

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
СОЦИОЛОГИЯ**

ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ

Санкт-Петербургский
государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ

*Под редакцией
Ю.В. Веселова и А.Л. Кашина*



Нестор-История
Санкт-Петербург
2012

УДК 316.334.2
ББК 60.561.2
В 38

*Печатается по постановлению Ученого совета факультета социологии
Санкт-Петербургского государственного университета*

Рецензенты:

Профессор, доктор социологических наук *Костин Роман Алексеевич*
Профессор, доктор социологических наук *Тумалев Владимир Владимирович*

**Веселов Ю.В., Капусткина Е.В., Карапетян Р.В., Кашин А.Л., Кнорр Цети-
на К., Липатов А.А., Никифорова О.А., Петров А.В., и др.**

В 38 Экономическая социология: теория и история / Веселов Ю.В., Капустки-
на Е.В., [и др.] / Под ред. Ю.В. Веселова и А.Л. Кашина. — СПб. : Нестор-
История, 2012. — 170 стр.

ISBN 978-5-90598-653-6

Эта книга — монография, подготовленная коллективом преподавателей кафедры экономической социологии Санкт-Петербургского государственного универси-
тета. В ней кратко представлены в первом разделе: предмет экономической со-
циологии, ее основные методологические направления, история экономической
социологии. Во втором разделе: социологические теории производства, труда
и предпринимательства, социология обмена, рынка и денег, социология распе-
деления и собственности, социология потребления и вкуса. В третьем разделе
анализируются основные социально-исторические типы экономических систем —
экономика и общество античности, средних веков, социология капитализма и со-
временная экономическая система.

Для докторантов и аспирантов, студентов-бакалавров и магистров, обучающихся
по направлениям «Социология» и «Экономика», а также для всех, кто интересуется
экономической социологией.

**УДК 316.334.2
ББК 60.561.2**

ISBN 978-5-90598-653-6



© Ю.В. Веселов, 2012
© Коллектив авторов, 2012
© Издательство «Нестор-История»,
издательская подготовка, 2012

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	7
Что такое экономическая социология	8
Предмет и метод экономической социологии.....	10
Экономика с точки зрения социологии.....	16
 Раздел 1. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ.....	28
Глава 1. Источники возникновения экономической социологии.....	32
§ 1. Классическая школа политической экономии: экономический метод анализа общества (<i>А. Смит, Д. Рикардо, Ж.С. Сисмонди</i>)	33
§ 2. Экономика и общество с позиции материалистического метода (<i>К. Маркс</i>)	49
§ 3. Историческая школа политической экономии как источник возникновения экономической социологии (<i>В. Рошер, Г. Шмоллер, К. Бюхер, Л. Брентано</i>)	59
 Глава 2. Формирование экономической социологии как отрасли социологического знания (конец XIX — начало XX в.)	70
§ 1. Возникновение экономической социологии и общие характеристики этапа ее формирования (<i>О. Конт, Г. Спенсер, Г. де Грееф, Р. Штаммлер</i>)	70
§ 2. Французская школа экономической социологии (<i>Э. Дюркгейм, М. Мосс, Фр. Симиан, М. Хальбвакс</i>)	84
§ 3. Социология хозяйства в Германии (<i>М. Вебер, Г. Зиммель</i>)	95

Глава 3. Социологические традиции в экономической науке.....	116
§ 1. Социология капитализма (В. Зомбарт, Й. Шумпетер, К. Поланы)	117
§ 2. Политика и экономика: государственное регулирование рынка (Дж.М. Кейнс, П. Самуэльсон, А.Ф. Хайек, М. Фридмен)	135
§ 3. Становление и развитие институционального направления в экономической науке (Т. Веблен, Дж.Р. Коммонс, У.К. Митчелл, Дж.К. Гэлбрейт, Р. Коуз, О. Уильямсон, Д. Норт)	149
§ 4. Современные социальные направления экономической науки: «теория рационального выбора», «этическая экономика», социозкономика (Г.Беккер, Г. Джонсон, Дж. Бьюкеннен, А. Сен, А. Этциони).....	180
Глава 4. Развитие экономической социологии во второй половине XX в.	193
§ 1. Структурно-функциональное направление в экономической социологии (Т. Парсонс)	195
§ 2. Развитие экономической социологии в 1960-е—1970-е гг. (Н. Смэлсер, А. Стичкомб, А. Мартинелли, Р. Сведберг)	210
§ 3. «Новая экономическая социология» и другие современные направления социологических исследований экономики (М. Грановеттер, В. Зелизер, П. Ди Маджио, Н. Флигстин, Р. Холтон, П. Бурдые, Ж. Бодрийяр, М. Каллон, Б. Латур, Р. Сведберг, Л. Болтански)	224
Глава 5. Экономическая социология в России	251
§ 1. Становление традиции социально-экономических исследований в России (Н.И. Зибер, В.И. Ульянов-Ленин, П.Б. Струве, М.И. Туган-Барановский, Н.Д. Кондратьев).....	252
§ 2. Философия и социология хозяйства в России (С.Н. Булгаков, М.М. Ковалевский, В.М. Хвостов).....	266
§ 3. Обзор современной экономической социологии в России	277
Раздел 2. ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ	294
Глава 1. Социология труда и производства	294
§ 1. Понятие и история труда, социологическая теория разделения труда	294
§ 2. Социология индустриального производства	311
§ 3. Социологическая теория фирмы	323

Глава 2. Социология предпринимательства	351
§ 1. Возникновение предпринимательства и бизнеса	351
§ 2. Теоретические основы социологии предпринимательства	358
§ 3. Современные направления исследования предпринимательства.....	368
Глава 3. Социология обмена и денег	382
§ 1. Дарообмен и экономический обмен	383
§ 2. Социальные функции обмена и его институты	395
§ 3. Социология денег.....	409
Глава 4. Социология рынков	423
§ 1. Определение рынка в экономической науке и социологии.....	423
§ 2. История возникновения рынков	442
§ 3. Экономическая теория рынков и ее социологическая критика	454
§ 4. Рынок как социальный институт, сетевая структура и социокультурное поле	476
Глава 5. Социология распределения.....	490
§ 1. Распределение доходов и формирование социальных классов: проблема справедливости	490
§ 2. Социология собственности	516
§ 3. Государственное регулирование процессов распределения	529
§ 4. Фискальная социология	541
Глава 6. Социология вещей и потребления.....	562
§ 1. Понятие потребления в социологии: символическое потребление, демонстративное потребление, потребление как коммуникация.....	564
§ 2. Социология рекламы	578
§ 3. Социология вкуса.....	591
§ 4. Эпистемика информации: модель потребления.....	605
Раздел 3. СОЦИАЛЬНО-ИСТОРИЧЕСКИЕ ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	633
Глава 1. Досовременные типы экономических систем	635
§ 1. Экономическая антропология и первобытные экономики	635
§ 2. Экономическая социология античности	648
§ 3. Средневековый мир и экономика	659

Глава 2. Социология капитализма.....	672
§ 1. Возникновение капитализма: социологические концепции	675
§ 2. Четыре теории капитализма (<i>Маркс, Вебер, Бродель, Шумпетер</i>)	683
§ 3. Развитие капитализма в России: дискуссии сейчас и прежде	697
 Глава 3. Современная экономическая система.....	 717
§ 1. Современная мировая экономическая система и понятие глобализации	724
§ 2. Экономическая социология постмодерна	736
§ 3. Россия в современной мировой экономической системе	746
 Заключение	 757

ВВЕДЕНИЕ

Экономика — это умение пользоваться жизнью наилучшим образом.

Джордж Бернард Шоу

Экономическая социология сегодня — одна из перспективных отраслей изучения экономики и общества. Она позволяет понять социальную природу функционирования и развития экономики, а также роль последней в современном обществе. Без курса экономической социологии уже нельзя представить полноценным обучение как социологов, так и экономистов. Данная монография предназначена в основном для докторантов и аспирантов, обучающихся по специальности «Экономическая социология и демография», а также для студентов-бакалавров и магистров, обучающихся по профилю «Экономическая социология». При планировании ее структуры мы придерживались классической американской традиции преподавания экономической социологии в университетах, начатой еще в 60-е гг. XX в. Талкоттом Парсонсом и Нилом Смэлсером [1]. В первом разделе мы рассматриваем историю экономической социологии — основные социальные идеи хозяйства от Смита и Маркса, Вебера и Дюркгейма до Грановеттера и Флигстина [2]. Во втором разделе — основные теории экономической социологии: социология труда, предпринимательства и производства; социология обмена, денег и рынка; социология распределения и собственности; социология вещей и потребления. В третьем разделе мы раскрываем основные социальные типы хозяйства — традиционное хозяйство (первобытная экономика, экономика античности, экономика Средних веков), капиталистическая система и современная экономическая система. Мы считаем, что именно такая структура курса экономической социологии соответствует подготовке студентов и аспирантов в *классическом университете* — она сочетает в себе соединение философского, социологического, экономического, антропологического и исторического подходов в анализе хозяйства.

Что такое экономическая социология

Наше понимание сущности и назначения экономической социологии определенно отличается от господствующего мнения — от mainstream'а экономической социологии, всегда хорошо выраженного Ричардом Сведбергом. Мы решительно выступаем против отделения экономики от социологии, как, впрочем, и социологии от истории — о чем недвусмысленно говорил Фернан Бродель. Мы воспринимаем ту модель экономической социологии, которую когда-то представил Вебер (самое главное сочинение его жизни, заметим, называется «Хозяйство и общество») и потом Поланьи — в ней соединяются в единое (мы бы сказали — неразрывное) целое социология, история и экономика. Именно с этих позиций нам видится *экономическая социология — как интеграция социологического, исторического и экономического подходов* (мы еще добавили бы немного экономической антропологии и психологии) в исследовании хозяйства. Для нас экономическая социология — это *историческая социология хозяйства*, в смысле соединения истории материального (хозяйственного) мира и ее социологического осмысления, а также в смысле понимания экономики как субстантивного процесса. Для нас экономика состоит не только из отношений людей — этого будет мало, — но еще и из *вещественных (материальных) структур*, в которых и разворачивается экономическое действие.

Экономическая социология воспринимается нами как соединение (или «мост») между экономикой и социологией [3]. Экономическая социология — это не некая отдельно существующая дисциплина, наряду с социологией и экономикой, а та предметная область, которая их соединяет. Обратите внимание, что многие (а на наш взгляд — самые лучшие) авторы, занимающиеся социологическим исследованием хозяйства, не причисляют себя к эконом-социологам — это Пьер Бурдьё, Никлас Луман, Мишель Каллон, Бруно Латур, Люк Болтански. Границы, очерченные сегодня для экономической социологии, слишком узки для них. Мы бы хотели привести здесь только одно мнение — вот что говорил в 1968 г. Теодор Адорно, выступая против деисторизации и деэкономизации социологии: «...Из-за сплошных окопов между отличающимися друг от друга дисциплинами пропадает сущностный интерес, который вообще представляют отдельные дисциплины... Социология — и это, собственно, наиболее серьезный упрек, который можно вообще выдвинуть против того, что вообще называют социологией, — отвлекается от общественного производства и воспроизводства жизни общества как целого; а ведь если что и является общественными отношениями, то как раз эта тотальность... Из экономики также изгоняется решающий момент: хозяйственные отношения между людьми, выдающие себя за чисто хозяйственные и исчисляемые, в действительности суть не что иное, как свернутые отношения между людьми... Из-за этого строгого разделения между экономикой и социологией собственные центральные интересы обеих сторон остаются ни с чем...» [4].

Именно эту точку зрения поддерживала так называемая «ленинградская школа» экономической социологии, которая с 1984 г. базировалась на кафедре прикладной социологии экономического факультета Ленинградского государственного университета, и лидером которой был профессор Василий Яковлевич

Ельмеев [5]. В определенном смысле наша концепция преподавания экономической социологии опирается на эти традиции. Мы стоим на позиции единства социальной науки и настаиваем, что время разграничения отдельных социальных дисциплин прошло. Мы думаем, что хватит уже спрашивать: чье это знание? Нет никакой необходимости выделять экономическую социологию как отдельную науку из сферы социологии и экономики. Наоборот, экономическая социология выступает примером интеграции общественных наук — экономики и социологии. Изучив историю социологии, мы пришли к парадоксальному выводу: *вся социология — в определенном смысле экономическая социология*, не было ни одного ведущего теоретика социологии, который бы не обращался к социологическому исследованию экономических институтов. Для Дюркгейма это — социологическое исследование разделения труда, для Вебера — «Протестантская этика и дух капитализма», для Зиммеля — «Философия денег», для Парсонса — «Экономика и общество», для Лумана — «Экономика общества», для Бурдьё — «Социальные структуры хозяйства».

Наша общая цель — выработать социологическое представление о том, как организована экономическая жизнь, как она социально структурирована и как воспроизводится. Методологические основания социологии, на которые мы опирались при написании книги, во многом связаны с социологическим подходом, где индивидуальное действие помещается в социальное пространство и определяется социальными и материальными (пространственными, вещественными, временными) структурами. В этом наше отличие от подхода В.В. Радаева, который связывает свой учебник экономической социологии (отдадим ему должное — хорошего качества) с подходом понимающей социологии, в которой центральной категорией выступает действие индивида. «На протяжении всей книги центральный объект внимания — действие человека. Мы начинаем с моделей его поведения в экономике и побудительных хозяйственных мотивов, переходя далее к рассмотрению конкретных хозяйственных ролей (предпринимателя, менеджера, работника), а также к анализу структурных ограничений, в рамках которых разворачивается деятельность человека» [6]. Логика нашей книги в объяснении экономических явлений другая — мы отталкиваемся от социальной и материальной структуры труда и производства, распределения и собственности, обмена и потребления, и далее движемся к объяснению действия и индивидуального поведения. Поэтому нам так важен *исторический подход в экономической социологии* — *когда индивидуальное действие помещается в социальное пространство определенной исторической эпохи* и зависит от тех конкретных институтов, которые созданы данным социальным временем и пространством.

Методологический индивидуализм, господствующий в экономической науке и социологии, мы критикуем с позиции Норберта Элиаса, который еще в 30-х гг. XX в. показал, что сам по себе «индивидуализм» — социальная конструкция, что общество не только социализирует, но и индивидуализирует, что именно современное общество и формирует самосознание нашего «Я» как отдельного и не зависимого от других. Но чтобы понять «структуру души» отдельного человека, необходимо начинать со «структуры взаимоотношений между индивидами» [7]. Фигуративный и исторический подход Элиаса, как и трансформационный подход Карла Поланьи, по нашему мнению, гораздо более продуктивен по сравнению

с распространенным сейчас в современной экономической социологии сетевым подходом. Хотя с формальной точки зрения смысл их одинаков — действие индивида как экономического агента включено в структуру взаимоотношений индивидов, смысл действия существует только как разделяемый, как общее для всех «пространство смысла». Отличие сетевого подхода — в том, что он акцентирует внимание на *персонализированных* взаимоотношениях — все участники сети идентифицируют друг друга как конкретные лица. В этом — шаг вперед по сравнению с неоклассическим подходом *mainstream economics*, где принимаются во внимание только безличные взаимоотношения безымянных агентов (типа А и В). Но надо понимать, что современная жизнь, в том числе и экономическая, основана на обезличенных *ролевых* отношениях, где персонификация (в отличие от традиционного общества) выступает дополнительным элементом действия, а не ключевой социальной структурой. Поэтому наше внимание при объяснении экономического поведения сосредоточено на социальном пространстве и времени, социальных структурах и институтах, в которых существует и действует индивид. Как подчеркивает Бруно Латур, социология *слишком быстро* переходит от действия к структуре — ее мир наполнен только людьми и их отношениями; куда девались вещи? Как можно помещать человека вне его ключевых структур — пространства и времени? Но структуры, в которые включается индивид, не являются неподвижными, раз и навсегда определенными и неподвластными ему, как иногда представляется в структуралистском направлении. Как предлагал Бурдьё, необходимо исследовать то, как социальные структуры генетически изменяются, как структурализм может быть конструктивистским структурализмом.

