индивидуализированном (частном) интересе (Ф. Хайек). Она допускает громадное разнообразие экономических (максимизирующих) действий как внутри различных собственнических «монад» (фирм, организаций), так и за их пределами. Причем взаимодействие этих хозяйственных единиц осуществляется в процессе распределения и обмена обязательствами между ними, что позволяет легитимно и легально для большинства экономических действий перераспределять экономические ресурсы и выгоды от их оборота от одних пользователей и центров экономической активности к другим.

Только обладая фиксированным набором правомочий (набором обязательств и определенной мерой ответственности) использовать те или иные ресурсы по своему усмотрению, субъект получает доступ к системе рыночного обмена и взаимодействия с другими субъектами, обладающими аналогичными правомочиями.

Матрица прав собственности как бы обволакивает всех субъектов экономического поведения, действующих в рыночном пространстве, и определяет способы и пределы их взаимодействия в процессе обмена экономическими ценностями и выгодами от их оборота. Система правомочий (обязательств) предопределяет и предписывает легальный и легитимный порядок экономических действий, а также их допустимые алгоритмы в соответствии с фиксированным, закрепленным за каждым субъектом набором прав поступать тем или иным образом. Таким образом, конкретная система правомочий определяет порядок действий экономических субъектов по отношению к самим себе, своим партнерам, компаньонам, внешним агентам рынка, государству и лимитирует отрицательные эффекты их максимизационного эгоизма, в том числе непреднамеренных или некомпетентных действий.

Рассмотрим «полное» определение собственности, данное А. Оноре. Оно включает в себя целый комплекс отдельных прав (собственнических правомочий), обеспечивающих (детерминирующих) полный цикл обращения экономических ресурсов, и, на наш взгляд, дает возможность в идеале очертить ареал экономических действий, которые должен совершать субъект, чтобы компетентно контролировать, сберегать и умножать принадлежащие ему ресурсы.

Собственнические правомочия (нормы и правила, которые определяют степень рациональности, активности, свободы, заинтересованности и компетентности субъектов экономического поведения) базируются на категории исключительности доступа к благам и, по Оноре, включают в себя следующие одиннадцать элементов.

1. Право владения (исключительного контроля над экономическими ресурсами).
2. Право пользования (в том числе в собственных интересах).
3. Право управления (принятия решений о том, кем и как ресурс должен быть использован).
4. Право на доход (на присвоение выгоды от обращения экономического ресурса).
5. Право на «капитальную стоимость» (на отчуждение ресурса).
6. Право на безопасность (на иммунитет от экспроприации).
7. Право на передачу по наследству.
8. Право на бессрочность владения (при условии, что это право легитимно).
9. Запрещение использования во вред другим.
10. Ответственность взыскания по долгам (ресурс может быть изъят у владельца в счет уплаты долга).
11. Право автоматического возвращения ресурса владельцу после истечения срока контракта.

Вышеперечисленные права собственности являются нормативным условием оборота экономических ресурсов. Во-первых, они обеспечивают институциональный каркас социальных действий тех субъектов, которые имеют к ним доступ. Во-вторых, они обладают многосторонним вектором действия, то есть касаются всех, кто включен в систему рыночного обмена экономическими ценностями. В-третьих, они регламентируют все социальные действия, касающиеся любых благ, независимо от статуса их пользователей. В-четвертых, они обеспечивают функционально-нормативное пространство взаимодействия всех экономических субъектов: индивидов, групп, организаций, то есть всех хозяйственных единиц не зависимо от их величины и времени существования. В-пятых, они в равной степени действуют как внутри различных организационных систем, так и за их пределами. В-шестых, в связи с постоянным изменением ситуаций и структур правомочий, они имеют свойства эластичности и делимости.

Последнее положение особенно важно. Оно указывает на то, что в процессе стохастического рыночного обмена элементы прав собственности и их частные производные находятся в состоянии постоянного движения (комбинирования и рекомбинирования) между различными экономическими субъектами, меняя свою конфигурацию и, соответственно, порядок регламентации поведения. Это объясняется, в том числе тем, что конкретные отношения собственности постоянно изменяются в связи со сменой правомочных ситуаций, центров экономической активности, размыванием одних прав и спецификацией других, переходом контроля над экономическими ресурсами к разным пользователям.

Из перечисления элементов прав собственности видно, что они дифференцируются на «внутренние», то есть те, в которых фиксируется исключительность права доступа к ресурсу, и «внешние», которые ограничивают и защищают это право доступа от других претендентов или обеспечивают приоритет субъектов, которые обладают правом наследования. Часть элементов прав собственности является инверсией прав других собственников или обладателей каких-либо иных частичных правомочий, которые должны быть также защищены от максимизационного эгоизма тех, кто использует исключительное право доступа к ресурсу с целью нанесения ущерба (явного или неявного) другим агентам рынка.

Принцип исключительности доступа к ресурсам (владения) является краеугольным камнем функционирования различных правовых систем. Он также является определяющей характеристикой каждого элемента прав собственности. Однако в реальной экономической жизни этот принцип не может быть обеспечен автоматически и реализуется в действиях множества агентов рынка как некая неизбежная тенденция. Дело в том, что в каждом конкретном случае решения и действия субъектов должны базироваться на четком определении правил поведения с тем или иным элементом права собственности. А это не всегда возможно. И не только в связи с максимизационным эгоизмом тех субъектов, которые хотят монополизировать свои права, но в большей степени по следующим причинам.

1. Различные экономические ресурсы (объекты отношений собственности) обладают множеством неоднородных свойств, поэтому с ними связаны многообразные конфигурации элементов прав собственности.

2. Ресурсы с течением времени по различным причинам могут изменять свои кондиции, свою форму, отчуждаться, увеличивать или уменьшать свои ценностные свойства.

3. Каждый элемент прав собственности в процессе обмена экономическими ресурсами может передаваться в комплексе с другими правами в виде пучка прав, который, переходя от одного субъекта к другому, может размываться в силу их нечеткого определения. В результате этого возникают многочисленные дисфункции в реализации тех или иных правомочий, что приводит к нарушению прав собственности, восстановление которых требует дополнительных затрат.

4. Издержки, связанные с восстановлением прав собственности на те или иные ресурсы, есть неизбежное следствие перманентного процесса редистрибуции правомочий, который не всегда обеспечивает эквивалентное и справедливое их распределение.

5. Существует общая тенденция несимметричности распределения прав и обязанностей между субъектами рынка, так как права позволяют максимизировать выгоду, а обязанности требуют затрат. Этому же способствует асимметрия владения информацией в системе контрактных отношений, что, в конечном итоге, приводит к феномену неравномерного распределения выгод и издержек (проблема принципал-агент).

6. Субъекты, осуществляющие правомочные действия различного класса и порядка, могут в тех или иных ситуациях действовать некомпетентно, что часто приводит к утрате ими права исключительности доступа к ресурсу (например, к банкротству).

7. Элементы прав собственности в ряде случаев могут быть определены и специфицированы формально и не соответствовать реальным возможностям субъектов, за которыми они закреплены.

Из доминирующего (базового) правомочия – права владения – вытекают все другие элементы права собственности, поскольку чистого владения без других необходимых правовых и следующих за ними действий не бывает. Во-первых, потому, что любой ресурс нужно правильно эксплуатировать, чтобы сохранять его кондиции, во-вторых, им необходимо квалифицированно управлять, то есть контролировать действия тех лиц, которые имеют к нему доступ, в-третьих, необходимо обладать навыком спецификации правомочий (их уточнения), особенно при заключении контрактно-договорных отношений с теми, кто временно становится пользователем экономических ресурсов.