Предмет и метод экономической социологии

Экономическая социология сегодня — одна из ключевых отраслей социологического знания. Логически это объясняется тем, что экономика в современном обществе занимает особое место. Экономика является фундаментом общественного здания, поэтому социология как наука, стремящаяся исследовать всю совокупность общественных явлений — общество как целостную систему, — не может оставить вне поля зрения экономическую сферу. Фактически невозможно говорить о сколько-нибудь серьезном анализе общества, не затрагивая вопросы хозяйственной жизни, поскольку эта сторона общественного бытия не только тесно взаимосвязана с другими общественными сферами, но во многом в современных условиях определяет их содержание и структуру. Например, господствующая рыночная экономика преобразует общество в общество рыночное, где деньги становятся всеобщим средством коммуникации, стоимость — основой социального измерения, а человек преобразуется в «экономического человека», поведение которого определяется экономическим сознанием — системой предпочтений, интересов и рациональным выбором. В определенном смысле, если общество теперь выступает экономическим обществом, то вся социология — это экономическая социология.

До сих пор не существует единого общепринятого определения предмета экономической социологии. Проблема состоит в чрезвычайном обилии и разнообразии таких определений. Обусловлена такая ситуация прежде всего тем, что не существует единого мнения по поводу предмета социологии как науки об обществе. Практически каждое направление предлагает свое понимание того, что является социальным, и на что в первую очередь должно быть направлено внимание социологов. От того, приверженцем какого из направлений социологической науки является исследователь, занимающийся проблемами экономики, зависит и его взгляд на предмет экономической социологии. Так, сторонники «понимающей социологии» избирают в качестве предмета анализа поведение человека в экономической сфере с точки зрения экономического действия как формы социального действия, акцентируя внимание на выявлении смысла и мотивов этого действия; представители направления структурно-функционального анализа предлагают исследовать экономическое поведение как конкретный случай социального поведения, воспринимая это поведение как комплекс социальных ролей; марксистское направление ориентируется на исследование производственных отношений и на то, как они определяют социальные отношения.

Приведем некоторые классические примеры определения предмета экономической социологии. Вот что пишет Дюркгейм о необходимости экономической социологии в 1909 г. в работе «Социология и социальные науки»: «Существуют... экономические институты; институты относящиеся к производству богатств (крепостничество, аренда, корпоративный строй, предпринимательство, кооперативный строй, фабричное, мануфактурное, кустарное производство и т. д.); институты, относящиеся к обмену (организация торговли, рынки, биржи и т. д.); институты, относящиеся к распределению (рента, проценты, заработная плата и т. д.). Они образуют предмет экономической социологии». Таким образом, у Дюркгейма уже закладывается тот подход экономической социологии, когда производство, распределение и обмен (нет только потребления) изучаются с социологической точки зрения. Дюркгейм связывает предмет экономической социологии с изучением институтов, его не смущает, что эти феномены уже исследует экономическая наука, ведь социология дает свой собственный позитивный метод. Макс Вебер в 1917 г. напрямую говорил о задачах *Wirtschaftssoziologie* (социологии хозяйства): «...установить обусловленность экономических процессов, хозяйственных форм социальными явлениями в зависимости от различных их видов и стадий развития». В этом и был смысл его работы «Протестантская этика и дух капитализма» — капитализм как экономический строй создается благодаря изменению рационализации, традиционная рациональность посредством протестантской этики (переход в ценностную рациональность) трансформируется в инструментальную рациональность. По мнению Вебера, экономическая наука также должна двигаться навстречу социологии: «...изучать всю совокупность социальных явлений под углом зрения их обусловленности также и экономическими причинами, то есть с точки зрения влияния экономики на историю и общество», — так со стороны экономической науки, совместно с социологией, создается социология хозяйства. Парсонс видел предмет экономической социологии в применении систем координат действия и теории социальной системы к исследованию экономических явлений.

Далее Н. Смэлсер и Р. Сведберг выработали наиболее общий подход к определению предмета экономической социологии: для них экономическая социология — это просто социологическая точка зрения на экономику (“the sociological perspective applied to economic phenomena”) или более развернуто: «применение системы координат, переменных и объяснительных моделей социологии к тому комплексу деятельности, который связан с производством, распределением, обменом и потреблением ограниченных благ и услуг» (“application of the frames of reference, variables, and explanatory models of sociology to that complex of activities which is concerned with the production, distribution, exchange, and consumption of scarce goods and services”) [8]. Мы в целом также придерживаемся мнения, что экономическая социология — это применение методологии социологии к исследованию экономических объектов. Поэтому предмет мы видим не столько в специфике объекта, сколько в особенностях метода, а собственно социологов-экономистов относим к той или иной группе методов: Дюркгейм — метод позитивизма в экономической социологии; Маркс — метод материализма; Вебер — метод понимающей социологии; Парсонс — метод структурно-функционального анализа, Бурдьё — генетический структурализм, Грановеттер — метод сетевого анализа. Хотя, безусловно, для формирования предмета науки объект так же важен, как и метод. Сам объект становится видимым и значимым для исследователя только благодаря методу.

Другая сторона приведенного выше определения предмета экономической социологии — это отношение социологического и собственно экономического подхода к исследованию хозяйственной жизни. Видимо, стоит согласиться с В.Я. Ельмеевым [9], который настаивает на том, что экономическая социология — это не только применение социальной методологии к исследованию экономических объектов, но еще и *экономический метод изучения социальных объектов*. Действительно, политическая экономия по своей сути — это экономический метод исследования общества; в начале своего возникновения, во времена У. Петти и А. Смита, ей приходилось волей-неволей создавать социальные основания (предпосылки) экономического анализа, нельзя было, объясняя хозяйство, не объяснять природу социальных отношений. Но далее — один раз очерченный круг вопросов и категорий уже задавал собственный дискурс экономической науки (о происхождении этого дискурса пишет Мишель Фуко в работе «Слова и вещи»). Экономическая наука выходила за пределы политической экономии, появилась наука «экономика» с развитой дифференциацией областей знания и узкой специализацией. Более уже не требовалось начинать с объяснения принципов социальных взаимоотношений, и, как говорил С.Н. Булгаков, экономическая наука хоть и претендует на первое место среди общественных наук, но более всех других «пребывает в невежестве» относительно собственной социальной методологии. В этом плане задача экономической социологии — преодолеть ограниченность и ограниченный кругозор экономической науки, вложить экономику в более широкий социальный контекст.

Еще одно замечание по поводу предмета экономической социологии: в последнее время стал популярен подход Мишеля Каллона, который предлагает рассматривать саму экономическую науку как один из объектов исследования экономической социологии. Ведь не только хозяйство значимо, но и то, как оно изучается наукой, как наука структурирует свое знание об объекте и — в конеч-

ном счете — конструирует и тем самым изменяет свой объект. Экономическая наука производит идеи, теории, модели, прогнозы — они воспринимаются агентами экономических действий, которые «подстраивают» свое поведение согласно этой информации. Так, экономика как хозяйство и экономика как наука составляют некий единый специфический объект для исследования (в стиле STS — французской социологии науки и техники). Действительно, такая перспектива ранее не рассматривалась экономической социологией, а теперь сто́ит обратить на нее внимание.

Итак, обобщая все эти подходы, можно было бы говорить о том, что экономическая социология делает предметом своего исследования экономику и общество в их взаимосвязи и взаимообусловленности. Своей целью экономическая социология ставит не только расширение знаний о жизни общества и его функционировании, о законах и закономерностях протекания социальных процессов в хозяйственной сфере и о ее взаимодействии с другими сферами общественной жизни, но и направлена, в конечном счете, на гармонизацию этого взаимодействия.

Сегодня экономическая социология — общепризнанная отрасль социологии. Уже не надо никому доказывать ее право на существование — не только социологи, но и экономисты, хотя и робко, но все же начинают смотреть на результаты ее исследований. Все больше и больше авторов обращаются к разработке специальных теорий экономической социологии, проводится огромное количество эмпирических исследований. В России складываются школы экономической социологии — новосибирская, московская, петербургская; из ближнего зарубежья активно работают коллеги из Белоруссии. Кроме того, экономическая социология становится не только научным направлением, но и учебной дисциплиной, которая преподается во многих государственных университетах и частных высших учебных заведениях. В области экономической социологии растет количество публикаций; сегодня в социологических и экономических журналах есть специальные рубрики по данному направлению, пользуется заслуженной популярностью электронный журнал «Экономическая социология» (<http://ecsoc.hse.ru/>).

Решая свои задачи, экономическая социология использует разнообразные методы исследования своих объектов. Широкое распространение получил метод теоретического анализа. Свой вклад в создание методологических основ экономической социологии внесли многие направления социологической науки. Для анализа социального в экономической сфере на теоретическом уровне успешно применялись материалистический метод (К. Маркс), метод понимающей социологии (Вебер), позитивистский подход (Конт, Спенсер, Дюркгейм), метод формальной социологии (Зиммель), метод структурно-функционального анализа (Парсонс), метод генетического структурализма (Бурдьё), сетевой метод (Грановеттер). Также для решения конкретных проблем и сбора информации экономическая социология широко использует методы эмпирических социологических исследований (анкетирование, интервью, наблюдение, анализ документов, эксперимент и пр.). В дополнение к социологическим методам сбора информации используются также математические и статистические методы. Для исследования хозяйственной жизни различных периодов существования человечества экономическая социология использует сравнительно-исторический и сравнительно-типологический методы. Исторический метод в экономической

социологии ориентирован прежде всего на выявление, моделирование и изучение генетических связей социальных и экономических явлений (подробнее см.: 10)). Это такой исследовательский путь, в рамках которого основу объяснения составляет исторический детерминизм, а историческая перспектива при изучении разнообразных аспектов взаимодействия экономики и общества является базовым методологическим принципом.

Структура экономической социологии как науки еще не сформирована достаточно четко. Разные авторы объединяют различные теоретические концепции в рамках этого направления социологии. В отечественной литературе акцент в основном делается на теориях, так или иначе объясняющих экономическое поведение человека и его позицию в экономической (а на этой основе и в социальной) сфере. Так, например, Т.И. Заславская и Р.В. Рывкина обращают внимание на элементы экономической культуры как на факторы, определяющие поведение человека [11]. И хотя нельзя отрицать правомерности такого подхода, следует отметить, что экономическая социология имеет более широкую теоретическую основу, и еще целый ряд теоретических концепций заслуживает, на наш взгляд, в этом отношении более пристального внимания.

Примером таких теорий могут служить социология капитализма М. Вебера, теория общественного разделения труда Э. Дюркгейма, обмена — М. Мосса, денег — Г. Зиммеля, потребления — Т. Веблена, рынка — Ф. Хайека и т. д. Эти теории можно условно разделить на несколько групп в зависимости от того, к какому уровню экономики они относятся как теории производства, распределения, обмена и потребления. И хотя возможно, что и такая схема не охватывает всей совокупности теорий, составляющих основы экономической социологии, настоящая работа (ее раздел 2) построена в соответствии с представленной структурой экономической социологии.

Как появилась экономическая социология? Такой вопрос стоял перед нами около двадцати пяти лет назад, тогда экономическая социология в России только выходила из «подполья». Среди социологов господствовало мнение, что экономическая социология — результат исследований последних лет, что это «новое западное течение» наконец дошло и до России, что во времена Вебера и Дюркгейма никакой экономической социологии не было, и само словосочетание «экономическая социология» казалось изобретением современности. Но анализ литературы и источников говорил о другом; например, бельгийская книга начала XX в. «*La Sociologie Economique*» Гильома де Греефа (в русском переводе — «Социальная экономия», 1904) — к какой отрасли социологии ее следовало отнести? И вскоре стало складываться мнение, что экономическая социология имеет свои источники и традиции, что она заслуживает того, чтобы иметь свою собственную историю. Многие авторы, как зарубежные, так и отечественные, внесли свой немалый вклад в создание истории экономической социологии. Одним из первых (еще в 60-х гг. XX в.) эту задачу поставил Н. Смэлсер, позже он возвращался к этой теме в 1990-х совместно с А. Мартинелли. Нельзя также не упомянуть Р. Холтона, но наиболее влиятельным исследователем в этой области, без сомнения, является Р. Сведберг, его монография «Экономическая социология: прошлое и настоящее» — одно из лучших специальных исследований по истории экономической социологии [12].

В нашей работе в разделе 1, посвященном истории экономической социологии, показаны три направления, заложившие в конце XVIII—XIX в. основу социального подхода к исследованию экономики и общества, — это английская классическая политическая экономия, марксизм и историческая школа политической экономии; далее раскрыты общие характеристики этапа становления экономической социологии и проанализированы основные теоретико-методологические подходы, сложившиеся во французской и немецкой школах экономической социологии; специально мы рассмотрели социологические традиции в экономической науке, где речь идет о роли экономической науки в создании социологического подхода к исследованию экономики, затем в работе анализируется создание американской традиции «Экономика и общество» в 50–60-е гг. XX в. и далее прослеживается динамика экономической социологии вплоть до 2000-х гг.

История любой науки, в том числе и экономической социологии, — это история «взявшихся за руки великих людей», как говорил А. Бергсон, поэтому мы рассматривали экономико-социологические теории в единстве с теми выдающимися учеными, которые их создали, личность исследователя мы не отделяли от его работ, а старались показать взаимные влияния идей в истории экономической социологии. Историю мы можем и должны рассматривать не как набор частных теорий, но как общую теорию экономической социологии, а следовательно — как историю метода. С этой точки зрения мы выделяли как собственно экономический метод исследования общества (экономическую социологию со стороны экономической науки), так и социологический метод анализа экономики (экономическую социологию со стороны социологии). В действительности эти методы пересекаются и их трудно разграничить, но все же мы в истории экономической социологии прослеживаем движение метода в экономике — от метода классической политэкономии к материализму и историческому методу, далее — к методу «понимающей экономики», к институционализму, к кейнсианскому методу анализа экономики и неоллиберализму, и далее — к неонституционализму, теории рационального выбора и методу социозэкономики. И развитие метода в социологии — от позитивизма и материализма к методу понимающей и формальной социологии, и далее — к методу структурного функционализма, генетическому структурализму и сетевому методу «новой экономической социологии».

Что касается использования нами метода анализа структуры и динамики соотношения экономики и общества, то здесь мы придерживались взгляда, заложенного еще Г. Спенсером и продолженного Т. Парсонсом, согласно которому развитие системы описывается двумя категориями — дифференциацией и интеграцией. Сначала существует неразвитое единство подсистем социальной системы, затем они дифференцируются в отдельные подсистемы и каждая выполняет свою функцию, затем вновь интегрируются, но уже на ином качественном уровне. Экономика и общество в первоначальный момент едины, затем экономика выделяется из общества в отдельную подсистему, при этом, в конечном итоге, подчиняя себе все другие подсистемы и общество в целом (это капитализм), затем постепенно экономика вновь попадает под контроль общества. Для нас эта схема, разработанная в свое время еще К. Поланьи, является инструментом для анализа соотношения экономики и общества, а следовательно, и методом описания социальных типов хозяйства в экономической социологии (раздел 3).

Экономика с точки зрения социологии

Экономика — важнейшая область общественных отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления результатов человеческой деятельности, а также эффективного использования имеющихся ресурсов. Такое понимание экономики получило широкое распространение в экономической науке. Однако в большинстве случаев экономическая наука предполагает тождество экономики и рыночной системы. Здесь фундаментальное заблуждение экономистов — экономикой у Аристотеля называлось домашнее хозяйство (от слова *οἶκος* — дом), а рыночная экономика — это хрематистика (*χρηματιστική* — обогащение). «Так как хрематистика расположена рядом с экономикой, люди принимают ее за саму экономику; но она не экономика. Потому что хрематистика не следует природе, а направлена на эксплуатацию. На нее работает ростовщичество, которое по понятным причинам ненавидится, так как оно черпает свою прибыль из самих денег, а не из вещей, к распространению которых были введены деньги», — пишет Аристотель в «Политике» (часть X). Но так вот получилось, что экономисты эксплуатируют слово «экономика», придав ему совершенно противоположный смысл.

Все, что вне границ рынка, мало интересует экономистов. Например, в современной экономической теории нет места для понятия «капитализм», достаточно лишь понятия «рыночная экономика». Кроме того, экономисты привыкли оперировать статистическими данными, и все, что происходит вне статистического учета — например, неформальная, криминальная или теневая экономика, — опять не попадает в сферу исследования экономистов. Да и те виды хозяйствования, которые не соответствуют принципам рыночной эффективности и/или рациональности, так же мало интересуют экономистов, например, домашнее хозяйство.

С социологической точки зрения правильно и важно учитывать различные формы и виды хозяйствования. Вслед за непревзойденным мастером экономической истории и социологии Фернаном Броделем мы признаем, что можно выделить три области или сферы хозяйства: материальная жизнь (экономическая повседневность), рыночная экономика и капитализм (см. рис. 1). Эти сферы могут пересекаться друг с другом, но обладают большой автономностью. Каждая из них различна по масштабу, живет по своим собственным экономическим законам, характеризуется различной скоростью процессов внутри них и собственным временем, способностью адаптации к изменениям. Например, капитализм, появившийся сравнительно недавно — не раньше XIII–XIV столетия в Европе внутри городской рыночной экономики, — относительно компактен, предполагает постоянные изменения и новации, основан на эксплуатации низшего социального класса высшим, и именно он имеет наибольшее влияние на общество — трансформируя его в общество капиталистическое.

Интересно, как менялись с течением времени объекты, входившие в круг изучения экономистов. Первым объектом, получившим внимание экономистов, стал рынок. Наиболее значимым для экономистов XVI–XVII столетий, которые потом в XVIII в. получили презрительное обозначение «меркантилисты»,

Структура экономики

■ Фернан Бродель

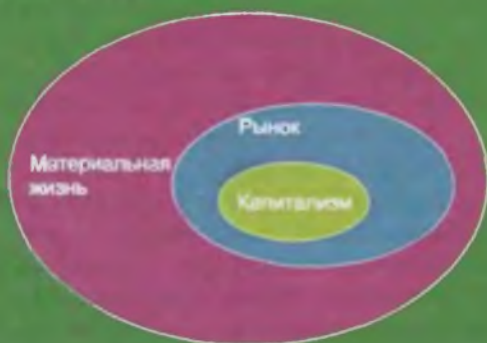


Рис. 1

были процессы обмена и торговли. Соответственно, экономика фокусировала свое внимание на таких объектах, как деньги, цена, прибыль, товар, налог, акциз, пошлина. Способом получения прибавочного продукта считалась внешняя торговля — неэквивалентный обмен: дешевле купил — дороже продал. В первой половине XVIII столетия физиократы обратили внимание на обычный труд как процесс создания стоимости (вот новость: до сих пор человек уступал деньгам в анализе экономики). А здесь прямо как Евгений Онегин:

...И был глубокий эконо́м,
То есть умел судить о том,
Как государство богатеет,
И чем живет, и почему
Не нужно золота ему,
Когда простой продукт имеет.

Физиократы обратили внимание на то, что обмен в принципе осуществляется по принципу эквивалентности. Тогда откуда возьмется прибавочная стоимость в обмене? Искать ее надо в сфере производства, а именно — в сельскохозяйственном труде. Крестьяне засеют десять мешков зерна, а вырастет урожай — пятьдесят мешков — значит, урожайность сам-пять (это действительно средняя урожайность пшеницы в те времена). Вот где надо искать чудесный источник прибавочного продукта — производительные силы природы!

Классическая школа в лице Адама Смита правильно расставила акценты — от романтизма физиократов не осталось и следа. Главным объектом политической

экономии было объявлено *индустриальное производство*, с его высокой производительностью труда, кооперацией и разделением труда. Прибавочный продукт образуется с помощью сил природы (используемой в машинах и механизмах), но в основном благодаря социальной организации. Источник его — разделение труда, подетальная или пооперационная специализация. Итак, к объектам политической экономии теперь относились: труд, производство, обмен.

Давид Рикардо в начале XIX столетия в качестве основных экономических отношений выделил отношения распределения — экономика там, где делят общественный продукт и доход. На первое место вышли такие категории, как капитал, заработная плата, процент, прибыль, рента. Оставался один шаг — и его сделал Маркс — объявить основным экономическим отношением собственность на средства производства. Так Рикардо и Маркс сосредоточили предмет экономической науки вокруг распределения.

И круг замкнулся, когда маржиналисты во второй половине XIX столетия обратили внимание на почему-то оставшуюся в тени фигуру потребителя. До этого считалось, что экономика занимается тем, как произвести, обменять товар и получить доход — в этом процессе господствовали фигуры рабочего, капиталиста, торговца. А уж потребитель продукта всегда сам найдется. Маржиналисты показали на основе теории предельной полезности, что цена формируется благодаря равноправному взаимодействию производителя и потребителя (между ними может быть еще фигура посредника), что цена формируется в точке пересечения кривой спроса и предложения. Так потребление как объект изучения экономической науки получило равные права с производством, обменом и распределением.

В XX в. экономическая наука круто свернула (мы бы назвали это социологическим поворотом) со своей проторенной дороги и полностью отказалась от субстантивного подхода в определении своего предмета. То есть объявила, что больше не занимается исследованием материальных процессов производства продукта и его потребления. Ее не интересует, как создается общественное благосостояние или богатство. Чем же она занимается? Как и социология, неоклассическая экономическая теория вдруг объявила, что ее предмет — *человеческое поведение* вообще, выбор наилучших средств достижения цели в условиях ограниченности ресурсов. Например, таково определение предмета экономики Лайонелом Роббинсом: «Экономическая наука — это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление» [13]. И вот практически «социологический поворот», в духе неокантианства, от субстантивизма к релятивизму (или формализму, как позднее определил его К. Поланьи): «... материальные средства удовлетворения наших потребностей делает экономическими благами не их “материальность”, а их оценка людьми. Их отношение к имеющейся системе потребностей важнее, чем субстанция, из которой они состоят» [14]. Социологический вопрос к этому определению, сразу же заданный Парсонсом в книге «Структура социального действия» (1937): откуда берутся цели? Либо цели случайны, либо они не значимы. Ответ экономистов очень категоричен (в явном виде он дан был Полом Самуэльсоном): экономика вообще не занимается целями, а только средствами достижения целей. Цели пусть задают политики или все общество. Вот такое разделение экономики и социологии.

Можно ли с таким ответом согласиться? Мы не можем и считаем, что не только цели формируют средства, но и средства влияют на цели — если экономика работает со средствами, то те средства, которые признают экономисты, и определят в конечном счете те цели, которые будут выполняться. Не поэтому ли все так хорошо в современном капиталистическом обществе (а оно именно такое) с рекламой или производством автомобилей, а плохо с общественным здравоохранением и образованием, и что в борьбе с бедностью побеждает бедность? Признают ли экономисты такое определение экономики, данное Роббинсом в 30-е гг. XX в., сегодня, в XXI столетии? В целом, можно сказать, да. Но, как говорил Теодор Шульц в своей Нобелевской лекции, «снимите позолоту с экономиста, и вы обнаружите представления, соответствующие, как правило, Рикардо и его эпохе». То есть экономисты легко и безболезненно переходят от субстантивистского определения к формальному или релятивистскому, и наоборот.

Означает ли социологический взгляд на экономику или социологический подход отрицание подхода экономистов? Многие социологи, например Дюркгейм, были уверены, что именно так и обстоит дело. Но уже Вебер не был так категоричен — в его методологии экономика и социология должны двигаться друг другу навстречу. И действительно — сегодня мы видим, как в рамках экономической науки создается направление, которое (условно) называется социальная экономика или институциональная экономика, а в социологии — экономическая социология. Вполне вероятно — мы к этому стремимся — они (не только социальная экономика и экономическая социология, но экономика и социология) вскоре объединятся в единое целое. (Недавно никто и представить не мог, что ботаника и зоология объединятся в единую науку под названием «биология».) Вот новый пример интеграции: в Санкт-Петербургском государственном университете, хотя экономический факультет и факультет социологии — формально разные институты, но объединяются они сегодня (как и в 80-е гг.) в единый университетский комплекс, совместно с политологией и международными отношениями. Когда-то в начале XX в. Маршалл говорил, что единая социальная наука желательна, но пока не возможна технически. Сейчас ситуация гораздо более благоприятная — осталось отбросить только крестьянскую психологию собственничества на знание и прекратить спрашивать представителями разных социальных наук, как некогда спрашивал Шура Балаганов у Паниковского: «А ты кто такой, нет, ты кто такой?»

К сожалению, не все шаги социологии навстречу экономике были успешными. Талкотт Парсонс, ключевая фигура в американской социологии XX столетия, пытался соединить в 1950-е гг. экономический и социологический подходы [15]. Но его тексты были настолько сложными, что не только экономисты, но и социологи в большинстве своем его не поняли. Движение некоторых экономистов, например Гэри Бэккера, навстречу социологии принимало скорее форму «экономического империализма» — то есть стремления экономического подхода объявить себя всеобщим, что вызвало только отторжение у социологов. Сегодня взаимопонимание налажено между институциональным направлением экономической науки и экономической социологией, но *mainstream economics* и *mainstream sociology* пока не слышат и не видят друг друга. Или не хотят?

Являются ли метод экономистов (многие экономисты недоумевают: «разве у нас есть общий метод?», но раз есть наука — должен быть и метод) или их фигура

«экономического человека» ущербными? Ведь метод науки может быть не только полезным или бесполезным, но еще и неправильным. Наш ответ заключается в том, что экономисты с полным основанием могут использовать свой метод — он безусловно верен. Он подтверждает свою истинность и в практических действиях — сегодня мы уже лучше понимаем, что такое мировой экономический кризис и как с ним бороться. Фигура «экономического человека» также не требует особых извинений со стороны экономистов — это и есть действительная модель поведения индивида в современном обществе, и в этом мы солидарны с Мишелем Каллоном [16]. Социологический подход или метод лишь позволяет взглянуть на экономику с другой точки зрения — и не более. Он не предназначен для того, чтобы поправить и/или улучшить экономический подход, он дает собственную картину экономики и общества, позволяет преодолеть ограниченность экономического подхода, то есть проникнуть в те сферы, для которых экономический метод просто не предназначен.

Вот несколько предварительных иллюстраций применения социологического подхода к экономике. Социология всегда позиционировала себя как *общую* науку об обществе в отличие от частных общественных наук, к которым относится экономика. Поэтому социология не могла не рассматривать экономику как отдельную часть (сферу) общества. Следовательно, с социологической точки зрения экономика всегда рассматривается как составная часть или подсистема общества. В экономической науке экономика рассматривается как некая самодостаточная или автономная область, за границы которой экономистам выходить не положено. Из внешних сил экономисты, благодаря Кейнсу, признают разве что политику (государственное регулирование экономики), но от религии, морали, права или искусства они бегут со всех ног.

В XIX столетии позитивистское направление Конта и Спенсера стремилось изобразить общество как некий сверхорганизм, и экономика органически представляла подсистему этого общественного организма (есть нервная система — политика, система кровообращения — разделение труда, система питания — экономика). Дюркгейм в начале XX в. рассмотрел значение экономики с точки зрения функционалистского подхода — для чего существует экономика в общественном организме. Он четко показал, что разделение труда создает не просто повышение экономической эффективности, как считали экономисты, а новый тип социальных отношений — так называемую «органическую солидарность». Но и современная экономика рождается благодаря социальным изменениям — распространению монотеизма, городского образа жизни и демографических процессов (повышения плотности населения). Далее Вебер определил экономику как сферу действия — тогда, когда люди вкладывают в свои поступки субъективно значимый для них смысл. Он раскрыл типы рациональности, присущие разным экономическим эпохам, и определил современную экономическую систему как систему целерациональных действий. Парсонс в 1950-х гг. на основе структурно-функционального подхода рассмотрел то, как экономика структурно зависит от других социальных подсистем — личности (как целеполагающей подсистемы), культуры (как подсистемы коммуникации), социетальной подсистемы (как интегрирующей действия подсистемы). С его позиции экономика выполняет функцию адаптации — приспособливает социальную систему в целом

к жизни в окружающей среде и использует внутренние ресурсы для достижения системных целей. Постструктуралистская социология 1960-х гг. (Мишель Фуко и Жан Бодрийяр) показала сущность экономики как символической системы — экономика предстает особым видом коммуникации, в ней производятся по существу не товары или услуги, а символы и знаки (например, не столько товары, а торговые марки), соответственно, функция современной экономики не в удовлетворении потребностей людей, а в символическом потреблении. Далее в 70-е и 80-е гг. XX в. американская экономическая социология (Грановеттер и др.) представила экономику как сетевую конструкцию, в которой переплетены личные персонифицированные связи и отношения. Наконец, экономика наполнилась живыми, действующими людьми, обладающими памятью и личными предпочтениями. Социология конструктивистского структурализма Бурдьё представила экономику как «социальное поле», в котором действуют игроки сильные и слабые, но в отличие от игры в ножной мяч (футбол), например, сильные игроки стремятся формировать исходя из своих интересов общие правила игры на данном поле. А современная французская социология (Бруно Латур) заполнила (наконец-то) экономику не только людьми, но и вещами, «подселив» к ним еще и нечеловеческих актантов (вещи или механизмы, которые выполняют социальные функции). Вот так в социологическом понимании формировался объект исследования — экономика!

Теперь о некоторых методологических принципах, на основе которых социология рассматривает экономику.

Во-первых, это историзм — сравнительно-исторический и историко-типологический метод. Экономика со времен Смита признавала только один всеобщий тип экономического действия и один всеобщий тип хозяйства, считая его присущим всем временам и народам. Исходя из такой позиции экономическая наука «заточена» только под один тип общества — современное и только европейское общество. Социология признает также, что современные общества построены по одному типу. Можно согласиться с Н. Луманом, что все современные общества устроены одинаково (обычно, считается, что Франция немного отличается от Германии, тогда Россия существенно отличается от США, но тогда и Парагвай точно отличается от Уругвая, иронизирует Луман) [17]. Все современные общества в противовес традиционным построены однообразно по принципу дифференциации социальных подсистем, где экономическая подсистема выступает «фундаментом» для других подсистем. Это индустриальные и урбанизированные общества, в основе которых — нуклеарная семья, безличные социальные отношения и высокая социальная мобильность, в двух словах это — «общества индивидов», согласно определению Н. Элиаса.

Однако с самого начала своего возникновения социология предполагала изучение современных обществ *в сравнении* с обществами досовременными. Например, у Конта — закон трех стадий (теология, метафизика, позитивизм), у Спенсера — военные и промышленные общества, у Дюркгейма — общества механической солидарности и органической солидарности, у Вебера — общества традиционной рациональности и общества целерациональные, у Парсонса — недифференцированные примитивные общества, промежуточные и высоко дифференцированные современные и т. д. Это сравнение типов обществ

представляет собой *сущность социологического подхода*, в отличие от экономической науки, где все исторические школы остались маргинальными направлениями (вспомните поражение исторической школы политической экономии Густава Шмоллера в *Methodenstreit* — споре о методах с австрийской школой маржинализма Карла Менгера). Кафедры экономической истории существуют на многих экономических факультетах, но обычно они соединяются в названии с историей экономических учений. И исторические данные вряд ли используются для построения экономических моделей, ведь всерьез историю экономическая наука не воспринимает. Поэтому *социологическое понимание экономики предполагает исследование хозяйства с точки зрения истории и типологии*. То есть как существовали примитивные экономики общества охотников и собирателей (многие экономисты вообще отказывают примитивным обществам в праве обладать экономикой, ведь там нет рынка и рационального действия); как и почему они трансформировались в общества оседлые и сельскохозяйственные; каким образом экономика древних обществ под влиянием монотеизма трансформировалась в городскую рыночную (цеховую) экономику Средних веков; и, наконец, как возник капитализм и как он создал современное хозяйство и общество.

Во-вторых, экономическая социология ставит под сомнение принцип методологического индивидуализма в исследовании экономики, заменяя его принципом *структурной включенности* (*structural embeddedness*) действия в социальный контекст. Методологический индивидуализм предполагает, что исходным началом любой экономической теории является положение о том, что общество состоит только из людей (общество = сумма людей), а каких-либо надындивидуальных сущностей не существует. Задача не в том, чтобы противопоставить индивидуализму «холизм» социальных наук (контовского или дюркгеймовского типа), надо преодолеть *наивный индивидуализм* экономической науки, найти и объяснить социальную структуру индивидуального экономического действия. *Индивидуализм не означает социального атомизма и эгоизма* — как будто люди существуют отдельно друг от друга, не знают и не хотят признавать друг друга. Неправильно было бы представлять их взаимодействие как столкновение шаров на бильярдном столе (метафора Элиаса). Взаимодействие не просто меняет траекторию поведения людей, но предполагает их «подстройку» друг под друга, изменение взглядов, учет других интересов: «...люди — в отличие от бильярдных шаров — образуются и изменяются в отношениях и через отношения друг с другом...» [18]. В модели общества экономической науки люди всегда представляются такими взрослыми, «готовыми к жизни» индивидами, которые никогда не были детьми, у них не было семьи и привязанностей, они выросли в никакой стране и не имеют гражданства, соответственно, они не имеют обязательств к другим людям, которые выше соображений рационального расчета или пользы.