Владение тем или иным ресурсом дает возможность субъекту полностью или частично контролировать процессы его эксплуатации, получения выгоды от его обращения, а также действия тех лиц, которые имеют к нему доступ. Кроме того, как мы уже отмечали, право исключительности доступа к благам предполагает ряд нормативных условий, обязывающих минимизировать отрицательные эффекты, нарушающих аналогичные права других субъектов, интересы которых в той или иной степени связаны с обращением этих благ.

Однако особенности права владения не гарантируют того, что субъект, обладающий полным комплексом правомочий, сможет использовать их не в ущерб себе или другим агентам рынка, с которыми он взаимодействует. Это объясняется тем, что каждый конкретный субъект не может обладать абсолютной компетентностью по всему спектру правомочных экономических действий, обеспечивающих ему оптимальный контроль над тем ресурсом, которым он владеет. Кроме того, система правомочий не находится в статичном состоянии. Она все время изменяется в том смысле, что в центре ее действий находятся различные субъекты, постоянно изменяющие свой экономический статус. С другой стороны, экономические ресурсы, обращаясь, изменяют свои кондиции, ценностные свойства, влияя на конфигурацию прав собственности тех субъектов, которые имеют к ним доступ.

Очень часто встречается ситуация, когда центральное правомочие (право владения), закрепленное за тем или иным агентом рыночных отношений, имеет номинальное, а не реальное значение. Это приводит к тому, что действенный контроль над экономическими ресурсами осуществляет не тот, кто ими владеет, а тот, кто ими управляет. В случаях же доминирования корпоративного и ассоциативного владения условия властного и доверительного доступа к благам еще более усложняются.

Поскольку в законодательном порядке нельзя предусмотреть полной регламентации множества моделей дистрибутивного поведения, нормы «постоянного действия», определяющие принципы и порядок отношений собственности огромного числа субъектов, дополняются нормами конвенциональными. Последние есть результат контрактно-договорных отношений между субъектами, в рамках которых фиксируется баланс выгод и затрат, устраивающий все стороны обмена, и устанавливаются, специфицируются и согласовываются их пучки правомочий, а также соответствующие им модели экономического поведения.

Таким образом, универсальных рецептов права владения не бывает. В каждом конкретном случае требуется спецификация прав, которая дает возможность обеспечить разделение степеней ответственности и выполнение обязательств между теми, кто имеет право доступа к экономическому ресурсу. Однако функционирование и закрепление различных прав собственности во времени и в пространстве не всегда прозрачны и ясны для тех, кто имеет доступ к экономическим ресурсам. Проблема спецификации прав собственности наиболее сложна в нестандартных ситуациях, в которых те или иные правомочия размываются, что способствует возникновению редистрибутивных эффектов, а также тогда, когда структурируются сложнейшие конгломераты групп и организаций, обладающих различным набором частичных правомочий как владельцев, пользователей, распорядителей (например, акционерные общества, корпорации).

Спецификация прав – это перманентный процесс, который должен осуществляться с таким расчетом, чтобы распределение прав и ответственности соответствовало новым ситуациям и изменившимся обстоятельствам. В связи с этим элементы прав собственности постоянно модифицируются, рекомбинируются, переходя от одних субъектов к другим, меняя их социально-экономический статус и, соответственно, степень доступа к экономическим ресурсам и свободы действий.

Разумеется, спецификация прав и другие правомочные действия субъекта собственности требуют определенной компетенции, связанной с функциональным, экономическим и институционально-нормативным использованием ресурсов. В первом случае, мы имеем в виду функционально-технологическую программу, закрепленную за данным ресурсом и требующую адекватных профессиональных действий, которую нельзя нарушать и искажать без ущерба для данного ресурса. Во втором, – процесс оборота данного ресурса как экономической ценности, степень которой может изменяться (повышаться, понижаться), а при определенных условиях исчезать в связи с тем, что данный ресурс может по тем или иным причинам утрачивать свои кондиции. В третьем случае, – институциональный контроль над доступом к данному ресурсу, который может быть утрачен или ограничен в связи с правовой некомпетентностью того, кто им владеет и управляет.

Таким образом, любой экономический ресурс, будучи в собственности функционально, экономически и институционально, должен оптимально обращаться, чтобы не потерять свои функциональные кондиции и экономическую ценность и сохранить свой институциональный статус, то есть остаться во владении тех субъектов, которые имеют на это право.

Как мы уже отмечали, достаточной компетентностью для оптимального использования имеющихся ресурсов могут обладать одни субъекты и не обладать другие. В связи с этим институт индивидуализированной (частной) собственности допускает (как правило, на контрактно-договорной основе) проникновение одних субъектов экономического поведения в ареал действия других в качестве пользователей. Последние, имея доступ к экономическим ресурсам, в интересах собственной выгоды поддерживают функциональную устойчивость той нормативно-институциональной системы, стержнем которой является чужой экономический интерес. Это позволяет расширять возможности одних пользователей за счет применения компетентности других и существенно увеличивать альтернативы использования экономических ресурсов.

В связи с вышесказанным можно говорить о вертикальном строении автономных собственнических структур, куда входят различные агенты, обеспечивая, с согласия контролирующих их деятельность субъектов, устойчивую реализацию основного (институционального) интереса. Таким образом, экономические ресурсы являются ареалом действия и тех, кто их контролирует по праву владения, и тех, кто, попадая в сферу этого контроля, поддерживает функциональные и иные параметры конкретной нормативно-институциональной системы (организации).

Следует отметить, что контрактно-нормативный механизм, скрепляющий множество взаимообязательств, является стержнем всех организационных систем, без которого они не могут существовать и рассыпаются на составные элементы. Речь в данном случае идет не о качестве, количестве и специализации экономических ресурсов и не о функционально-технологических параметрах профессиональных действий, приводящих их в движение, а о механизмах сцепления экономических интересов. Последние удерживают экономических субъектов в рамках той выгоды, которую они преследуют, и тех обязательств, которые они выполняют, получая доступ к объекту своей выгоды. Таким образом, любая организация, независимо от специализации и функционального назначения, представляет собой дискретное множество экономических интересов, реализуемых на основе прав собственности (правомочий), которыми наделяются ее члены, и контрактов между ними.

Другой способ структурирования прав собственности или частичных правомочий различных экономических субъектов можно назвать горизонтальным. Он имеет место тогда, когда исключительностью доступа к благам обладают несколько субъектов, объединяющих свои специфические ресурсы для получения выгоды. Центральным моментом их экономических действий является поддержание баланса интересов и прав (частичных правомочий), связанных с распределением выгоды, которую они совместно получают. При этом максимизационные намерения каждого участника коалиции находятся в прямой зависимости от того максимизационного эффекта, который предполагается получить от комбинации ресурсов, находящихся в их совместном владении и распоряжении. Речь идет о таких экономических субъектах, как товарищества, корпорации, ассоциации, в которых, в различных пропорциях и сочетаниях, интегрируются так называемые специфические и интерспецифические ресурсы, которые, являясь предметом совместного владения, могут давать необходимый эффект только в кооперации друг с другом.

Можно привести множество примеров горизонтального структурирования прав собственности. Приведем некоторые из них.

1. Держатель, продуцент ноу-хау и собственник производственных мощностей, который обладает необходимыми возможностями воплотить технические и иные идеи в жизнь.

2. Собственник конфиденциальной рыночной (ценовой) информации, предоставляющий ее на взаимовыгодной основе товаропроизводителю.

3. Менеджер с уникальным профессиональным опытом и навыками организации человеческих ресурсов и группа собственников капитальных активов, доверяющая ему их обращение.

4. Рантье, имеющий свободные капиталы, и финансовый агент, превращающий их в акции и играющий на бирже.

5. Группа мелких внешних акционеров и владелец контрольного пакета, объединяющий их экономические интересы и контролирующий процесс получения и распределения прибыли.

6. Объединение мелких частных товаропроизводителей, связанных единым коммерческим (сбытовым) интересом.

7. Группа внутренних массовых акционеров (работников фирмы), доверяющая свои активы менеджеру, управляющему предприятием.

Формы организации субъектов, обладающих специфическими ресурсами и правами на них, могут быть весьма разнообразными по составу участников, их количеству, времени существования организации, экономическим интересам и комбинациям правомочий (полных или частичных). Однако все их можно условно разделить на две относительно самостоятельные группы.

К первой группе относятся институциональные субъекты экономического поведения (фирмы, предприятия), которые действуют в качестве автономных юридических лиц. Здесь частичные правомочия отдельных индивидов структурируются в жесткие, упорядоченные иерархии.

Ко второй группе относятся все прочие виды экономических коалиций, не имеющих четко фиксированной организационно-управленческой формы и функционирующих не только на основе контрактов, то есть сцепления пучков правомочий их членов, но и на базе более широких доверительных социальных отношений.

Если институциональные субъекты являются достаточно устойчивыми образованиями, то все другие коалиции действуют как менее устойчивые контрактные системы, существование которых определяется сроком соглашения между теми или иными экономическими агентами.

Следует отметить, что эта дифференциация относительна, прежде всего, во временном отношении. В стохастическом, меняющем свои координаты рыночном пространстве постоянно возникают ситуации, когда устойчивые, казалось бы, структуры и ассоциации распадаются в связи с исчезновением эффекта аккумуляции специфических ресурсов. И, наоборот, локальные контрактные образования, объединяющие экономические интересы автономных субъектов, превращаются в различные по форме и функциям организационные системы.

Известно, что любой экономический ресурс априорно в том или ином отношении ценен для многих экономических субъектов, в том числе и для тех, кто не имеет на этот ресурс легального и легитимного права. Поэтому экономические ресурсы для сохранения их кондиций должны быть защищены от незаконных претендентов. Отсутствие такой защиты способствует возникновению редистрибутивных эффектов, приводящих к распылению и нерациональному использованию ресурсов. Феномен спонтанной (стихийной) редистрибуции удобно анализировать на примере функционирования коммунальной собственности, доступ к которой имеют все (большинство), а издержки за содержание которой покрывает государство (общество).

Сам факт существования коммунальной собственности в особой степени демонстрирует и аккумулирует причины неэффективного использования экономических ресурсов в связи с отсутствием достаточно жесткой (основанной на частном интересе или на государственном принуждении) системы контроля над их эффективным применением. В случае коммунальной собственности, во-первых, имеет место «разрыв определенности» прав контроля над использованием экономических ресурсов, где все имеют право их присвоения, но лишь некоторые, получившие к ним доступ, имеют право их потребления. Во-вторых, в связи с этим обстоятельством доминирует тенденция форсированного потребления ресурсов, что приводит к их истощению. В-третьих, именно в этой ситуации происходит неравномерное интенсивное потребление ресурсов одними за счет недопотребления другими. В-четвертых, максимизационный эгоизм пользователей коммунальной собственности способствует появлению двух тенденций: с одной стороны, перераспределению (неявному или явному) ресурсов в ареал частного интереса, так как отсутствуют действенный контроль и плата за ресурсы; с другой – в связи с многочисленными фактами нерационального и бесконтрольного потребления, переходу их под эгиду государства.

Рассматривая институционально-контрактную структуру собственнических отношений, следует отметить и то, что они не только нормируют и алгоритмизируют различные модели экономического поведения, но и определяют их модальность. Мы имеем в виду, что тот или иной субъект, включенный в систему собственнических отношений, наделяется определенными степенями:

* + - свободы доступа и контроля над экономическими ресурсами;
    - активности и инициативности в использовании их рациональным образом;
    - заинтересованности в присвоении их полезных свойств или получении выгоды от их оборота;
    - компетентности при их эксплуатации;
    - ответственности за сохранение и улучшение их кондиций.

Очевидно, что модальность дистрибутивного поведения колеблется в широком диапазоне от максимальных до минимальных значений. Это связано, прежде всего, с двумя моментами: с легитимизацией конкретных правомочий, закрепленных за тем или иным экономическим субъектом, а также со степенью компетентности в реализации ими этих прав.

Невыполнение какого-либо из этих условий влечет за собой, рано или поздно, лишение доступа к экономическим ресурсам. В одном случае, субъект экономического поведения подвергается различным санкциям со стороны государства и других субъектов, претендующих на исключительность доступа к данному ресурсу по праву. Во втором, – низкий уровень компетентности влечет за собой постепенную утрату контроля над теми ресурсами, которые находятся в собственности, по причинам нерационального их использования или неумения отстаивать и защищать свои права. Это в равной степени относится и к хозяину ресурса, и к тем, кто на договорной или иной легитимной основе имеет к нему доступ.

## Трудовое поведение

К числу ведущих категорий теоретической социологии относятся социальное поведение и его модификации – трудовое, производственное, организационное, функциональное, коммуникационное, демографическое, экономическое, нормативное и девиантное. В них отражены свойства основных субъектов социальной жизни: личности, группы, коллектива. Социальное поведение – производная компонента социальной среды, которая преломляется в субъектных характеристиках и актах действующих лиц, а также результат субъективной детерминации человеческой активности.

В известном смысле социальное поведение можно понимать как процесс целерациональной активности в соответствии со значимыми интересами и потребностями человека. В их основе лежат органически включенные в структуру личности объективные и субъективные элементы, базирующиеся на предписанных и интернализованных образцах, ценностях и нормах. Таким образом, социальное поведение является проекцией социокультурных матриц и предписаний, доминирующих в определенной социальной и производственной среде.

Социальное поведение, с одной стороны, сложнейшая система адаптации и приспособления личности к разнообразным условиям, способ функционирования в системе конкретного социума. С другой – активная форма преобразования и изменения социальной среды в соответствии с объективными возможностями, которые человек самостоятельно проектирует и открывает для себя, сообразуясь со своими собственными представлениями, ценностями и идеалами.

Программы и модели поведения выступают формой индивидуальной активности, которая направлена на удовлетворение потребностей и реализацию интересов человека в системе объективно заданных условий, средств и способов социального воспроизводства. В рамках таких условий складывается сложнейшая структура взаимодействий индивидов и социальных групп. Основной формой взаимодействия является «поведенческая матрица», которая возникает в процессе включения работников в социальную, экономическую и производственную организацию. Она обеспечивает синхронизацию индивидуальных интересов со средствами и условиями общественного производства.

Трудовую деятельность надо понимать как обусловленную технологическими средствами и не зависимую от субъективных желаний целесообразную форму профессиональной активности индивида. В отличие от нее совокупность действий и поступков, посредством и в процессе которых обеспечивается синхронизация интересов и профессиональных способностей человека с системой объективных (организационно-экономических и производственно-технологических) условий можно отнести к частной форме трудовой деятельности – трудовому поведению. Именно во взаимодействии трудовой деятельности и трудового поведения возникает конкретная конфигурация индивидуальных, групповых, коллективных и общественных интересов.

*Трудовая деятельность* – это относительно жестко фиксированный во времени и пространстве целесообразный ряд операций и функций, совершаемых людьми, объединенными в производственной организации. Конечной целью такой деятельности является: создание материальных благ, средств жизнеобеспечения с различными потребительскими свойствами; оказание услуг различного целевого назначения; производство научных идей, ценностей и их прикладных аналогов; накопление, консервация и передача информации и ее носителей и т. д.