Действительно, общество с точки зрения внешнего или независимого наблюдателя (а может ли такой быть в человеческом обществе или только из космоса?) состоит из отдельных лиц и их действий. Как подчеркивал М. Вебер, государство, например, — это лишь определенный вид поведения или комбинация действий людей. Действия по виду могут быть индивидуальными, пространственно

отделенными одно от другого, но смыслы их *по существу* будут социальными. Знание наше имеет социальное происхождение и социально распределено. Кроме того, даже в полном одиночестве структура личности индивида предполагает множественное «Я», между этими «Я» постоянно ведется работа коммуникации, и социальность представляется базовым условием существования сознания.

Только современное общество делает индивида таким, каким он представляется в экономической науке — это человек, обладающий рациональным знанием своих предпочтений и интересов, способный сам (без участия других) принимать решения, выбирая наиболее эффективные средства достижения целей, понимающий и максимизирующий свое благо, способный на основе свободного договора выстраивать взаимодействие с другими участниками рынка. Но такова не природа человека вообще — это только капитализм делает его таким. То есть социальность индивида в этом типе обществ предполагает его индивидуализацию (в отличие от множественного коллективизма досовременных обществ — вот там индивид был «ловкачом»). Действие такого индивида происходит не в социальном вакууме — средства, которые индивид выбирает, зависят не только от принципа эффективности, но и от *социальной и культурной среды*, в которой осуществляется действие — от тех господствующих институтов (правил и норм, ограничивающих индивидуальное поведение). Эти институты могут быть формальными (в виде закона) и неформальными (в виде привычки), политическими, экономическими или социальными, но именно они встраивают систему индивидуального выбора в социальный контекст данного конкретного общества. Поэтому мы можем сказать вслед за Поланьи, что экономическая социология рассматривает экономику и индивидуальное экономическое действие как *институционализированный процесс*.

В-третьих, экономическая социология несколько по-другому рассматривает принцип рационализма экономической науки. Обычно предполагается, что люди в экономической жизни действуют рационально — способны с помощью разума и его аргументов свободно (без принуждения) выбрать наиболее эффективное средство достижения поставленной цели. И опять задача наша не в том, чтобы представить экономическое действие иррациональным или аффективным (хотя часто это и так), а в том, чтобы исследовать *общественный характер* рациональности и ее разные типы, структуру и социальные ситуации рационального выбора. Вебер выделяет традиционную и аффективную рациональность, которая присуща досовременным обществам, ценностную рациональность (как переходный этап) и целерациональность (инструментальную рациональность), свойственную современным экономическим обществам. Господствующим типом сегодня является инструментальная рациональность, но она не исключает наличия всех других типов рациональности в экономической жизни. Например, когда индивид стремится с помощью своей экономической деятельности заработать денег, он выбирает самые эффективные средства достижения этой благородной цели, но некоторые весьма эффективные средства достать деньги — отнять, украсть, выпросить, занять (*beg, steal or borrow — to give you sunny days*) — он просто не принимает во внимание благодаря уже другому уровню рациональности — ценностной рациональности, вкладывая свои действия в экономику в интернализированные им этические рамки поведения. Кроме того,

типовые ситуации выбора не предполагают каждый раз заново производимый сознанием подсчет выгод и потерь — здесь господствуют заранее заданное ролевое поведение и те клише рациональности, которые ему присущи.

И еще — есть ли какой-либо *невыбираемый* принцип выбора? То есть работает ли 'рациональность как-нибудь по-другому, а не как типичный рациональный выбор? Бурдые дает четкий ответ — есть *практический смысл* (или то, что раньше называли «здравый смысл»). Он действует в жизненном мире (то, что феноменологи называют *Lebenswelt*) на уровне ниже рационального выбора (счет или слова — это уже рационализация сама по себе, а этот уровень ниже уровня языка в сознании, но выше подсознания) и определяет, почему один индивид в стандартной ситуации способен осуществить действие как выбор, а другой — нет. Вкус — вот пример невыбираемого принципа выбора. Анри Бергсон приводил такую метафору в иллюстрации этого типа мышления: «кухарка на кухне не использует весы». В условиях повседневности (кухни) надо совершать каждый момент огромное число действий по выбору того или иного средства, они осуществляются почти автоматически (нет времени на рациональную калькуляцию), и они должны быть верными и точными. Так и в экономической жизни, которая наиболее рационализирована (счет, деньги, бухгалтерия, платежная ведомость, бюрократическая организация), люди принимают ее как повседневность и ориентируются в ней с помощью практического смысла — одни лучше, другие хуже. Поэтому *социологический мир экономики знает неудачу*, он населен не только успешными предпринимателями и домохозяйствами, как у экономистов — они рассчитывают, максимизируют, действуют и выигрывают, — но еще и теми, кто не может приспособиться к этой яростной экономической конкуренции, кто теряет свои состояния и сбережения, кто никак не может определить свое благо и, максимизируя свою, как казалось, полезность, опять попадает впросак.

Теперь несколько слов об эмпирических методах исследования экономики в экономической науке и экономической социологии. Экономисты, как правило, пользуются статистическими данными (есть налоги, их надо собирать, поэтому государству необходима экономическая статистика), а язык экономических данных выражен в денежных показателях. Поэтому у экономистов под рукой, так сказать, необходимая информация, как им кажется. И вправду — эта информация вполне объективна (не в том, что она верна, а в том, что не зависит от исследователя, который ею пользуется). Потом на основе применения теоретических конструкций к данным строятся объяснительные модели, получается «экономика, написанная греческими буквами» — математические модели и методы. Но экономисты позабыли самые простые методы анализа и сбора информации — например, взятое у антропологов наблюдение, как включенное, так и невключенное. Разве не важно собственными глазами посмотреть на объект исследования? Сделать его описание, а потом уж разрабатывать модель. Или анкетный опрос, который позволяет узнать не данные, а *мнения* людей. Или интервью, которое предполагает беседу исследователя с теми, кого он изучает, и если надо гибко изменять по ходу дела то, что спрашивается. Все эти простые методы, которые в работе у экономической социологии, позволяют дополнить и скорректировать те методы, кото-

рыми пользуются экономисты. Объективность данных не в их независимости от исследователя, а в том, являются они истинными или ложными. Поэтому экономическая социология в своих исследованиях успешно дополняет эмпирические исследования экономистов.

Итак, мы представили вам самые общие соображения по поводу предмета, метода и объекта исследования экономической социологии. Если вы мало что поняли — это нормально, а если все поняли, то это проблема: ведь мы должны еще очень много сказать о предмете—объекте—методе экономической социологии. Мы попытались в нашем учебнике все объяснить так просто, насколько это возможно, но все же не проще этого.

Монография подготовлена коллективом авторов, которых объединяет то, что все они — выпускники СПбГУ (за небольшим исключением), в основном преподаватели двух кафедр факультета социологии Санкт-Петербургского государственного университета (кафедры экономической социологии и кафедры социального управления и планирования) под общей редакцией проф. Ю.В. Веселова и доц. А.Л. Кашина; Введение, в **разделе 1** Глава 1 написаны совместно проф. Ю.В. Веселовым и доцентом, к. э. н. А.Л. Кашиным; Глава 2 написана проф. Ю.В. Веселовым и асс. О.А. Тарановой; Глава 3: § 1, 2 написаны совместно проф. Ю.В. Веселовым и к. э. н. А.А. Липатовым; § 3, 4 — проф. Ю.В. Веселовым и проф. М.В. Синютиным; Глава 4: § 1, 2 написаны Ю.В. Веселовым и А.А. Липатовым; § 3 — совместно Ю.В. Веселовым, к. с. н. А.А. Смеловой, д. с. н., доц. Л.А. Лебединцевой, асп. В.В. Опокиным; Глава 5: § 1, 2 написаны Ю.В. Веселовым, § 3 — совместно Ю.В. Веселовым и М.В. Синютиным; в **разделе 2**: Глава 1: § 1, 2 написаны к. э. н., доц. Р.В. Карапетяном; § 3 — к. э. н., доц. С.В. Рассказовым; Глава 2: § 1, 2, 3 написаны к. ф. н., доц. Е.В. Капусткиной; Глава 3 написана совместно Ю.В. Веселовым и М.В. Синютиным; Глава 4: § 1, 2 написаны совместно Ю.В. Веселовым и А.А. Смеловой; § 3 — Ю.В. Веселовым и к. с. н., доц. О.А. Никифоровой; § 4 — Ю.В. Веселовым и А.А. Смеловой; Глава 5: § 1 написан совместно Ю.В. Веселовым и А.А. Смеловой, § 2 — д. с. н., проф. Е.Е. Тарандо и И.Д. Афанасьевой; § 3 — совместно Ю.В. Веселовым и А.А. Смеловой; § 4 — П.В. Захарьиным; Глава 6: § 1 написан совместно Ю.В. Веселовым, А.В. Петровым и Е.В. Капусткиной; § 2 — Е.В. Капусткиной; § 3 — совместно Ю.В. Веселовым и Т.Е. Емельяновой; § 4 — К. Кнорр Цетина (перевод к. с. н., доц. В.И. Дудиной); в **разделе 3**: Глава 1: § 1 написан совместно проф. Ю.В. Веселовым и к. э. н. А.А. Липатовым; § 2, 3 — совместно Ю.В. Веселовым и проф. А.В. Петровым; Глава 2: § 1 — совместно Ю.В. Веселовым и А.В. Петровым; § 2 — совместно Ю.В. Веселовым, М.В. Синютиным и А.В. Петровым; § 3 написан М.В. Синютиным; Глава 3: § 1 написан А.В. Петровым, § 2 — Ю.В. Веселовым, § 3 — совместно Ю.В. Веселовым и А.В. Петровым; Заключение написано Ю.В. Веселовым.

Мы (кто это «мы»? Мы — это все вышеперечисленные лица) представляем вам экономическую социологию так, как мы ее понимаем и преподаем. Мы не стремимся заменить знание экономистов своим знанием, наша задача — показать, что возможен иной — социологический — подход к анализу хозяйственных объектов, который, между прочим, может быть не только полезным, но и интересным.

Литература

1. *Smelser N.* The Sociology of Economic Life. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1963.
2. Этот раздел опирается на монографию: *Веселов Ю.В.* Экономическая социология: история идей. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1995.
3. О расхождении позиций в определении места экономической социологии между Р. Сведбергом и Ю. Веселовым см.: *Интервью с профессором Ричардом Сведбергом* (провели: Ю.В. Веселов и Е.В. Капусткина) // Журнал социологии и социальной антропологии. 2002. Т. 5, вып. 2. *Веселов:* «...Получается, что экономисты не очень хотят слушать социологов, и наоборот. Не кажется ли Вам, что эта растущая дифференциация наук начинает всем мешать? Люди боятся перейти границы своей дисциплины и вступить на чужую территорию. Что будет с экономической социологией? Многие, например, Вадим Радаев, считают, что будущее экономической социологии сияет, что она "обречена" на успех. Я думаю по-другому: как отдельная дисциплина экономическая социология вряд ли долго продержится, я бы хотел ее видеть своеобразным "мостом" между экономикой и социологией, соединяющим эти две дисциплины в одну. Как Вы считаете?» *Сведберг:* «Это интересная точка зрения, но я не очень верю, что здесь должно существовать только одно мнение. Йозеф Шумпетер когда-то говорил об экономической социологии, что если с одной стороны экономика, а с другой — социология, то не обязательно, что это взаимодействия приведет к чему-либо хорошему... Эту идею моста, когда экономическая социология соединяет экономику и социологию, в свое время поддерживал Роберт Мертон. Но я бы к ней не присоединился; эта концепция работает так же, как и брак, основанный на неправильном понимании друг друга. Социологи думают, что экономическая социология принадлежит им, экономисты считают ее экономической дисциплиной по преимуществу. Когда они встретятся, то не поймут друг друга, хотя и имея общую почву».
4. *Адорно Т.* Введение в социологию. М.: Праксис, 2010. С. 285–292.
5. *Ельмеев В.Я.* Воспроизводство общества и человека. М.: Мысль, 1988.
6. *Радаев В.В.* Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1998. С. 11.
7. *Элиас Н.* Общество индивидов. М.: Праксис, 2001. С. 63.
8. *Smelser N.J.* The Sociology of Economic Life. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1963. P. 32; *Smelser N.J., Swedberg R.* Introducing Economic Sociology // *Smelser N.J., Swedberg R. (eds.) The Handbook of Economic Sociology.* 2nd ed. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 2005. P. 3.
9. *Ельмеев В.Я.* О предмете экономической социологии // Социология экономики и управления / Под ред. Л.Т. Волчковой. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1998.
10. *Петров А.В.* Исторический метод в экономической социологии. СПб.: Изд. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2005.
11. *Заславская Т.И., Рывкина Р.В.* Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991.
12. *Swedberg R.* Economic Sociology: Past and Present // *Current Sociology.* Spring 1987. Vol. 35.
13. *Robbins L.* The Subject-Matter of Economics // *Robbins L. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science.* 2nd ed. London: Macmillan, 1935. Ch. 1. P. 1–23.
14. Там же. Кроме того, см.: *Polanyi K.* The Economy as Instituted Process (1957) // *The Sociology of Economic Life / Ed. by M. Granovetter, R. Swedberg.* Boulder, CO: Westview Press, 1992. "...Rational action is the choice of means in relation to ends. Formal economics refers to a situation of choice that arises out of an insufficiency of means. It is concerned with

action within a market, where conditions of choice and action are quantifiable via prices (of all commodities — products, land, labor, etc.). This system loses relevance outside of the price-making markets. The substantive concept is based on the empirical economy, defined as an instituted process of interaction between man and his environment, with results in a continuous supply of want satisfying material means”.

15. *Parsons T., Smelser N.* Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory. London: Routledge and Kegan Paul, 1966.
16. Отличная новая книга об экономическом человеке: *Лаваль К.* Человек экономический: эссе о происхождении неоллиберализма. М.: Новое литературное обозрение, 2010.
17. «...Общества будто бы являются региональными, территориально ограниченными единицами, так что Бразилия представляет собой какое-то другое общество, нежели Таиланд, а США являются иным, отличным от России обществом, но тогда и Парагвай, конечно, является обществом, отличным от Уругвая...» (*Луман Н.* Общество как социальная система. М.: Логос, 2004. С. 22); «...Хотя на этих территориях имеются необозримые различия в жизненных условиях, они должны быть объяснены в качестве различий внутри общества, а не допускаться в качестве различий между обществами. Иначе получается, что социология пытается решить свою центральную проблему посредством географии?» (*Луман Н.* Понятие общества. Режим доступа: <http://www.synergetic.ru/society/ponatie-obschestva.html>. (Дата обращения: 25.06.2012).
18. *Элиас Н.* Общество индивидов. М.: Праксис, 2001. С. 44–45.

Раздел 1

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

Краткое изложение экономических идей способствует заблуждениям (за исключением данного утверждения).

А. Маршалл

Важный методологический вопрос, требующий предварительного пояснения, — это проблема определения начала экономической социологии и этапов ее развития. Не уяснив этой проблемы, нельзя строить и историю экономической социологии. И первое, что необходимо отметить, касается разделения периода возникновения науки и периода ее институционализации. Если признание экономической социологии в системе отраслей социологического знания относится к 50–60-м гг. XX в., то начало возникновения — гораздо более ранний период. Аналогичная проблема была и в истории социологии — начинать ее с Конта или же искать более ранние источники.