Трудовая деятельность связана с распределением благ, услуг, ценностей и идей; организацией и управлением работниками, занятыми в общественном производстве; обеспечением обмена продуктами деятельности и их эквивалентами. Трудовая деятельность в целом – независимо от способа, средств и результатов – характеризуется рядом общих свойств: 1) функционально-технологическим набором трудовых операций, приписанной рабочим местам функциональной программой; 2) набором соответствующих качеств субъектов труда, зафиксированных в профессиональных, квалификационных и должностных характеристиках (структурой социально-профессиональных статусов); 3) материально-техническими условиями и пространственно-временными рамками реализации (технологической структурой); 4) определенным способом организационно-технологической и экономической связи субъектов труда со средствами и условиями их реализации (организационно-экономической структурой); 4) нормативно-алгоритмизированным способом организации, при посредстве которого формируется поведенческая матрица индивидов, включенных в производственный процесс (организационно-управленческой структурой).

Когда мы говорим о трудовой деятельности, мы прежде всего имеем в виду функциональный алгоритм, который в определенных организационно-технологических и экономических условиях приводит к заранее заданному конкретному результату. Задача социологии труда заключается в определении реального и оптимального соответствия человеческого фактора тому функциональному алгоритму, который задается рабочим местом и технологическим процессом, в анализе социальных механизмов «настройки» личности на конкретную трудовую функцию.

Иначе предстает традиционная проблема отношения к труду. Она рассматривается в форме поведенческих стратегий и программ, которые проецируют многообразие субъектного мира человека на функциональный алгоритм трудовой деятельности. Поэтому комплекс человеческих актов, поступков и действий, которые соединяют работника с трудовым процессом, надо относить к категории трудового поведения. В социологическом анализе акцент делается на поведенческих (реальных и вербальных) характеристиках деятельности человека.

*Трудовое поведение* представляет собой целесообразный комплекс индивидуальных и групповых действий и поступков, которые определяют: а) направленность и б) интенсивность реализации человеческого фактора в производственной организации.

Выделение специальной категории «трудовое поведение» объясняется тем фактом, что человек, включенный в систему трудовой деятельности, не является жестким элементом функциональной системы. Между трудовыми функциями, заданными рабочим местом и способностями человека, в большей или меньшей степени сохраняется определенная дистанция. Речь идет о том, что работник относится к своим трудовым функциям как к средству и условиям достижения личных целей, интересов и потребностей.

Таким образом, мера соответствия трудового поведения, требованиям производства будет тем выше, чем ближе индивидуальные интересы целям социальной организации. В этой связи можно говорить об определенной степени идентификации работника с процессом труда, которая, как известно, варьируется в очень широком диапазоне от положительных до отрицательных значений.

Трудовое поведение работника, с одной стороны, отражает объективную необходимость, заданность условий функционирования, проявляющуюся в довольно жестких рамках, производственной ситуации. С другой – оно достаточно свободно, многоальтернативно, определено свободой выбора, что и создает уровни и иерархию мотивации. Мотивация связана с конкретным типом личностной активности, диапазоном притязаний, которые обусловливают предметно-аксиологический смысл тактики и стратегии поведения. Ценностно-нормативная основа определяет приемлемые для индивида способы и методы реализации трудового поведения, рамки его функционирования в соответствии с требованиями и задачами производственного процесса и в конечном итоге баланс, иерархию и соотношение индивидуальных, групповых, коллективных и общественных интересов. Мера соответствия двух сторон трудового поведения – нормативно заданной и избирательной (зависящей от воли индивида) – показывает, каковы его ориентации, степень заинтересованности в согласовании своих действий с целями организации.

Социологу надо изучить те социальные и функциональные свойства работника, которые определяют характер, способы и формы трудового поведения. От них в значительной степени зависят мера напряженности и интенсивности социальных связей, тип идентификации с конкретным трудовым процессом. К ним относятся, во-первых, *статусно-ролевые характеристики работника*, определяющие возможность и качество применения профессиональных способностей, вектор достижений, что в конечном итоге формирует диапазон альтернатив трудового поведения. Во-вторых, *профессиональные способности*, по которым можно судить о способе его организационно-технологического включения в производственный процесс. В-третьих, *квалификационные характеристики*, дающие представление о качестве его профессиональных возможностей в рамках производственно-технологической специализации и соответственно о степени его профессиональных притязаний, намерений в пределах реальных достижений. В-четвертых, *ценностно-нормативные установки*, составляющие ядро поведенческого стереотипа, который играет роль внутреннего регулятора и вектора поведения. В-пятых, *культурологические характеристики*, определяющие относительно устойчивые стандарты, образцы и мотиваторы поведения работника как типичного представителя той или иной социально-профессиональной группы.

Поведенческий алгоритм понимается как соответствие поведенческой матрицы личности предписанным технологическим, экономическим, организационно-управленческим, функциональным и социальным стандартам, которые объективно заданы и формируют то, что мы называем функциональным ядром трудового поведения, или функциональным поведением. Таким образом, *трудовое поведение выступает предпосылкой соединения профессиональных способностей личности с условиями и средствами их реализации*.

**Цели и стратегия** трудового поведения определяются конкретным набором альтернатив, которые индивид выбирает для реализации оптимума своих профессиональных достижений в пределах заданного ему статусно-ролевого репертуара, в рамках реальных возможностей, связанных с экономической и социальной компенсацией его затрат. Трудовое поведение имеет весьма сложную структуру и траекторию. Оно организуется в рамках определенной пространственно-временной перспективы, комбинируясь в различных соотношениях с функционально необходимыми действиями и формами коммуникации, групповыми и коллективными действиями. Оно варьируется в очень широком диапазоне от стандартных (алгоритмизированных), институционально необходимых (предписанных) действий до уникальных поведенческих акций, реакций и поступков. Трудовое поведение может трансформироваться в жестко алгоритмизированные формы профессиональных операций на рабочем месте либо модифицироваться в серию спонтанных, характерологических поступков, выражающих уникальный эмоциональный мир человека.

**Структура трудового поведения** обладает сложной конфигурацией и функционально-целевой программой, состоит, во-первых, из циклически повторяющихся действий, однотипных по результату, воспроизводящих стандартные статусно-ролевые состояния. Во-вторых, из маргинальных действий и поступков, которые формируются в фазах переходного состояния из одного статуса в другой. В-третьих, из поведенческих схем и стереотипов, выражающих глубоко интернализозанные социокультурные образцы, элементы профессиональной субкультуры и соответствующих ей способов и методов общения, коммуникаций и символических действий. В-четвертых, из уникальных поступков, производных от индивидуального опыта, способов достижения жизненных и профессиональных целей. В-пятых, из действий, в основе которых лежат рационализированные смысловые схемы, переведенные в план устойчивых убеждений. В-шестых, из акций, совершаемых под диктатом тех или иных обстоятельств. В-седьмых, из спонтанных реакций и поступков, спровоцированных эмоциональным состоянием. В-восьмых, из «дубликатов», осознанно или неосознанно повторяющих стереотипы массового и группового поведения. В-девятых, из действий и поступков, являющихся трансформацией влияния других субъектов, применяющих различные формы принуждения или убеждения. Подобные акции – результат конвенции либо взаимного согласия, достигаемого на основе: а) внутреннего убеждения, б) паллиативного соглашения или в) административного (экономического) принуждения.

Существующий в социологии инструментарий пока еще не позволяет с высокой точностью уловить интимно-личные, смысловые характеристики поведенческих структур. Однако и он дает возможность наблюдать и фиксировать, во-первых, конкретное многообразие поступков, явно или неявно связанных со статусно-ролевыми предписаниями, индивидуальными и групповыми интересами. Во-вторых, совокупность актов сознания, обнаруживающих себя в многочисленных формах вербального поведения. Они свидетельствуют о внутреннем мире работника, находящегося в определенном отношении к процессу труда, формам и способам его организации, своей профессиональной роли. Трудовое поведение дифференцируется по:

1. Предметно-целевой направленности.
2. Глубине пространственно-временной перспективы достижения той или иной цели, т. е. по «пределу достижения».
3. Контексту реализации конкретной линии трудового поведения.
4. Методам, способам и средствам достижения конкретного результата;
5. Интенсивности достижения сформулированной субъектом цели, действия.
6. Социокультурным образцам, положенным в основу тех или иных способов достижения результата.
7. Глубине и типу рационализации, обоснования конкретной тактики и стратегии.

Рассмотрим подробнее наиболее важные характеристики.

1. *Предметно-целевая направленность* трудового поведения предполагает, что в конце определенной его фазы или этапа содержится некий результат, который можно интерпретировать в зависимости от того, каким является объект достижения цели. Это могут быть, во-первых, изменение или сохранение своего прежнего социального и функционального состояния, во-вторых, преобразование производственных условий и затрата соответствующих усилий, в-третьих, транзитные состояния – промежуточные этапы достижения, проектирования и реализации целей отдаленного профессионального будущего. В первом случае речь идет о достижении приемлемого для индивида (в недалекой временной перспективе) статуса, обеспечивающего оптимальное удовлетворение его притязаний или компенсирующего его нереализованные возможности. Выбор соответствующей стратегии и тактики включает значимые для индивида объекты вожделения (достижения): власть, интерес к содержанию труда, престиж, творчество, материальную обеспеченность, стабильность личной жизни, пенсию, гарантию занятости.

Во втором случае подразумевается изменение или сохранение условий, обеспечивающих полноту либо определенный оптимум профессиональной самореализации в рамках приемлемого статуса, представлений о возможном и должном, в конечном итоге – в рамках «предела индивидуальных достижений». В третьем имеется в виду временно приемлемая комбинация первого и второго. Она обеспечивает более или менее устойчивый «стендинг» для подготовки перехода в проектируемое состояние.

2. *Глубина перспективы* трудового поведения определяется конкретным пространственно-временным интервалом, в пределах которого достигаются основные и промежуточные цели индивида, вытекающие из его представлений о своем предназначении. Она имеет два смысловых контекста – реальный и идеальный. Реальный контекст – представление о наиболее вероятных и ближайших целях поведения, а также средствах и способах их достижения. Идеальный контекст – проективная, более или менее рационализированная картина будущего, в основу которой положены значимые профессиональные ценности.

Постановка вопроса о «глубине перспективы» трудового поведения и соответствующих ей пределах достижения правомерна. Известно, что индивидуальные жизненные ресурсы конечны. Поэтому человек вынужден выстраивать свои цели и ценности в некоторую иерархию, определять для себя их приоритетность. Эмпирически это выражается в том, что чем меньше ресурсы индивида, тем жестче система ценностей, их иерархичность выявляется сильнее, а число элементов уменьшается. Данный тезис, очевидно, касается не только жизни человека в целом, но и отдельных ее циклов, каждый из которых имеет оптимальный временный этап развертывания, в рамках которого формируется соответствующая иерархия ценностей, регулирующая способы достижения значимых социальных и профессиональных целей.

3. *Контекст трудового поведения* – это комплекс относительно устойчивых факторов производственной среды, субъектов и систем коммуникации, во взаимодействии с которыми развертывается все многообразие поступков и действий. Без них последние теряют свою определенность и даже смысл.

Способы взаимодействия индивида, выбирающего ту или иную линию трудового поведения, составляют контекст, в котором он реализует свою профессиональную активность. Прежде всего надо выделить так называемый объективный контекст, содержание которого составляет, во-первых, конкретная производственно-технологическая среда, определяющая функциональную программу и пространственно-временные рамки трудового поведения. Во-вторых, институциональные параметры той социотехнической организации, которые нормативно предписывают работникам определенную линию поведения в соответствии с заданными профессиональными статусами или в более широком смысле – статусно-ролевыми репертуарами. Такие компоненты образуют предметно-функциональную и нормативную основу трудового поведения, в социологии организаций она понимается как формально-официальная стандартизация поведения.

Кроме того, можно выделить социокультурный контекст, т. е. набор образцов поведения и соответствующих им коммуникаций символических и реальных действий, доминирующих в конкретной профессиональной среде. Они являются обязательными компонентами социальной стандартизации и идентификации индивидов. Система социально-психологического общения в немалой степени определяет траекторию индивидуальных профессиональных поступков, которые суть реакция на стимулы межличностной коммуникации, функционирования механизмов внутри- и межгруппового взаимодействия. Способ согласования индивидуальных действий задает вектор трудового поведения.

4. *Методы и средства достижения результатов* в трудовом поведении зависят от его предметно-целевой направленности и социокультурных образцов. Достигаемый результат – производное индивидуальных усилий и следствие согласованных действий других людей. Успешность трудового поведения, ориентированного на конкретную цель, зависит от множества факторов (настроения, мнений, оценок, предпочтений людей), которые способствуют формированию системы «встречных» действий, влияющих тем или иным образом на продуцента поведения, а также от сложившейся системы профессиональной стратификации, внутри которой развертывается определенная линия трудового (функционального) поведения.

В роли таких факторов может выступать система групповых экспектаций – оценок успешности поведения человека в соответствии с доминирующими в организации стандартами, образцами и нормами. Система коллективной рефлексии – важное условие формирования общего мнения и иерархии предпочтений, способствующих принятию решений. Кроме них факторами успешности являются административно-правовые институты, официально и неофициально признанные каналы социальной мобильности.

Средства достижения трудовых результатов могут иметь институциональный характер. Они обеспечивают возможность «перемещения» индивида в системе профессиональной стратификации, позволяют конституироваться в определенной социальной роли, идентифицироваться с предписанными образцами поведения. С их помощью индивид занимает соответствующее место на официальной шкале престижа. В соответствии с существующей системой оценок, санкций, компенсаций и вознаграждений, в зависимости от степени осознания индивидом причинных взаимосвязей между собственным поведением и достижением желаемого институциональные формы производственной регуляции позволяют ему в дальнейшем претендовать на приемлемое изменение статуса.

Инструментально-прагматические методы достижения результата соответствуют тем объективным возможностям, которые использует индивид в процессе соединения своих профессиональных способностей со средствами их реализации, что предполагает необходимую компенсацию затрат. А в качестве предмета компенсации как раз и выступает тот результат, который предполагается достичь. Такая схема трудового поведения описывается формулой «цель – средства – результат – вознаграждение». Ее можно назвать компенсационной схемой, основанной на экономических и социальных эквивалентах.

Существуют так называемые нестандартные методы достижения профессиональных результатов, которые суть производное уникальных качеств и личного опыта индивида, не имеющих аналога. Они обеспечивают такую направленность трудового поведения личности, которая выражается в стремлении к самоутверждению и самоактуализации, в потребности выхода в сферу «надситуативной» активности.

Итак, *трудовое поведение* – сознательно реализуемый комплекс действий и поступков работника, связанных с синхронизацией профессиональных возможностей и интересов с функциональным алгоритмом производственного процесса. Это процесс самонастройки, саморегуляции, обеспечивающий определенный уровень личностной идентификации. Трудовое поведение: 1) отражает функциональный алгоритм трудового процесса, представляет собой поведенческий аналог трудовой деятельности; 2) является формой приспособления работника к требованиям и условиям технологического процесса и социального окружения; 3) выступает динамическим проявлением социальных стандартов, стереотипов и профессиональных установок, которые интернализованы индивидом в процессе социализации и конкретного жизненного опыта; 4) отражает характерологические черты личности работника – проекцию и внешнюю оболочку поведенческих структур; 5) есть определенный способ и средство воздействия человека на окружающую его производственную и социальную среду. Среди форм трудового поведения выделяются: а) целевые, б) инновационные; в) адаптационно-приспособительные; г) церемониально-субординационные, д) характерологические, немотивированные и спонтанные, е) деструктивные.