С какого же времени вести отсчет экономической социологии? Существуют различные мнения: так, А.В. Дорин разделяет «элементы экономико-социологического знания» и теорию экономической социологии, «элементы» возникли еще в эпоху Возрождения, а теория начинается с XVIII в. и связана, с его точки зрения, с именами Смита, Монтескье, Оуэна (это так называемый «экономико-философский» период). Правда, что касается «элементов», то А.В. Дорин здесь никаких имен не приводит. Г.Н. Соколова выделяет: «классический этап» в истории экономической социологии (это Маркс, Вебер, Веблен); первый этап (начало 20-х — середина 50-х гг. XX в., это индустриальная социология: Э. Мэйо, Ф. Ротлисбергер и др.); второй этап (50–70-е гг. XX в., это структурно-функциональное направление); третий этап (с 70-х гг., это так называемая «новая экономическая социология»: Р. Сведберг, М. Грановеттер и др.). Т.И. Заславская и Р.В. Рывкина выделяют пять этапов: первый этап (середина

XIX — начало 20-х гг. XX в. — Маркс, Вебер, Веблен); второй этап (начало 20-х — середина 50-х — индустриальная социология, социология стратификаций и социология организаций); третий этап (50–60-е гг. — структурно-функциональное направление); четвертый этап (критика структурного функционализма); пятый этап («новая экономическая социология»). В.В. Радаев предлагает свою схему описания этапов развития экономической социологии: «...Каждая исследовательская дисциплина имеет внутренний цикл своего развития, который условно можно разбить на шесть этапов: 1. Доклассический этап, когда происходит основание дисциплины, определяются ее исходные понятия и вводятся ключевые термины. 2. Классический этап, когда складывается общий дисциплинарный подход, разрабатываются первые системы понятий. 3. Неоклассический этап, или этап профессионализации, в ходе которого четко формулируются системы предпосылок, складывающих “методологическое ядро”, идет детальная разработка категориального аппарата, создаются рабочие модели и инструментарий. Одновременно наблюдаются интеграция дисциплины и ее обособление от других областей знания. 4. Этап профессиональной зрелости, когда происходит относительно обособленное развитие дисциплины, ее достраивание и заполнение “белых пятен”. 5. Этап кризиса и экспансии, когда осуществляются корректировка предпосылок и переопределение собственных границ, делаются попытки вторжения в смежные области и активного использования междисциплинарных подходов. 6. Этап фрагментации и переоформления, когда возникают несколько относительно самостоятельных отраслей знания, которые сплошь и рядом перемишляются со смежными дисциплинами...» [1].

Во многом указанные схемы берут свое начало от концепции истории экономической социологии, предложенной Р. Сведбергом в 1980-е гг. Хотя сам Сведберг в последних работах уточняет свое понимание этапов развития экономической социологии. Теперь он выделяет: этап предистории экономической социологии (он делится на две ветви: Смит — Монтескье — Кенэ и Маркс), этап развития экономической социологии как целостной отрасли знания (Вебер, Дюркгейм, Шумпетер, Поланьи, Парсонс — Смэлсер), отдельно рассматривается современный этап развития.

С нашей точки зрения, первый период (*доклассическая экономическая социология*) — это предистория экономической социологии, которая охватывает практически весь XIX в. В это время были созданы основные источники последующего создания экономической социологии. Начинается первый этап с работ классиков английской политической экономии — Смита и Рикардо, которые заложили фундамент экономического метода анализа общества, хотя, несомненно, более глубокий социальный подход к экономике был разработан Марксом. Но вместе с тем мы не можем начинать точку отсчета экономической социологии с Маркса, как это делает Р. Сведберг, поскольку и сама социология тогда еще нуждалась в отстаивании права на существование, и тем более — экономическая социология. Да и Маркс всегда хотел видеть себя экономистом, а не социологом. В это же время развивается и другой подход к социально-экономической проблематике — это подход немецкой исторической школы политэкономии.

Период формирования экономической социологии (*классическая экономическая социология*) — это 90-е гг. XIX в. и начало XX в. Здесь центральные фигуры:

Вебер, Зиммель, Дюркгейм — в социологии, Веблен, Шумпетер, Мизес — в экономике. Именно в 90-е гг. появляются термин «экономическая социология», книга с таким названием; с 1898 г. издается журнал «Социологический ежегодник», и в нем Ф. Симиан руководит разделом по экономической социологии. Термин «экономико-социологический» становится употребляемым во Франции, а в Германии больше распространяются категории «хозяйственная социология» и «социальное хозяйство». В это время создаются и основные социологические теории хозяйства — социологическая теория капитализма и предпринимательства, социологическая теория денег, социологическая теория разделения труда, обмена, рынка. На этом этапе возникают новые яркие социологические традиции в экономике — институционализм был шагом навстречу социологии.

Но постепенно классические каноны в экономической социологии и их создатели — Вебер, Зиммель, Дюркгейм — становятся уже достоянием истории, требуются новые идеи и парадигмы, новое объяснение происходящих перемен. Все это свидетельствует, что этап формирования экономической социологии закончился, и с середины 30-х гг. XX в. начинается период развития экономической социологии (*неоклассическая экономическая социология*). Парсонс, продолжая нить исследования классиков, создает свою парадигму в экономической социологии. Это также этап институционализации экономической социологии, когда она завоевывает свое место в ряду отраслей социологического знания, когда и экономисты начинают относиться к ней всерьез. В экономической науке революционные изменения в теорию внес Дж.М. Кейнс; Карл Полаanyi в 1940-е гг. разрабатывает историческое направление, также продолжают совершенствоваться в 50-е гг. институционализм (Гэлбрейт) и либертарианское направление (Хайек, Фридмен и др.). Заканчивается этот период в середине 1960-х гг. работами Смэлсера, Стинчкомба и др.

С конца 1960-х и в 1970-е гг. экономическая социология вступает в эпоху современности (*постклассическая экономическая социология*). С 1970-х гг. Хариссон Уайт в Гарварде и его коллеги пытаются разработать новую парадигму экономической социологии. Она строится в противопоставлении как неоклассике, так и новой институциональной экономике (Коуз, Норт, Уильямсон). Еще не пришло время как-либо оценить этот этап, иногда его называют в американской версии «новой экономической социологией» (центральная фигура — Марк Грановеттер, но также и Вивьяна Зелизер, Пол ДиМаджио, Нил Флигстин, Митчелл Аболафия, Николь Биггарт, Фрэнк Доббин и др.). В этот период явно заметно влияние дифференциации — все больше становится концепций, направлений, методов исследования. Появляется французское направление экономико-социологических исследований — Бурдьё, Бодрийяр, Каллон, Болтански, Латур и др. Умножается число эмпирических исследований, относящихся к области экономической социологии, которая становится обычным делом как в науке, так и в педагогической практике.

Представленная схема изучения истории экономической социологии рассматривается нами не как раз и навсегда данная, наоборот, мы рассматриваем ее скорее как методологический инструмент исследования, который должен оцениваться скорее по шкале «удобный — неудобный». Но в то же время наша схема отражает реально существовавшую волнообразность движения экономической

социологии, ее зависимость от развития экономических процессов в обществе. В принципе она совпадает со схемой, предложенной В.В. Радаевым, в которой этапы разделяются на доклассический, классический, неоклассический и этап профессиональной зрелости.

Важным нам кажется во введении провести разграничительную линию между тем, что мы включали в план работы, и что намеренно оставалось за пределами исследования.

Во-первых, мы рассматривали историю экономической социологии на стыке двух наук — экономики и социологии, — поэтому в круг нашего внимания попадали в основном социологи и экономисты; что касается других смежных областей, то мы, признавая их важность и значимость, их не рассматривали (это относится в первую очередь к области экономической истории, экономической антропологии, экономической психологии).

Во-вторых, мы намеренно разделяли экономическую социологию и социологию труда, хотя и придерживались того взгляда, что экономическая социология является более широкой областью познания и включает в себя (правда, на правах автономии) социологию труда и индустриальную социологию. Кроме того, задача написания истории социологии труда уже выполнена, имеются весьма интересные работы в этой области. Социология труда имеет право на свой предмет, свою специфику, и мы не считаем возможным растворять ее в экономической социологии, или, более того, представлять экономическую социологию как некое новое, более модное, более привлекательное обозначение для социологии труда.

Глава 1

Источники возникновения экономической социологии

Период возникновения экономико-социологических идей относится к XVIII и началу XIX в. Именно в это время в общественных науках разрабатываются и институционализируются три метода анализа социально-экономических отношений — *метод классической политэкономии*, *материалистический метод* и *метод исторического анализа экономики*. Эти три подхода служат той базой, на которой впоследствии возникает экономическая социология — как в социологической науке, так и в экономике.

Эти три методологические направления далеко не равнозначны по своим научным и практическим характеристикам. Классическая политическая экономия — этот тот фундамент, на котором развиваются вся последующая экономическая наука, материализм и историческая школа политэкономии — это уже следующий этап развития, эти направления в определенном смысле ориентируются на критику и преодоление метода классиков, но им не хватает целостности, в них не происходит синтеза — материализму не хватает исторического анализа, а историческая школа пренебрегает теоретическим анализом. Небольшой вклад в развитие социально-экономических идей вносит в этот период социология. Ни Конт, ни Спенсер, ни Теннис, ни Уорд не ставили перед собой задачу создать социологический метод анализа экономики, хотя нельзя не согласиться, что ими были высказаны интересные и полезные идеи в этой области.

Не совсем правомерно было бы утверждать, что экономическая социология своим источником имеет только экономическую науку. Дело в том, что Смит и Маркс занимались общественными науками в целом (у Смита, например, наука делится на естественную и нравственную философию; в последнюю входят все общественные науки, в том числе и экономика). Поэтому экономическая социология возникает на основе развития всей общественной мысли конца XVIII в., хотя решающую роль играет политическая экономия.

В этот период в общественном развитии происходят существенные изменения — экономическая система с развитием капитализма отделяется от общества, становится значимой и соответственно — видимой для исследователя. Поэтому в связи с изменением практики появляется новая область общественного сознания — наука «политическая экономия». Она выделяет свою предметную область — *производство, обмен, распределение и потребление*, основные категории — *богатство, труд, стоимость и ценность*. Экономика, бывшая простой частью жизнедеятельности общества, становится отдельной социальной сферой, которая теперь уже сама подчиняет себе общество. Политэкономией, впервые приступившей к экономическому анализу общества, многое принимается как данное и само собой разумеющееся. Экономический подход еще не требовал синтеза экономического и социального, речь шла лишь о дифференциации экономической системы, а соответственно — о дифференциации экономического знания. Поэтому еще не возникает потребности в целостном социально-экономическом

знании, время для экономической социологии или социальной экономики еще не пришло. Хотя отдельные идеи — например, социальная критика капитализма Марксом — предвосхищают свое время.

Таким образом, XIX в. способствовал возникновению экономико-социологического метода, но объективной основы для целостного синтезированного знания экономики и общества еще не было. Поэтому, как бы ни велико было значение Смита или Маркса для экономической социологии, мы не можем начать отсчет ее развития с этого периода, как это делают Сведберг и другие; этот период характеризуется как предыстория экономической социологии, когда создаются объективные условия ее формирования и развития.

§ 1. Классическая школа политической экономии: экономический метод анализа общества (А. Смит, Д. Рикардо, Ж.С. Сисмонди)

Приоритет создания общей теории и экономического метода принадлежит А. Смиту, именно с его работы «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) начинается этап признания и распространения экономического знания. В определенном смысле развитие экономического знания было велением времени, экономика становилась модным течением, причем не только в Англии и Франции, но и в России (А.С. Пушкин так писал об этом в «Евгении Онегине»: «Хоть, может быть, иная дама // Толкует Сея и Бентама, // Но вообще их разговор // — Несносный, хоть невинный вздор...»).

Элементы экономической теории были заложены задолго до Смита, ему удалось подытожить всю ту огромную работу, которую проделали до него, и четко выделить тот метод, который после него стали называть политэкономическим. И понять основные положения теории и метода Смита можно лишь только в контексте тех идей, которые высказывались его непосредственными предшественниками — физиократами, только понимая идеологию меркантилизма, против которой была направлена полемика Смита. Поэтому мы считаем необходимым остановиться на разборе концепций меркантилизма и физиократии, чтобы более полно осознать значение идей Смита.

Меркантилизм не был ни научной школой, ни единой теорией, в самом его названии есть некий презрительный оттенок, данный философами века Просвещения тем взглядам и политике, которые существовали до них. Обычно меркантилизм связывают с практикой государственного управления в XV–XVIII вв. и особенно с именами французских министров финансов М. Сюлли и Ж.Б. Кольбера; по имени последнего меркантилизм называли еще «кольбертизмом». Среди идеологов меркантилизма можно назвать Уильяма Стаффорда («Беглое обсуждение английской политики», 1581), Антонио Серра («Краткий трактат о средствах снабдить в изобилии золотом и серебром королевства, лишенные месторождений драгоценных металлов», 1613), Томаса Мена («Богатство Англии во внешней торговле», 1669). Меркантилизм имеет длительную историю — почти трехвековую, поэтому взгляды его представителей сильно различаются. Так,

Уильям Петти является представителем эпохи меркантилизма, названия его работ вполне соответствуют духу времени: «Трактат о налогах и сборах» (1662), «Разное о деньгах» (1682), но в решении некоторых вопросов он уже поднимается над уровнем меркантилизма.

Основной вопрос меркантилизма — *вопрос о богатстве*, его происхождении и источниках, причем будучи практиками, меркантилисты ставили вопрос не о богатстве вообще, а о конкретном — богатстве отдельной страны. Их отношение к богатству имеет оттенок поиска мифической силы, дающей «чистый избыток» в мире эквивалентного обмена. Меркантилисты понимали, что труд является необходимым условием национального богатства, но апелляция только к труду казалась им вздорной. Они знали, что те, на кого они могли рассчитывать — короли, придворная знать, аристократия, — не могут прийти в особенный восторг от перспектив упорного труда ради умножения богатства. Поэтому меркантилисты ищут чистую формулу богатства и находят ее в деньгах.

Действительно, деньги представляют собой абстрактную формулу товара или деятельности, удобную для исследования и всем понятную. Деньги дают возможность осуществлять проекты короля, деньги обслуживают торговлю, деньгами измеряется труд. Деньги представляют высшую форму вещей, они не уничтожаются в обмене или потреблении. Определив деньги как наилучшую форму экономического мира, меркантилисты дали удобный принцип определять, что является экономикой — *все, что имеет отношение или измеряется деньгами, входит в круг экономических объектов*. Весьма простая, изящная формулировка.

Где основной источник денег? Меркантилисты видели его в торговле, причем не внутри страны, а за ее пределами. В рамках отдельной страны в обмене соблюдается принцип эквивалентности, внешняя торговля — вот источник возрастания стоимости. «Обычным средством для увеличения нашего богатства и денег является внешняя торговля. При этом мы должны постоянно соблюдать следующее правило: продавать иностранцам ежегодно на большую сумму, чем покупать у них», — писал Т. Мен [2]. Причем он вроде бы понимал, что даже с ближайшими странами торговля эквивалентна, но если брать далекие заморские страны, то там и получается «чистый избыток». Но торговля ничего не значит без разумного регулирования и управления в государстве, поэтому основное условие работоспособной экономики и процветания страны — рациональное администрирование и ловкая политика. От искусства государственного управления зависит благосостояние народов, а король становится покровителем экономических интересов своих граждан. «Регламентация, планомерное управление сыграли на протяжении Нового времени не меньшую роль, чем свободная стихия; как ни далеки по своему содержанию меркантилизм и социализм, они протягивают друг другу руки над XIX столетием, бывшим эрой неурегулированного хозяйства», — писал В.М. Штейн [3]. Государство с помощью экономических инструментов или прямых запретов регулировало торговлю (особенно ввоз зерна и золота), денежное обращение, цены и заработную плату. Монополии считались неотъемлемым средством экономической политики (достаточно вспомнить Ост-Индийские и Вест-Индийские компании), а конкуренция в этих условиях считалась общим злом.

Во многом регулированию было подвержено и ремесленное хозяйство, особенно посредством цеховых установлений — законы об ученичестве регламен-

тировали численность и квалификацию занятых в производстве, качество и цена регулировались гласными цеховыми правилами, разделение труда внутри цеха и между ними было доведено до мельчайших операций (например, мастер, делавший кареты, не имел права сам изготавливать колеса — это уже было дело другого цеха).

Меркантилисты мало внимания уделяли сельскому хозяйству, видя в этом малоодоходную и презренную деятельность; торговля и промышленность считались более перспективными. «Более уверенным является барыш, когда он получается от занятия тем или иным ремеслом, — писал Антонио Серра, — чем доход крестьянина или других лиц, обрабатывающих землю или производящих продукты сельского хозяйства» [4].