*Целевые формы* связаны с реализацией целей, которые, во-первых, непосредственно относятся к выполнению конкретных трудовых функций на рабочем месте (функциональное поведение); во-вторых, направлены на достижение определенного уровня благосостояния и качества жизни (экономическое поведение); в-третьих, осуществляются в процессе организационно-управленческого взаимодействия (организационное поведение); в-четвертых, обеспечивают достижение или изменение профессиональных, квалификационных и административных статусов (стратификационное поведение).

*Функциональное поведение* – конкретная форма реализации профессиональной активности, определяемая технологическим алгоритмом рабочего места. Оно совпадает с содержанием трудовой деятельности и является ее поведенческим аналогом. В свою очередь трудовая деятельность может рассматриваться как фиксированный ряд циклично повторяющихся операций, исполнительских действий и поведенческих стереотипов, а также как когнитивно-понятийный образ профессиональных действий, фиксирующий логическую и смысловую структуру трудового процесса. Когнитивная структура функционального поведения присуща любому трудовому процессу независимо от степени его сложности и специализации. В зависимости от доминирующего элемента виды профессиональной деятельности различаются по преобладанию в них физических или умственных нагрузок. В одном случае превалируют интеллектуальные функции, а все остальные компоненты выполняют вспомогательную роль, в другом — материально-практические операции по преобразованию вещества природы. Таким образом, функциональная доминанта трудовой деятельности детерминируется способом технологической связи субъекта, средств и предметов труда.

*Экономическое поведение.* Известно, что ориентация на результат всегда явно или неявно соотносится с количеством и качеством затрат человеческих ресурсов. С другой стороны, труд всегда обусловлен системой социальных норм и правил, которые определяют ролевую структуру трудового поведения, в том числе и в сфере экономики. Применяя свои профессиональные способности, индивид всегда ориентируется на оптимальный баланс между затратами и их компенсациями, на баланс между важнейшими потребностями и способами их удовлетворения. Стандартные формы и алгоритмы поведения направлены на поддержание устойчивых связей обмена и равновесия с социально-производственной средой. На индивидуальном уровне данный тип поведения представлен адаптивными формами компенсации затрат.

Процесс труда как процесс затраты профессиональных способностей предполагает компенсацию. Индивидуальные ресурсы – интеллектуальные, волевые, энергетические – еще до своей возможной траты предполагают соответствующий способ адекватной компенсации в самой различной форме: товарно-денежной и натуральной, экономической и социальной (прямой и косвенной). Ожидание будущей компенсации только и создает возможность «глубокого погружения», т. е. включения человека в процесс труда, формирует широкую гамму мотивации и заинтересованности трудом, позволяет ему на что-то надеяться, к чему-то стремиться, чего-то достигать. Эмпирические исследования показывают, что до определенного предела чем выше компенсация и сильнее ожидание (вера в ее возможность), тем выше включенность и трудовая отдача.

Таким образом, профессиональные способности приводятся в действие только в случае реальной необходимости и возможности их применения, обеспечивая определенный уровень достижения жизненно важных целей. Разумеется, что оптимум применения профессиональных способностей работника относителен. Он зависит от качества способностей, методов их социально-экономической оценки, а также соответствующих способов достижения целей и возмещения затрат.

По соотношению затрат и результатов, свободы выбора и гарантированного дохода могут быть выделены следующие тины экономического поведения. 1. Поведение по формуле – *«максимум дохода ценою максимума труда»*. Оно характеризуется максимизацией усилий, затрат, вложений и соответствующими размерами ожидаемой выгоды, но в то же время определенной степенью риска и возможного ущерба. 2. Поведение, соответствующее формулам *«гарантированный доход ценою минимума труда»* или *«минимум дохода при минимуме труда»*. Трудовое поведение подобного типа исключает инновации и минимизирует риск при получении результата, но жестко лимитирует гарантируемые размеры дохода.

Возможные и другие разновидности экономического поведения, например поведение, ориентированное на формулу «максимум дохода ценою минимума труда». Они зависят от социально-экономического статуса индивидов, типов экономической культуры, системы доминирующих ценностей. Существуют также различные формы экономического поведения в сфере распределения и потребления. Им соответствуют специфические стратегии и тактики, в основу которых положены доминирующие образцы и стандарты поддержания достигнутого уровня благосостояния и качества жизни у различных социальных групп.

*Организационное или административное поведение*. В общем виде регулирование организационного поведения означает формирование позитивной мотивации членов организации на основе выявления функциональных и желательных видов поведения, на основе эффективного подкрепления (одобрения, вознаграждения) такого поведения. К подкреплению относятся методы стимулирования результативности – экономические (прямые и косвенные), внеэкономические, социальные (поддержание престижа, удовлетворенности, статуса). Регулирование организационного поведения означает попытку обеспечить большую ясность и наглядность в отношении того, насколько цели и поступки индивидов соответствуют целям организации. Субъекты организационного поведения – отдельные работники, социальные группы, различные коллективы, действующие в рамках функциональных, нормативных и социокультурных ограничений, позволяющих им регулировать и соотносить процессы достижения своих специфических целей с целями и задачами тех производственных организаций, в структуру которых они включены. Реализация субъектами тех или иных форм функциональной активности зависит от их статуса, авторитета, ранга власти, ресурсов, степени идентификации с целями организации.

*Стратификационное поведение* характеризуется: а) такими целями, как престижные статусы и разнообразные образцы социально-профессиональных достижений, б) соответствующими целям средствами и методами. Оно реализуется в пределах официальных или неофициальных каналов социальной мобильности.

Типичная форма стратификационного поведения – профессиональная карьера. Это сознательно выбранный и реализуемый работником путь профессионального или должностного продвижения, в финале которого появляется «результирующий» статус, гарантирующий приемлемый способ профессионального самоутверждения.

Исходной базой трудовой карьеры, определяющей ее специфику, форму и характер, служит общественно признанная и усвоенная индивидом шкала престижа профессий, рода занятий, которой соответствуют стандарты социальных достижений и уровни профессиональных притязаний. Образцы (стандарты) социальных достижений формируются на различных этапах социализации и закрепляются жизненным опытом. С одной стороны, они достаточно устойчивы и могут определять жизненную перспективу на весьма длительный срок. С другой – изменяются, модифицируются в зависимости от возраста, ситуации, влияний авторитетов и референтных групп. Образцы социальных и профессиональных достижений – значимые ценности, выбранные индивидом или социальной группой на шкале социального престижа. Они являются своеобразными стимулами социального поведения, мотиваторами. Образцы включаются в систему социальных и профессиональных установок человека, определяют доминирующие трудовые мотивы, тип и вектор трудового поведения, профессиональные ориентации и достижения. Образцы социальных достижений выступают целью поведения индивида и представляют собой некоторый идеальный аналог того социального состояния, которое предполагается достичь в будущем. В то же время они суть идеальный объект социального сравнения, социальные эталоны, корректирующие конкретное поведение. По своему содержанию они могут быть персонифицированными и деперсонифицированными.

Первые идентичны реальной или идеализированной личности, которая служит предметом подражания, авторитетом. Вторые – совокупность престижных социальных статусов, которые соответствуют притязаниям и ожиданиям индивида и которые могут обеспечить: приемлемый уровень социопрофессионального признания; определенный уровень и качество жизни; желаемый способ профессионального самоутверждения и самореализации.

В индивидуальном сознании стандарт социальных достижений структурируется различным образом: от неясных (интуитивных) представлений, которые практически невозможно вербализировать, до четких рационализированных схем поведения и жизненных концепций, которым соответствуют различные линии и формы трудовой карьеры.

*Инновационное поведение* связано с внедрением нестандартных решений, изменяющих в той или иной степени систему социальных отношений на различных уровнях организации, характеризуется качеством, масштабом и глубиной изменений, которые затрагивают сложившуюся систему интересов и поведенческих стереотипов.

Инновационное поведение предполагает ряд этапов и фаз, на первом из которых происходит ломка укоренившихся стереотипов, привычек и традиций, преодоление стандартных, консервативных мнений. Конкретные действия субъекта начинаются с констатации необходимости реконструктивных изменений в производственных структурах, обнаружения тупиковых ситуаций и противоречий, которые объективно требуют преодоления. Классическая форма инновационного поведения включает ряд самостоятельных процессов, которые имеют свою логику, тактику, стратегию и способ организации во времени и в пространстве. 1. Рекрутирование субъектами инновационного поведения сторонников из числа лиц, в принципе согласных с необходимостью изменения. Причем чем актуальнее проблема, чем очевиднее противоречие, тем большее число индивидов согласны в принципе с ее решением (пассивное большинство). 2. Рекрутирование активных сторонников из числа тех, чьи интересы находятся в соответствии с перспективой реконструктивных изменений. Это, как правило, профессионалы, которые умеют, могут и хотят изменить положение дел (активное меньшинство). 3. Нейтрализация оппозиции, состоящей прежде всего из тех, чьи интересы в той или иной степени не соответствуют инновационным изменениям в организации. 4. Поиск и формирование организационных методов достижения промежуточных и конечных целей реконструктивных изменений. 5. Мобилизация человеческого фактора, поиск необходимых ресурсов и приведение в действие процесса внедрения.

Инновационное поведение – преодоление различных препятствий, оппозиционных настроений и мнений. Психологически это весьма дискомфортная форма поведения, связанная с функционированием индивида в перманентно возникающих экстремальных ситуациях. В инновационном поведении чрезвычайно велик уровень риска, ответственности, неопределенности, непредсказуемости. Оно может оцениваться консервативной оппозицией в очень широком диапазоне: просто как нестандартное, нарушающее привычное равновесие на одном полюсе, и как противоправное – на другом. Субъекты инновационного поведения – социально активные элементы общества, своей инициативностью вносящие конструктивную новизну. Контингент инноваторов – своего рода «социальное меньшинство».

*Адаптационно-приспособительное поведение* реализуется в процессе приспособления работника к новым профессиональным статусам, требованиям технологической среды, ролям «значимых других», наконец к системе социально-психологической коммуникации. Такое поведение обнаруживает себя в фазе первичного вхождения работника в производственный процесс, профессиональную среду, коллектив. В этом случае говорят о форсировании профессиональных навыков, привычек и опыта, а также усвоении значимых ценностей и эталонов поведения. Происходит постепенное врастание человека в профессиональную и социальную среду, формирование четко определенной линии трудового поведения.

Адаптационные формы поведения наблюдаются, кроме того, в процессе реорганизации и модернизации организационной структуры. Здесь существенно изменяются организация рабочих мест, штатное расписание и как следствие – статусно-ролевая структура коллектива. Происходит не столько пространственно-организационная перестановка работников, сколько формирование новой системы социальных связей, коммуникаций и статусно-ролевых диспозиций.

Частная форма адаптационного поведения отмечается в процессе перехода индивида в иной социальный статус, что влечет формирование новых ролевых характеристик трудового поведения. Перед нами сложный и достаточно длительный процесс, связанный с пересмотром устоявшихся привычек, стандартов организационного и функционального поведения. Пример – переход рядового работника в статус руководителя.

К группе адаптационно-приспособительного поведения можно отнести такие его разновидности, как конформное и конвенциальное. *Конформное поведение* характеризуется специфическим способом приспособления работника к установкам других лиц, что позволяет поддерживать устойчивость своего статуса в организации. Диапазон конформного поведения колеблется в пределах от вынужденного принятия неприемлемых для индивида норм и ценностей до беспринципного соглашательства. *Конвенциональное поведение* – промежуточные, транзитные поведенческие структуры, основанные на явном или неявном согласовании статусно-ролевых позиций, интересов и потребностей совместно действующих индивидов. Оно базируется либо на относительно жестком, нормативно предписанном распределении прав и ответственности между работниками, либо на достигаемом через общение распределении сфер влияния. Собственно говоря, конвенциональное поведение – форма приспособления работников к сложившейся или постоянно изменяющейся поведенческой структуре друг друга; перманентно возобновляющаяся система компромиссов.

*Церемониальные и субординационные формы* трудового поведения проявляются на различных уровнях организационной иерархии, выполняя ряд необходимых и дополнительных функций. В частности, они обеспечивают сохранность, воспроизводство и передачу значимых ценностей, профессиональных традиций, обычаев и образцов поведения; поддерживают устойчивость и интеграцию работников с организацией в целом. Церемониально-субординационные формы связаны с реализацией служебного, профессионального и должностного этикета, исполнением формализованных процедур организационого, административного и делового взаимодействия. Они базируются на объективно заданной субординационной структуре профессионального и должностного подчинения, используют формы признания, сохранения и поддержания авторитета власти и субъектов властных полномочий. Однако при определенных условиях может происходить деформация таких форм поведения, особенно когда власть должности, статуса отдельной личности транслируется в систему официальных и неофициальных привилегий, которые не имеют ни экономического, ни социального оправдания.

*Характерологические формы* трудового поведения зависят от внешнего проявления тех или иных личностных свойств работника, выступают их (явной или неявной) проекцией на внешнее окружение. Диапазон их проявления разнообразен. Это может быть явно выраженная поведенческая проекция характера человека, его эмоций и настроений. В крайних вариантах личность может подавлять других своим волевым темпераментом, демонстрируя качества, к которым нужно приспосабливаться, чтобы не нарушить оптимальные формы межличностной и деловой коммуникации.

Несовместимость характерологических форм поведения у двух и более лиц – причина конфликтов и конфликтных ситуаций в коллективе. Многое зависит от уровня так называемой поведенческой культуры работника, его умения скрывать свои эмоции, т. е. минимизировать личностные проявления в системе деловых отношений.

Одна из разновидностей характерологической формы – спонтанное, немотивированное поведение. Оно возникает, как правило, под действием сильных эмоций, тех или иных дезинтегральных состояний. Примером служит фрустрация – конфликт между намерениями, направленностью личности и ее возможностями. Немотивированное поведение чаще проявляется в особо сложных ситуациях. К ним относятся процессы аварийности на производстве, экстремальные ситуации, связанные с повышенным риском и ответственностью в сфере принятия решений, межличностные конфликты. Любой человек имеет лимит эмоционально-волевой устойчивости и потому способен вести себя немотивированно. Все зависит от отношения его психической устойчивости и величины «сигнала» внешнего воздействия, а также от степени тренированности, умения действовать в так называемых нестандартных ситуациях. Последствия спонтанного поведения отрицательно сказываются на нормальном ходе трудового процесса: нарушается функциональная стабильность производственного цикла, возникают рецидивы организационно-управленческой неустойчивости, конфликтные ситуации, деформирующие систему сложившихся деловых коммуникаций.

*Деструктивные формы* трудового поведения – выход работников за пределы статусно-ролевых предписаний, норм и дисциплинарных рамок трудового процесса. Можно выделить несколько разновидностей деструктивного поведения.