Меркантилисты по-своему верно отражали специфику своего времени — с одной стороны, развитие капитализма начиналось не с земледелия, а с внешней торговли — именно таким образом Венеция и Генуя, а затем Португалия и Испания получали основные доходы. Сначала пряности и шелк, а затем работоторговля (после открытия португальцами экваториальной Африки), добыча золота и серебра — все это давало наивысшую прибыль на вложенный капитал. С другой стороны, в это же время складывался процесс интеграции разрозненных территорий в большие национальные государства с сильной центральной властью, которой были необходимы свои собственные основы экономической деятельности — сначала торговля и ремесло, а затем и крупное капиталистическое производство. Все это так или иначе находило свое отражение в идеологии меркантилизма. В то время экономика и насилие шли рядом — торговля была по необходимости связана с пиратскими промыслами, каперство считалось обычным делом, поэтому меркантилисты не видели противоречий соединения экономических завоеваний с военными. Все это отражало недостаточную отделенность (или дифференцированность) экономики от политики и других видов социальной деятельности. Впоследствии уже Смит доказывал преимущество мирной экономической деятельности, но лишь М. Вебер окончательно разделил экономическую деятельность и другие способы получения прибыли, показав, что война может способствовать экономике, но сама по себе не является экономической деятельностью по определению.

Меркантилизм не представлял собой чисто экономического или политического учения, философы того времени не чуждались экономических размышлений, например, в 1691 г. Джон Локк выпустил произведение «Рассуждения о понижении процента и повышении ценности денег», где стоял на меркантилистских позициях, объявлял завоевания и торговлю основными источниками богатства. Так что философы были экономистами, но и экономисты были философами.

Само слово «экономисты» появилось не у меркантилистов, а у физиократов. Физиократы, в отличие от меркантилистов, представляли собой уже научную школу, расцвет которой продлился весьма недолго: не более сорока лет, что не сравнимо ни с меркантилизмом, ни с последующей классической школой. Основателем школы физиократов был Франсуа Кенэ (François Quesnay), врач-консультант короля Людовика XV и его фаворитки маркизы де Помпадур; его первые работы по экономике относятся к 1755–1757 гг., а знаменитая «Экономическая таблица»

была напечатана в 1758 г. в Королевской типографии, что дало основание впоследствии утверждать, что король якобы поддерживает идеи физиократов. Вокруг Кенэ сложился тесный кружок единомышленников, которые часто собирались на общие заседания и сами себя называли «экономистами», откуда и пошло в ход это название. Несколько в стороне стоял другой видный представитель физиократии — Жак Тюрго, его сочинение «Размышление о создании и распределении богатств» вышло в 1769—1770 г., Тюрго был не только ученым, но и активным администратором, занимая пост генерального контролера финансов Франции, т. е. был министром финансов.

Само слово «физиократия», дословно означающее «власть природы», было введено, по мнению Штейна, самим Кенэ, который любил использовать сочетание греческих слов. Е.М. Майбурд отдает в этом приоритет Дюпону де Немуру [5]. Важно, что в нем подчеркивалось значение естественных законов и порядка, здесь ясно прослеживается влияние идей Монтескье и Руссо. Кенэ даже еще в большей мере настаивал на существовании естественного порядка, не зависящего от политического вмешательства, — этот порядок установлен Богом, а люди вносят в него лишь хаос — беспорядок, которого следует избегать и который может быть устранен лишь посредством точного соблюдения естественных законов. В основе естественного порядка лежит естественная свобода — право каждого располагать своей собственностью по своему усмотрению, поэтому физиократы были сторонниками свободы труда и невмешательства государства в дела экономики. Конкуренция объявлялась полезной для общества, а монополии и привилегии — вредными; именно физиократам принадлежит приоритет в изобретении термина “*laissez faire, laissez passer*”. Хотя в области политической физиократы, за исключением Тюрго, были сторонниками «легального деспотизма» (как и Вольтер) и монархии, что было объектом острой критики со стороны Ж.-Ж. Руссо.

Как объясняли богатство — основной объект экономической науки того времени — физиократы в отличие от меркантилистов? Деньги объявлялись ими «бесплодным богатством или богатством низшего сорта», поскольку деньги выполняют лишь функцию простого посредника в обмене; вслед за Монтескье в деньгах видели знак, представляющий ценность всех товаров. Считалось, что торговля не создает ничего нового, она лишь оборачивает товары, но и труд также не создает новой ценности, главный же ее источник — природа. Главное богатство — это земля, именно она дает «чистый избыток», причем как в физическом смысле (например, брошенное в землю зерно дает пять или десять зерен), так и в стоимостном. Поэтому земледелие объявлялось основной отраслью экономики, а земледельческий труд — основным источником общественного богатства. И поэтому сама система учений физиократов называется также «земледельческой».

Промышленный труд, считали физиократы, лишь добавляет ценность к ценности природного материала, поэтому он не создает ничего принципиально нового; лишь труд, создающий «чистый продукт», т. е. земледельческий, является производительным, класс земледельцев объявлялся производительным, а все другие — бесплодными. В связи с этим физиократы были сторонниками единого налога — налога на чистый продукт; все бесплодные классы не должны были его уплачивать (например, прибыль считалась как бы оплатой труда предпринимателя). Но нам важно отметить для социологии, что физиократы представили

деление общества на классы в зависимости от их экономических функций, что было далее воспринято Смитом, но на основе несколько других суждений.

Физиократам принадлежит и приоритет анализа экономической динамики. Кенэ, будучи врачом, проводил ясную аналогию между системой кровообращения в организме и системой обращения товаров и доходов в обществе, что позволило ему в «Экономической таблице» отразить схему годового воспроизводства. Таким образом, задолго до Спенсера общественное хозяйство сравнивалось с целостным организмом, а его воспроизводство подчинялось строгой закономерности. Хозяйство рассматривалось как *процесс*, т. е. круговорот продуктов и доходов. У Тюрго идея воспроизводства реализовывалась через схему перелива капитала и концепцию рыночного равновесия. Идеи физиократов четко отражали свое время и свою страну — Францию эпохи Просвещения, где понятия разума, природы, естественных законов, свободы личности были центральными. Франция тогда немного отставала в индустриальном развитии, а сельской жизни придавался некий романтический оттенок. Но идеи физиократов не стали правилом экономической политики, а в 80-х гг. XVIII столетия сама школа уже не существовала, уступив место английской политической экономии.

Экономическая политика государств во второй половине XVIII в. оставалась еще меркантилистской, основой экономики было сельское хозяйство, но в области идей меркантилизм был уже почти разрушен физиократами. Вот на этом фоне и появляется новый экономический метод Смита, революционизируя экономическую теорию, а также и экономическую практику.

Почему именно со Смитом мы связываем начало экономической науки? Прежде всего потому, что ему удалось из разрозненных элементов экономического знания сформировать систему знания, построенную на основе категорий, законов и принципов, т. е. на основе метода, объясняющего хозяйственную жизнь общества. Этот метод послужил фундаментом экономической науки, который уже далее не перестраивался, а уже на нем возводилось дальнейшее знание политической экономии. Смит показал, как возможно рассмотрение общества с совершенно новой точки зрения — экономической, определив предмет и границы экономической науки. Не случайно, что именно после Смита наступает период быстрой институционализации экономической науки — она вскоре становится признанной отраслью обществоведения, а школа Смита получает название классической. Кроме того, Смит был нужным человеком в нужное время — он сумел верно отразить запросы своей эпохи. Если физиократы видели лишь обыденное функционирование хозяйства в повседневности земледельческого труда, то Смит сумел предвосхитить развитие — капитализм выбирал не торговлю или сельское хозяйство, а промышленность. Идеология Смита — это растущее господство буржуазной рациональности и буржуазной добродетели.

Работы Смита не только экономические, но и социологические. (Социологи и экономисты постоянно возвращаются к этому тезису — сначала А. Смолл в начале XX в. [6], а затем А. Сен и многие другие.) Поскольку Смиту необходимо было создавать основы экономической науки, то он волей-неволей был вынужден определить те границы, на которых соприкасаются экономика и общество, выявить социальные принципы функционирования экономики и общественные последствия ее развития. Сам Смит долгое время был профессором нравственной

философии, что не могло не найти отражения в его экономических сочинениях. Наибольшее значение для него имел Монтескье (всю жизнь он мечтал написать комментарии к его работе «О духе законов»), из англичан — Бэкон и Ньютон, и, конечно, его друг Давид Юм. Как говорили в то время, философы были тогда королями, а Юм — королем философов. С его помощью Смит был принят в Париже в философских кругах, он познакомился с Кенэ и Тюрго, но, правда, не произвел на них особого впечатления.

В основе социальной философии Смита лежит, как и у физиократов, представление о естественных законах и порядке. В названии своего основного труда «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) Смит подчеркивал понятие «природа богатства», т. е. естественные законы его образования; далее в первой части раскрывается естественный порядок, согласно которому продукт распределяется между классами, во второй — речь идет о природе капитала. Не чуждо Смиту и понятие системы — он говорит о системах политической экономии в четвертой части. Смит склонен переносить и понятие механизма в экономическую науку (а различные сложные механизмы, особенно часы, были символами того времени), механическая причинность для него была главной, да и общество он видел как некую машину. Для успешного существования общества нужны лишь «мир, легкие налоги и терпимость в управлении, все остальное сделает естественный ход вещей», — говорил Смит в лекциях, читаемых в 1748–1750 гг., что, кстати, было еще до выхода основных работ физиократов. Этот естественный ход вещей установлен Провидением, нет смысла мешать ему искусственными препятствиями — так у Смита естественные законы еще связываются с шотландским протестантизмом.

Таким образом, хозяйственная жизнь подчинена естественному порядку — здесь Смит четко следует физиократам. Следовательно, *экономический метод состоит в обнаружении законов*, управляющих этим порядком. Но у Смита экономическая наука не имеет управленческого характера, как у меркантилистов и Петти. Вероятно, поэтому Смит отказывается от слов «политическая экономия» в названии своего основного труда, поскольку в нем выражались бы нормативные, политические задачи, и подчеркивает «природу и причины» как свидетельства позитивного характера науки. Хотя это и не значит, что Смит вообще отказывается от вопросов администрирования. Пятая часть «Богатства народов» вполне в меркантилистском духе называется «О доходах государя и государства».

Что входит в понятие «экономика» у Смита? Какие границы экономического исследования он выделяет? Если у физиократов основа экономики — земледелие, у меркантилистов — деньги и торговля, то Смит ставит четкие границы экономического — это производство, обмен, распределение и потребление. Причем центром экономического мира объявляется не обмен, как это следовало бы сделать согласно всем традициям, а производство, в основе которого лежит труд, причем не только сельскохозяйственный, но и промышленный. Труд является источником богатства и основой процветания страны, само богатство понимается не столько как денежный капитал, сколько как совокупность товаров для потребления. Тем нация богаче, чем более предметов потребления в расчете на одного жителя, считал Смит. Любой труд объявляется производительным, если он создает материальный продукт, который может быть обменян на доход. И если физиокра-

ты подчеркивали производительность земледельческого труда, имея в виду то, что не труд, а земля является самоисточником ценности, то у Смита производительным является труд как таковой. Таким образом, Смит в центр экономики ставит именно труд, который является источником богатства и основой общественного существования; труд получает высшую этическую оценку, что, несомненно, согласуется с пуританской этикой, а хозяйственная деятельность приобретает значимость наравне с другими видами деятельности, в том числе и с духовной. Так шаг за шагом, со времен Смита, укореняется так называемая «психология экономизма», когда труд и хозяйство являются как бы основой жизни общества и человека с позиции здравого смысла. Интересно, что мотивы труда Смит сводит не только к утилитарному толкованию личных интересов, получению выгоды и т. д., он явно видит и социальную сторону трудовых мотивов: «Главная цель наша состоит в тщеславии, а не в благосостоянии... в основе же тщеславия всегда уверенность быть предметом общего внимания и общего одобрения» [7].

Смит, как и физиократы, конечно, хотел найти некий волшебный источник самовозрастания стоимости, и таковым у него является *разделение труда* (а не земля и земледельческий труд, как у физиократов). Смит видел на примере быстро развивающихся мануфактур в Англии, что производительность труда в них больше в сотни раз по сравнению с индивидуальным ремеслом только благодаря дифференциации труда, и естественно, что он переносил эту схему на общество, выделяя общественное разделение труда. Например, рост богатства после открытия Америки в Европе он объясняет не увеличением добычи золота, поскольку его просто стало больше и цена на него упала, а новым разделением труда между колониями и метрополиями и развитием торговли. Торговля и обмен в условиях разделения труда являются производительными, причем нет необходимости кого-либо обманывать, как это предполагалось у меркантилистов при объяснении прибыли в торговле. Дело в том, что различия в производительности труда настолько велики у профессионала и обычного человека, что в обмене всякий получает продукт, произведенный по несоизмеримо меньшей стоимости, чем если бы производил этот продукт сам. Таким образом, Смит настаивал на том, что *разделение труда — вот источник самовозрастающей стоимости, который никогда нельзя сравнивать с завоеваниями, мирная экономическая деятельность всегда более выгодна, чем война*.

Смит явно видел и социальные последствия развития разделения труда (что стало темой экономической социологии Дюркгейма столетие спустя). Будучи сторонником Гоббса и Локка, Смит основывался на принципе равенства людей, переходившем в утверждение их изначальной одинаковости. Разделение труда создает разделение людей, общество становится разнородным и состоящим из разнородных единиц. Причины разделения труда Смит искал в прирожденных качествах человека — *склонности к обмену* и осознании собственных выгод от обмена и специализации. Причем разделение труда способствует и общей гармонии в обществе, ведь в условиях разных видов труда люди испытывают большую потребность друг в друге, что создает основы для большей сплоченности (по Дюркгейму — солидарности).

Труд у Смита объявляется не только центром хозяйства, не только источником богатства, но и *мерой ценности* или стоимости благ. Раз труд создает богатство,

следовательно, им и можно измерять его, а деньги — это лишь удобный эквивалент, формальная вещь. Но стоимость блага Смит измеряет не привычными нам категориями затраченного труда, а «купленным трудом» — количеством труда, который можно получить взамен данного товара. Это было исправлено впоследствии Рикардо и Марксом. Кроме того, у Смита проблема измерения цены трудом носит скорее технический характер — он пытается найти всеобщую меру, которая внесла бы единство и порядок в разнообразный мир разнокачественных товаров. Отсюда и его другие попытки определить стоимость через некоторые неизменные величины — цену хлеба и т. п. Но в трудовой теории стоимости лежит и глубокое социальное основание — *определение стоимости трудом предполагает всеобщее формальное равенство всех видов труда на рынке, а следовательно — и производителей*. Одним из первых обратил на эту сторону теории трудовой стоимости внимание Ф. Петри [8], а затем и Д. Лукач, который приводит такой пример: в древних обществах труд раба, равный по количеству и качеству труду свободного человека, не определял равную стоимость товара, это было невозможно в принципе.

Вслед за физиократами Смит *определяет социальную структуру общества через отношения распределения дохода*. Классы образуются видами доходов в распределении: заработная плата как вид дохода образует рабочие классы, рента — землевладельцев, прибыль — капиталистов. Все остальные классы не являются основными, поскольку получают доход лишь в процессе перераспределения. Чем выше оплата труда, тем богаче общество; чем выше рост капитала, тем выше спрос на рабочую силу, а следовательно — выше и заработная плата. Рабочие должны быть заинтересованы в росте капитала, они часто это не осознают и не понимают своих целей. В целом Смит на стороне трудящихся классов, он считает, что в средних и низших слоях «мы можем надеяться встретить более всего добродетелей и, к счастью, для общественной нравственности в этой ситуации находится значительная часть человечества» [9]. Логика Смита такова: низшие и средние классы зависят в большей мере от мнения окружающих их людей, движение представителей этих классов по социальной лестнице вверх будет зависеть от оценки и расположения других, поэтому для данных слоев честность — лучшая политика. Совсем другое дело в высших слоях, где «пронрыство и лесть почти постоянно одерживают верх над достоинством и дарованиями». Распределение, с точки зрения Смита, подчиняется естественным законам, поэтому не может быть общество богатым, если в нищете живут его основные массы. Справедливость требует, чтобы положение большинства было удовлетворительным. Поэтому Албион Смолл по праву называет Смита социалистом.

По мнению Смита, отношения людей в обществе в целом и особенно в экономической жизни основываются на рационализме. «Не от благожелательности мясника, пивовара и булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму и никогда не говорим о наших нуждах, а только об их выгодах» [10]. Такой всеобщий утилитаризм участвует в создании всеобщей гармонии, этот разумный эгоизм сочетается с чувством бережливости — каждый стремится к увеличению своего благосостояния, а наилучший способ для этого — вложить деньги в капитал. Всякий бережливый человек у Смита объявляется благодетелем общества — совсем в духе протестантской этики. Из бережливости Смит выводил

первоначальное накопление — в отличие от физиократов, которые связывали процветание с ускоренным развитием потребления.

Итак, Смит в утилитарном поведении человека видел гармонию существования общества. Еще в «Теории нравственных чувств» он указывал, что общество может существовать, как оно существует среди купцов: «общество... может поддерживаться при содействии корыстного обмена взаимными услугами, за которыми всеми признана известная ценность». Но утилитаризм и рационализм — это лишь один источник, соединяющий людей в обществе. Есть и другие, не менее важные механизмы, обеспечивающие гармонию, — *чувства симпатии, долга, доверия, взаимного расположения, благожелательности*. Чувство симпатии определяется Смитом исходя из врожденной способности человека к сопереживанию и сочувствию. Эгоизм ограничивается великим законом природы: «чтобы мы любили себя не более, чем мы любим других».

Много внимания Смит в своих работах уделял проблеме взаимоотношения государства и экономики. Экономика, по его мнению, представляет особую самостоятельную систему, подчиняющуюся естественным законам — законам рынка. Механизм ее саморегуляции заложен в законах, регулирующих спрос и предложение, перелив капитала, выравнивание нормы прибыли, конкуренции. Но для действия естественных законов возникают искусственные препятствия — ограничения труда и капитала в их конкурентной борьбе (цеховые системы и монополии), создаваемые или сохраняемые государственной политикой. С точки зрения Смита, государство вообще освобождается от обязанностей руководить трудом частных лиц. В соответствии с потенцией естественной свободы человеку должна быть предоставлена свобода преследования личных интересов, а «невидимая рука» Божества (а не рынка, как теперь принято считать) поведет его через эгоизм к общему благу.

Во-первых, государство не должно быть собственником, поскольку государственное имущество обычно используется неэффективно, тем самым дороже обходится обществу. Во-вторых, государство не должно предоставлять монополии, устанавливать акцизы и регулировать цены — ведь сами люди, каждый в своей конкретной сфере, лучше, чем любой государственный чиновник, разберутся, что и по какой цене продавать. Монопольная цена — единственная, следовательно, наивысшая для общества. Устанавливая поощрительные премии, государство стимулирует производство заведомо убыточного товара, ограничивая с помощью пошлин ввоз дешевого импортного товара, тем самым лишая общество выгод от международного разделения труда; поддерживая производителя, государство не думает о потребителе. В-третьих, государству нет необходимости поддерживать старые цеховые законы, которые препятствуют доступу труда к ремеслу, ограничивают конкуренцию труда. В-четвертых, государство не должно поддерживать правовые нормы, ограничивающие рынок земли (невозможность дробления участка при передаче по наследству и прочее). За государством Смит оставлял лишь следующие функции: защита страны от внешнего нападения, создание общественных сооружений (мостов, дорог и т. д.), поддержание образования, контроль за соблюдением законности. Но не следует думать, что Смит был неким ярым сторонником свободного рынка в духе Хайека или Фридмена. Например, он считал, что надеяться на полную свободу торговли в Англии — это

чистое безумие, он выступал против неограниченной свободы эмиссии частным банкам, даже в вопросе о монополиях он ратовал за постепенное их ограничение. Идеал промышленной свободы представлялся ему не программой сегодняшнего дня, а «далекой путеводной звездой, по которой должен ориентироваться законодатель», — так характеризовал воззрения Смита профессор Штейн.

Итак, подчеркнем еще раз основные экономико-социологические построения Смита:

- экономика является самостоятельной системой общества, подчиняющейся естественным законам, и обществу в лице государства нет необходимости регулировать хозяйство и труд частных лиц;

- центром хозяйства являются производство и труд, который есть источник богатства общества в целом;

- общественный труд развивается в сторону все большей дифференциации, что создает новые принципы социальной организации, основанные на гармонии и взаимозависимости;

- труд выступает источником и всеобщей мерой ценности экономических благ, и все виды труда равнозначны между собой с точки зрения их возможности участия в экономической жизни общества;

- социальная структура общества, его деление на классы зависят от естественного закона распределения дохода на заработную плату, ренту и капитал; с развитием капитализма положение трудящихся классов должно улучшаться, состояние большинства в обществе должно быть удовлетворительным для того, чтобы общество могло нормально существовать;

- действия людей в экономической жизни основаны на соблюдении собственных интересов; в условиях честной конкуренции каждый, преследуя свою цель, вносит вклад в создание гармонии общества;

- утилитаризм не является единственным средством, регулирующим поведение индивида в обществе; он дополняется также необходимыми социальными нормами, основанными на доверии, чувстве долга и чувстве симпатии людей.

Смит при жизни, в отличие от физиократов, не создал собственной школы, но его идеи оказали огромное влияние на дальнейшее развитие экономической мысли и стали основой экономической политики Англии в XIX в. Среди наиболее известных учеников Смита необходимо отметить Д. Рикардо.

Рикардо не был ученым, просто однажды, отдыхая от дел на фондовой бирже, он случайно взял книгу Смита «Богатство народов», что и послужило дальнейшей его карьере политэконома. Позднее Рикардо стал душой экономического общества Англии, вокруг него сложился тесный круг единомышленников, выступающих за свободу торговли и экономической деятельности, что далее переросло в политическое движение; сам же Рикардо стал членом Парламента. Его работы, без сомнения, не имеют такого социально-философского значения, как труды Смита. В этом смысле более интересны теории одного из последних представителей классической школы — Дж. Стюарта Милля. Рикардо воспринял целиком те социальные основания политэкономии, которые были заложены в «Богатстве народов». Но он своей теорией заработной платы и капитала озаменовал обращение политэкономии к «рабочему вопросу», что впоследствии было подхвачено так называемыми «левыми рикардianцами» — некоторые историки

экономической мысли называют Рикардо «источником английского социализма», а Маркс отмечал, что Рикардо первым раскрыл сущность классовых противоречий своей эпохи. Поэтому значение Рикардо для социологического анализа экономики довольно велико и обычно недооценено, хотя, конечно, его заслуги как экономиста более впечатляющие.

Восприняв от Смита концепцию естественных законов, Рикардо еще в большей степени продолжил характерное для своей эпохи стремление к механизации экономической жизни, представляющей человека как некую машину, четко просчитывающую свои выгоды и затраты. У Рикардо уже нет поисков чудесного источника самовозрастания богатства, как у меркантилистов и физиократов, и даже у Смита — для него экономическая жизнь все больше и больше напоминает рационализированную бухгалтерию. Это находит свое отражение в его теории трудовой стоимости, которая превращается в инструмент технико-экономического, а не социального анализа. Именно у Рикардо теория стоимости приобретает тот вид, в котором она привычна и понятна современным экономистам, он отбрасывает смутные рассуждения Смита о «купленном труде» и выводит стоимость из средних затрат труда. Проблема соотношения сложного и простого труда его уже не интересует — ведь рынок уже сам установил естественные пропорции оценки и соотношения различных видов труда. Рикардо продвинулся вперед и в оценке стоимости годового продукта труда, указав, что в стоимость входят и доход, и стоимость потребленных средств производства (а у Смита стоимость всегда составляла чей-либо доход). Но за всеми этими техническими элементами расчета стоимости Рикардо пропустил социальное содержание, которое в дальнейшем еще предстояло раскрыть Марксу, поэтому, по свидетельству одного из самых авторитетных исследователей творчества Рикардо — Карла Дили, он в последние годы жизни все больше и больше отказывался от трудового принципа определения стоимости, выставляя множество оговорок и условий для его применения и по существу обращаясь к теории издержек.

В теории ренты Рикардо окончательно разрушает иллюзии физиократов, продолженные в определенном смысле и Смитом, касающиеся земли как источника возрастания стоимости. Он показал, что природные силы играют одинаковую роль как в земледелии, так и в промышленности, а рента возникает лишь вследствие ограниченности земли и монопольного права собственности на землю, класс землевладельцев лишь узурпирует это право. Продукты сельского хозяйства имеют естественную тенденцию дорожать из-за постепенного истощения природных ресурсов, продукты промышленности, наоборот, дешевеют, поэтому «ножницы цен» всегда в пользу землевладельцев, что ставит задачу *справедливого распределения* и покровительства не сельскому, а промышленному производству. В отличие от Смита, Рикардо не включает ренту как вид дохода в цену продукта, для него есть только два основных источника цены — заработная плата и прибыль, поэтому землевладельцы, получая доходы после вторичного распределения, не являются основным классом. В этом положении о ренте видно, что Рикардо уже в большей степени отражает интересы и взгляды промышленной буржуазии в ее борьбе против старой земельной аристократии.

Вообще для Рикардо *политэкономия* — это прежде всего теория распределения, а не обмена или производства. В письме к Мальтусу он указывал: «Вы думаете,

что политическая экономия является исследованием природы и причин богатства; я думаю, ее скорее следует называть исследованием относительно законов, определяющих разделение продукта производства между классами, участвующими в его создании» [11]. Причем Рикардо подчеркивает *естественный характер* законов распределения, у него нет идеи представить распределение социально-экономическим механизмом (как это будет сделано в дальнейшем экономистами начала XX в.). Важно, что из приведенного определения вытекает, что политэкономия должна заниматься проблемами классов и их взаимоотношения, что придает ей социальный характер.

В теории заработной платы Рикардо последовательно проводит концепцию классической школы, согласно которой заработная плата должна быть представлена «...свободной рыночной конкуренции» и никогда не должна контролироваться вмешательством законодательства. Труд для Рикардо выступает обычным товаром, поэтому он имеет естественную рыночную стоимость. Естественная цена труда обеспечивает лишь прожиточный минимум, и определяется она не количеством денег, а суммой необходимых предметов потребления, которую можно купить на эти деньги. Рыночная цена труда зависит также от соотношения спроса и предложения: если спрос высок, то заработная плата выше естественного уровня, далее из-за этого увеличивается рождаемость (эту логику Рикардо берет у Мальтуса), возрастает предложение труда и зарплата опять понижается; если заработная плата ниже естественного уровня, то возрастает смертность, предложение труда сокращается и цена труда опять возвращается к норме. Эта идея о естественных законах, регулирующих цену труда, заставляет Рикардо выступить против законов о бедных, т. е. против социальной помощи, поскольку любое увеличение благосостояния бедных ведет к росту народонаселения, а это, в свою очередь, — к еще большему обнищанию. Налоги на бедных отнимают часть дохода у трудолюбивых рабочих и часть прибыли у предпринимателей, которая могла быть направлена на расширение производства. Поэтому общество не может развиваться, и «всякий друг бедных» должен желать отмены законов о бедных (звучит совсем в духе либертарианства).

Тем не менее Рикардо признает необходимость социальных мер, обеспечивающих повышение доли труда при распределении чистого дохода. Вообще глобальная естественная тенденция динамики заработной платы — повышение, хотя это не означает реального повышения. Дело в том, что у Рикардо постоянно присутствует мотив грядущего хозяйственного оскудения вследствие дорожания сырья, продуктов сельского хозяйства, поскольку именно эти продукты естественным образом ограничены. Раз увеличиваются затраты, прибыль падает, стимулы к накоплению уменьшаются — это суть естественные пределы роста (которые действительно были актуальны для островной Англии). Преодолеть эти пределы можно только посредством увеличения импорта сырья и сельскохозяйственных продуктов. Так, именно эти идеи Рикардо легли в основу идеологии free trade, выступающей за свободу торговли и отмену высоких импортных пошлин.

Как мы видим, теория заработной платы у Рикардо имеет ряд социальных последствий. Но в еще большей мере интересна с социологической точки зрения его теория капитала. Дело в том, что Рикардо, выделив два основных источника дохода — заработную плату и прибыль, объявил, что сам капитал — это накоплен-

ный труд; отсюда оставался один шаг для «левых рикардианцев» — сказать, что капитал — это добавочный или прибавочный труд. Далее Томас Годскин, автор «Популярной политической экономии» (1827), объявил, что капитал образуется не из прошлого труда, а из текущего. Следовательно, прибыль — это нарушение прав рабочего на полный продукт труда. А Джон Ф. Брей прямо говорил об угнетении массы труда массой капитала и необходимости замены всей капиталистической системы. Вот таким образом идеи Рикардо способствовали осознанию основных социальных противоречий капитализма и развитию идеологии классовой борьбы.

В области государственного регулирования и налогообложения Рикардо последовательно проводит лозунг: «лучший налог — меньший налог». Границей налогообложения для него является доход; если государство замахивается на часть капитала, то естественным результатом являются спад производства и нищета населения. Заработная плата не является подходящим источником налогообложения, она относится к издержкам; в большей мере для этого подходят прибыль и особенно рента, так как в ней скрываются естественным образом сосредоточенные преимущества.

Итак, основные экономико-социологические идеи Рикардо сводятся к следующему:

- труд является источником стоимости, а капитал представляет собой лишь накопленный труд;
- основными видами дохода являются заработная плата и прибыль на капитал, следовательно, основными классами — рабочие и капиталисты;
- основные экономические отношения — отношения по поводу распределения совокупного дохода, обуславливающие борьбу между классами за свою долю в чистом доходе.

В целом можно утверждать, что Рикардо был одним из первых, кто правильно экономически обосновал социальную структуру и социальные противоречия капиталистического общества. Но он, впрочем, как и Смит, не сумел увидеть многих новых тенденций и растущих противоречий развития капитализма. В области динамики капитализма и теории воспроизводства Рикардо так и остался в системе категорий, разработанной Мальтусом. Наиболее интересным ученым, который, будучи сначала сторонником классической школы, сумел увидеть ее основные социальные противоречия в области развития, был, с нашей точки зрения, швейцарский экономист Жан Сисмонд де Сисмонди. Его основная работа «Новые начала политической экономии, или О богатстве в его отношении к народонаселению» была опубликована в 1820 г. [12]. Само название — «Новые начала...» — было дано в противовес книге Рикардо «Начала политической экономии», и это действительно был новый шаг в разработке экономического метода анализа общества.

В названии главного труда Сисмонди заложена и его основная идея — *богатство само по себе не имеет никакого значения, речь должна идти о богатстве в его отношении к народонаселению*; нация не может быть богатой, если творцы этого богатства живут в нищете. Вслед за Рикардо Сисмонди требовал анализа распределения в политической экономии, причем распределения справедливо. Сисмонди был одним из первых или первым, кто после экономического

кризиса 1815–1818 гг. увидел, что рост капитализма не означает однозначного увеличения социального благосостояния нации; наоборот, кризис приводит к росту безработицы и остановке производства. Исходя из этого, Сисмонди выступал против утверждения классической теории, что конкуренция во всех случаях является благом. Смит считал, что каждый, реализуя свой интерес, способствует общему благу, а дальше ученики Смита «бросились в абстракции, забыв о человеке». В реальной жизни каждый стремится осуществить свой интерес не наряду с другим, а за счет другого; если же этот процесс ничем не сдерживается, то возникает антагонизм классов — деятельность человека направляется на борьбу, а не на увеличение общего достояния. Свободная конкуренция, таким образом, приводит к неравенству и эксплуатации.

Конкуренция также нарушает основной принцип соотношения производства и потребления, что в конечном итоге приводит к кризису. В условиях натурального хозяйства крестьянин всегда производит ровно столько, сколько может потребить или продать; даже городской ремесленник знает примерные объемы спроса, а цеховая система не допускает производства излишка или резкого снижения цен за счет увеличения предложения. В условиях конкуренции производство всегда должно расти — иначе оно погибнет; при этом рост производства не увязан с ростом платежеспособного спроса населения. Трудящиеся массы работают по 14 часов в сутки, не зная, будет ли продукт их труда кем-либо куплен.