* 1. Противоправное поведение, вызванное мотивированным или немотивированным нарушением (несоблюдением) юридических норм трудового, уголовного или административного права.
  2. Административно-управленческое поведение, связанное с превышением прав и полномочий, с прямым невыполнением обязанностей или злоупотреблением служебным положением.
  3. Дисфункциональное поведение, объясняющееся профессиональной некомпетентностью.
  4. Индивидуально-целевое поведение, носящее крайне эгоистический характер, направленное на реализацию сугубо личных интересов в ущерб коллективным интересам.
  5. Групповое поведение, проводимое сообществом (каста, группа, клика) в ущерб интересам общества (групповой эгоизм).
  6. Видь группового и индивидуального поведения, связанные с сохранением консервативных привычек и традиций, которые в той или иной степени сдерживают инициативу, творчество, новаторство.
  7. Имитационное поведение, камуфлирующее истинные интересы и намерения работников, порождающее феномен псевдоактивности, за которым скрывается совершенно противоположное содержание.
  8. Отклоняющееся поведение, связанное с реализацией асоциальных привычек и склонностей или осуждаемых образцов поведения.

**Вопросы для повторения**

* 1. Структура и функции экономического действия
  2. Субъекты, объекты и предмет экономического действия
  3. Качественные параметры и факторы специализации экономического поведения
  4. Коммерческое поведение и его функции
  5. Мотивы продавца и покупателя в структуре коммерческого поведения
  6. Институт собственности и его дистрибутивные функции
  7. Основные модели дистрибутивного поведения
  8. Соотношение производственного и трудового поведения
  9. Содержание, структура и функции трудового поведения
  10. Соотношение трудовой деятельности и трудового поведения
  11. Виды и формы индивидуального, группового и коллективного поведения в сфере труда
  12. Модели трудового поведения

# БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

*Автономов, В.С.* Человек в зеркале экономической теории (Очерк истории западной экономической мысли). – М., 1993. – 176 с.

Анализ рынков в современной экономической социологии [Текст] : пер. с англ. / отв. ред. В. В. Радаев, М. С. Добрякова. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – 423, [1] с.

*Вебер, М.* Избранные произведения / М. Вебер. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.

*Вебер, М.* Протестантская этика и дух капитализма: комплект из книги и дайджеста в одном футляре/ М. Вебер. – М.: Бизнеском, 2013. – 321, [2] с. : ил. + 1 отд. бр. (16 с.).

*Доббин, Ф.* Формирование промышленной политики: Соединенные Штаты, Великобритания и Франция в период становления железнодорожной отрасли [Текст] / под науч. ред. В. В. Радаева; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 368 с.

*Дюркгейм, Э.* О разделении общественного труда. Метод социологии. – М.: Наука, 1990. – 572 с.

*Зарубина, Н.Н.* Социология хозяйственной жизни: проблемный анализ в глобальной перспективе: Учебное пособие. – М.: Университетская книга, Логос, 2006. – 392 с.

*Заславская, Т.И.* Социология экономической жизни: Очерки теории/ Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина. – Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1991. – 448 с.

Классика новой экономической социологии / под науч. ред. В.В. Радаева, Г.Б. Юдина; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 381, [3] с.

*Кондратьев, Н.Д.* Проблемы экономической динамики. – М.: Экономика, 1989. – 523 с.

*Кондратьев, Н.Д.* Основные проблемы экономической статики и динамики. – М.: Наука, 1991. – 569 с.

*Кравченко, А.И.* Социология Макса Вебера: труд и экономика / А.И. Кравченко. – М.: «На Воробьевых», 1997. – 206, [1] с.

*Парсонс, Т.* О социальных системах / Т. Парсонс / Под ред. Т.И. Чесноковой и С.А. Белановского. – М.: Академический проект, 2002. – 832 с.

*Парсонс, Т.* О структуре социального действия: Сб. / Т. Парсонс. – М.: Академический проект, 2002. – 877, [2] с.

*Пикетти, Т.* Капитал в XXI веке/Т. Пикетти. – М.: Ад Маргинем Пресс, 2016. – 592 с.

*Радаев, В.В.* Экономическая социология: учеб. пособие / В.В. Радаев. – М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2008. – 602 с.

*Смелзер, Н.* Социология экономической жизни // Американская социология. Перспективы, проблемы, методы. Сб. ст. – М.: Прогресс, 1972. – 392 с.

Становление рынка в постсоветской России: Институциональный анализ/Под ред. Р.М. Нуреева. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 168 с.

Становление трудовых отношений в постсоветской России: социологический анализ пяти случаев российского менеджмента в сравнении с практикой Канады и Германии. – М.: Академический проект, 2004. – 317 с.

*Хайек, Ф.А.* Дорога к рабству / Ф.А. фон Хайек. – М.: АСТ: Астрель, 2012. – 317 с.

*Хайек, Ф.А.* Пагубная самонадеянность / Ф.А. фон Хайек. – М.: Изд-во «Новости» при участии изд-ва «Catallaxy», 1992. – 304 с.

*Ходжсон, Дж.* Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории/Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 464 с.

*Шабанова, М.А.* Социоэкономика: Учебное пособие. – М.: Экономика, 2012. – 559 с.

Экономика и социология доверия / Ю.В. Веселов, Е.В. Капусткина, В.Н. Минина и др.; Род ред. Ю.В. Веселова. – СПб.: Социол. об-во им. М.М. Ковалевского, 2004. – 192 с.

Экономическая социология: автопортреты. – М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2007. – 487 с.

Экономическая социология: Учебное пособие для вузов/Под ред. В.И. Верховина. – М.: Академический проект; Фонд «Мир», 2006. – 736 с.

# ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ ПО КУРСУ

1. Модель «homo economicus» как социокультурный феномен.

2. Рациональные, традиционные, эмоционально-аффективные и иррациональные модели экономического поведения.

3. Институт собственности как предмет социологического анализа.

4. Экономические институты: социологический анализ.

5. Конкуренция как социальная проблема.

6. Потребительские модели экономического поведения.

7. Фирма как социально-экономический институт.

8. Инвестиционные модели экономического поведения.

9. Концепция расширяющегося рыночного порядка Ф. Хайека.

10. Концепция ограниченной рациональности Г. Саймона.

11. Экзистенциальные модели экономического поведения Дж. Шекла.

12. Й. Шумпетер об экономической социологии.

13. Инновационные модели экономического поведения.

14. Структура и функции экономической культуры.

15. «Экономический империализм» Г. Беккера и его критический анализ.

16. Потребительский выбор как социологическая проблема.

17. Модели социального обмена Т. Парсонса.

18. Интерпретация денег в социологии Г. Зиммеля.

19. Модели инвестиционного поведения Дж. Кейнса.

20. Модели экономического поведения в системе патерналистской экономики Я. Корнаи.

21. Модели экономического поведения в переходных экономиках стран Восточной Европы.

22. Концепция экономического поведения Н.Д. Кондратьева.

23. Структура экономического действия в социологии Т. Парсонса.

24. Рынок как социальный институт и его характеристики.

25. Феномен престижного потребления.

26. Теория «человеческого капитала» Г. Беккера и ее интерпретация.

27. Эволюция моделей экономического поведения в экономической теории.

28. Институционально-нормативный анализ экономического поведения Дж. Коммонса.

29. Мода в структуре традиционных моделей экономического поведения.

30. Этнические стереотипы в структуре трудового поведения.

31. Социально-экономические взгляды русских экономистов-статистиков А.А. Чупрова, А. Кауфмана, Ю.Э. Янсона, И.И. Янжула.

32. Социальные проблемы приватизации в условиях рыночной экономики.

33. Менеджер как субъект инновационного поведения.

34. Индивидуальная трудовая деятельность как предмет социологического анализа.

35. Социокультурные модели предпринимательского поведения.

36. Экономическая преступность как социальная проблема.

37. Социологический анализ инфляционных процессов в России.

1. Последовательный, консекутивный, (непрерывно) следующий друг за другом. [↑](#footnote-ref-1)
2. Зарубина Н. Н. Социология хозяйственной жизни … С. 188, 192–193. [↑](#footnote-ref-2)
3. См.: Шкаратан, 2009. С. 305. [↑](#footnote-ref-3)