Ситуация усугубляется и неравной системой распределения. Задолго до Маркса Сисмонди и «левые рикардианцы» утверждали, что *труд рабочего создает сверхстоимость* (или прибавочную стоимость), которая присоединяется либо к доходу капиталиста или рабочего, а чаще всего — расходуется на производительное накопление, т. е. на расширение производства, поскольку таковы условия игры при неограниченной конкуренции. Смит и Рикардо однозначно считали, что рост производства — это благо для общества, поскольку это снижает цену товаров, способствует повышению спроса на рабочую силу, что приводит к росту заработной платы. Смит был настроен оптимистично по поводу роста социального благосостояния с развитием капитализма, а Рикардо видел пределы роста лишь в удорожании природных ресурсов и в снижении вследствие этого нормы прибыли. Но ни тот, ни другой не учли, что *рост производства должен сопровождаться соответствующим ростом денежного дохода*. А в условиях конкуренции этого роста дохода нет — ведь доход рабочего в виде заработной платы всегда ограничен минимумом, поскольку экономия на заработной плате — экономия издержек производства, диктуемая условиями рынка. Кроме того, конкуренция между рабочими в условиях наличия избыточной рабочей силы или безработицы не позволяет увеличивать размеры заработной платы. Но ограничен доход не только рабочего, но и капиталиста, поскольку в условиях неограниченной конкуренции последний вынужден большую часть прибыли инвестировать в производство. Поэтому при росте производства товаров не наблюдается аналогичного роста доходов, производство не согласуется с потреблением — и все это приводит к кризису.

Какой же выход из такой ситуации видел Сисмонди? При справедливом распределении сверхстоимости возможно постепенное прогрессивное развитие производства, но для этого необходимы политические меры. Государство

должно обеспечивать общее благосостояние, защиту слабого от сильного, охрану трудящихся от воздействия конкуренции. Оно замедляет рост капитализма, способствуя справедливому распределению. Основные меры государственного регулирования Сисмонди видел в следующем: поощрение мелкого капитала, где работник является собственником; участие рабочих в прибыли; установление гарантированного минимума заработной платы; законодательное ограничение рабочего дня; ограничение применения новой техники; организация отраслей производства по принципу цеховой системы. Конечно, многое из требований Сисмонди сейчас выглядят архаично — ученый все время оглядывается назад, в сторону мелкого крестьянского хозяйства и ремесленного труда, за что и был причислен В.И. Ульяновым-Лениным к «экономическим романтикам». Но многие из его требований регулирования рынка сегодня выполнены — неслучайно Сисмонди иногда называют предтечей Кейнса. Нельзя сказать, что другие экономисты не видели проблему кризисов в то время. Рикардо, конечно же, ее заметил, но объяснял достаточно тривиально: кризисы являются результатом несовершенства механизма конкуренции (благодаря монополиям, неправильной государственной политике и пр.). Сисмонди же увидел в кризисах *естественные* противоречия капиталистической динамики. Это был новый метод экономического анализа — капитализм рассматривается как процесс, а производство — как воспроизводство, причем экономическое воспроизводство было поставлено в зависимость от его социальных ресурсов.

Итак, социологическая концепция Сисмонди связана со следующими идеями:

- экономика и ее динамика должны оцениваться прежде всего с точки зрения социальных результатов — благосостояния всех слоев населения;
- механизм конкуренции вовсе не является общественным благом, поскольку нарушает естественное равновесие производства и потребления;
- динамика капитализма в условиях неограниченной конкуренции приводит к росту безработицы и кризисам, а средством исправить ситуацию является внешнее регулирование экономики — со стороны государства.

В определенной степени теория Сисмонди, как и «левых рикардианцев», была реакцией на некоторые новые изменения, возникшие в экономической жизни после Смита (например, кризисы, рост безработицы, социальные конфликты), экономическая наука откликалась на то, что тогда называлось «рабочим вопросом». Но более глубоко социальные противоречия капитализма были раскрыты лишь Марксом.

Итак, подведем некоторые итоги анализа этого этапа развития экономической науки.

Во-первых, классическая школа политической экономии в лице Смита и Рикардо заложила основы экономической науки, представленной как новый экономический метод исследования общества; именно классиками в их полемике с меркантилизмом и физиократами было показано, что такое экономика как часть общественной жизни, как хозяйство влияет на общество и как обуславливается им; классическая школа выявила закономерный естественный характер функционирования и развития экономики, рассмотрев ее трудовую основу.

Во-вторых, классическая школа выявила основные принципы соотношения экономики и общества для своей эпохи, показав, что социальная структура

капиталистического общества функционирует исходя из экономических принципов распределения, что социальные отношения строятся на основе принципов утилитаризма, рационализма и конкуренции, а человек все более становится «экономическим человеком».

В-третьих, классическая школа установила правила взаимодействия экономики и государства, объявив принципы невмешательства государства в дела экономики.

В-четвертых, классическая школа, особенно в лице Рикардо и «левых рикардianцев», правильно определила основное социально-экономическое противоречие капитализма — между трудом и капиталом, а Сисмонди показал противоречивые социальные результаты экономической динамики капитализма.

Классическая школа представляет собой первый источник экономико-социологического мышления; именно она заложила основы того, что теперь называется экономическим методом исследования общества. Растущие социальные противоречия, революция 1848 г. во Франции, рост рабочего движения — все это требовало новых методов, новых идей и теорий. В ответ возникает материалистический метод анализа экономики и общества.

Литература

1. *Радаев В.В.* Экономическая социология: Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1998. С. 15.
2. *Мен Т.* Богатство Англии во внешней торговле // Экономическая теория: Хрестоматия. М.: Просвещение, 1995.
3. *Штейн В.М.* Развитие экономической мысли. Л. : Сеятель, 1924. Т. I : Физиократы и классики.
4. *Serra A. (Calabrese di Cosenza).* Breve trattato delle cause che possono far abbondare li regni d'oro e d'argento dove non sono miniere (1613) // Меркантилизм / Под ред. и со вступ. ст. И.С. Плотникова. Л.: ОГИЗ; СОЦЭКГИЗ. Ленингр. отд-е, 1953. С. 93.
5. *Майбурд Е.М.* Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. М.: Дело; Вита-Пресс, 1996.
6. *Small Albion W.* Adam Smith and Modern Sociology: A Study in the Methodology of the Social Sciences [1907] Kitchener: Batoche Books, 2001. Сам Смолл так охарактеризовал свою книгу: "This Book Is an Attempt to Show the Meaning of Adam Smith's Economic Teachings for That Method of Investigating Moral Relations Which We Now Call Sociology" (p. 32).
7. *Смит А.* Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997. Гл. 2: О происхождении честолюбия и об отличии званий.
8. *Петри Ф.* Социальное содержание теории ценности Маркса. М.: Московский рабочий, 1928.
9. *Смит А.* Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997. Гл. 3: Об искажении наших нравственных чувств привычкой восхищаться богатыми и знатными людьми и презирать людей бедных или незнатного происхождения или пренебрегать ими.
10. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007, Кн. 1. Гл. 2: О причине, вызывающей разделение труда.
11. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения: В 3 т. М.: Госполитиздат, 1955.
12. *Сисмонди Ж.-С.* Новые начала политической экономии, или О богатстве в его отношении к народонаселению: В 2 т. М.: Соцэкгиз, 1937.

§ 2. Экономика и общество с позиции материалистического метода (К. Маркс)

Если Вы будете пристально
глядеть долго в пропасть, то про-
пасть также взглянет в Вас.

Фридрих Ницше

Если бестселлером XVIII в. в области экономической литературы была книга Смита «Богатство народов», то для XIX в. «Капитал» К. Маркса стал символом эпохи. Капитализм в то время завоевывал свое место в обществе, и в противовес ему социалистические тенденции приобрели огромную популярность во Франции, а в Англии каждый экономист считал своим долгом поддерживать либо социалистов, либо тред-юнионов. Поэтому Маркс со своими идеями был как нельзя кстати: он не только сумел разобраться с сущностью капитала, но и шагнул дальше — он видел развитие, динамику капитализма, рассматривая его исторически.

Для экономической социологии значимость идей Маркса оценивается с точки зрения следующих моментов:

— во-первых, Маркс дополнил собственно экономический метод анализа общества, разработанный Смитом и Рикардо;

— во-вторых, Маркс, исследуя детально одно общество — общество капитализма, сумел выявить закономерный характер взаимодействия экономики и общества; если Смит и Рикардо выделили экономику как объект научного исследования, как целостную и самостоятельную систему, то Маркс раскрыл, каким образом экономика формирует общество, подчиняет его себе и какие социальные противоречия при этом возникают.

Таким образом, Маркс соединил метод экономического анализа классиков с методом диалектического анализа социальных процессов и представил новый метод анализа общества — материалистический. Именно с точки зрения метода мы будем оценивать вклад Маркса, и здесь уже речь не идет о том, верна или нет теория Маркса и его прогнозы, а важно лишь, как мы можем использовать предложенный Марксом метод исследования экономики и общества.

Рассмотрение наследия Маркса затруднено тем, что его теорию и метод принимались переделывать большое количество исследователей и толкователей, начиная с его ближайшего друга Ф. Энгельса. Все эти толкования иногда приписывали материализму такое, что сам Маркс, глядя на эти приписки, еще при жизни говорил, что он не марксист. В нашем исследовании, чтобы избежать подобных неточностей, мы будем исходить из собственных работ Маркса, как бы ни были велики заслуги его последователей.

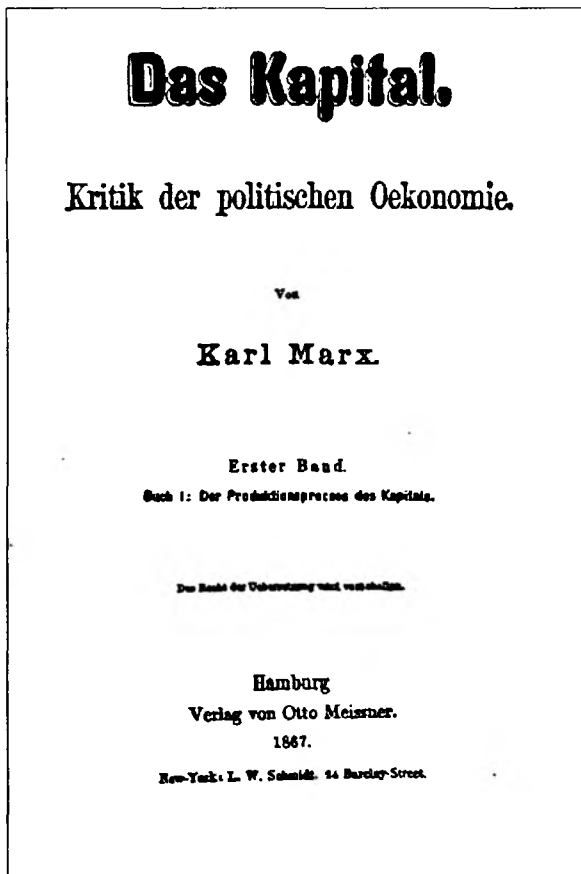
Обычно в творчестве Маркса выделяют два периода:

— 1841–1849 гг., это так называемый «молодой Маркс»;

— после 1849 г. — «зрелый Маркс».

Среди работ первого периода для экономической социологии мы выделяем «Экономическо-философские рукописи» (1844). Эта работа не издавалась при жизни Маркса и только в 1932 г. была опубликована в Москве Институтом

марксизма-ленинизма. Видимо, сам Маркс считал ее необходимой для уяснения некоторых вещей самому себе. Но это не снижает ее значимости, мы не склонны относить эту работу к незрелым и неподготовленным, как это делает, например, Р. Арон. Но нет необходимости и связывать весь марксизм с «ранним Марксом», определяя его через экзистенциальную философию отчуждения. Маркс был и остается прежде всего автором «Капитала», который он считал трудом всей своей жизни.



На наш взгляд, все противоречия между «молодым» и «зрелым» Марксом, между первым и третьим томами «Капитала» являются противоречиями в понимании теории и метода Маркса, хотя, конечно, в таком гигантском объеме трудов Маркса неизбежно должны быть нестыковки — впрочем, как и у любого другого ученого такого масштаба. Важно помнить, что в теории могут быть всякие неточности и несовпадения, но если брать метод Маркса, то он остается целостным и законченным.

Среди работ второго периода мы выделяем «Капитал» (первый том был опубликован в 1867 г., см. рисунок выше) и «К критике политической экономии.

Предисловие» (1859 г.). Эти работы, с нашей точки зрения, более всего характеризуют Маркса как экономиста-социолога. Кстати, многие исследователи относят его к социологам. Р. Арон пишет: «Маркс был, бесспорно, социологом-экономистом, убежденным, что нельзя понять современное общество, не усвоив механизма функционирования экономической системы...» [1]. Другие историки экономической социологии именно с Маркса начинают историю этой науки (например, Р. Сведберг), но сам он никогда не относил себя к социологам, а хотел видеть себя политэкономом по типу английской классической школы; его отношение к Конту и Спенсеру даже нельзя сравнивать с его отношением к Смиту и Рикардо. Вот одна иллюстрация отношения Маркса к Конту: в письме к Энгельсу от 7 июля 1866 г. он отмечает: «Теперь я мимоходом изучаю Конта, потому что англичане и французы делают вокруг этого парня так много шума... по сравнению с Гегелем он жалок... И этот дерьмовый позитивизм возник в 1832 г.!» В то время социология как наука еще не была сформирована, а об экономической социологии вообще еще никто не и говорил. Если бы в то время не существовала всеми признанная и весьма развитая отрасль обществоведения — политическая экономия, — то тогда, конечно, Маркса можно напрямую отнести к социологам, поскольку социологический метод анализа присутствует во всех его работах, дополняя экономический метод.

В экономической социологии существует тенденция несколько переоценивать Маркса в сравнении со Смитом и Рикардо (особенно это свойственно Н. Смэлсеру). Считается, что Смит выделил экономику из общества и ничего не говорил об их взаимодействии, а «Марксова теория» должна считаться фундаментальным вкладом в анализ взаимодействия экономики и общества, поскольку она заново ввела экономику в социальную систему, определила самые важные противоречия индустриального капитализма и заложила основы социологии классов и классовых действий. Это не совсем верно, поскольку Маркс уже воспринял тот метод экономического анализа, который был заложен Смитом и особенно Рикардо: Маркс стоит на позициях трудовой теории стоимости, у «левых рикардянцев» он воспринимает теорию капитала и прибавочной стоимости. Поэтому в методе Маркса мы видим развитие экономического метода анализа общества, а не принципиально новое изобретение. Что же касается теории классов, то Маркс воспринимает ее от французских историков — заслуга открытия истории как борьбы классов ему никак не принадлежит. Здесь мы видим, как Марксу приписывают то, что сделано было до него, это относится и к тезису об экономической обусловленности общественного развития, который был предложен французскими философами века Просвещения и многими другими раньше.

Но более опасным, на наш взгляд, является распространяемое в экономической социологии несколько упрощенное толкование идей Маркса, что связано, видимо, с необходимостью краткого их изложения. Вот типичное такое утверждение: согласно Марксу, существуют объективные законы поведения и отношений людей, в том числе и в социально-экономической сфере... Объективное сильнее субъективного, но субъективное может изменить объективное... Экономика — настолько сильный фактор в обществе, что она определяет идеологию и психологию людей... Если социальные группы объединяются на основе сходных социально-экономических положений и интересов, то это самые

существенные группы в обществе — классы... Новые производительные силы, новые знания, опыт и способности людей обязательно приводят к новым производственным и человеческим отношениям...

Казалось бы, что по виду это марксизм, но на самом деле получается, что большинство указанных положений было высказано до Маркса, а оставшиеся не так уж однозначны. Понятие естественных, объективных законов было высказано еще Смитом, а в философии — Монтескье; что касается значимости, или «силы» экономического фактора, то М.М. Ковалевский специально проследивает историю общественной мысли со времен античности и находит идею об определении экономическим фактором политики, права, идеологии и психологии у довольно большого числа авторов. Идея классов как экономических групп есть у Смита, а идеи классовой борьбы развиты у Сен-Симона. Что касается «силы объективного» по сравнению с субъективным, что касается определенности производственных отношений производительными силами, то все это не так уж очевидно и требует дополнительного пояснения. В чем же следует искать заслуги Маркса? Как и Смицу, Марксу принадлежит заслуга создания целостного подхода к анализу современного ему общества: если до него материализм был отрывочно представлен у разных авторов, то Маркс соединил эти элементы в стройную систему категорий и законов, которые называются материалистическим методом. Если метод, заложенный Смитом, давал лишь понятие о дифференцированном существовании экономики в социальной системе, то метод Маркса показал, как взаимодействуют экономика и общество. Недаром такой критик Маркса, как Й. Шумпетер, считал экономическую интерпретацию истории Маркса величайшим достижением социологии, но тем не менее *определение материализма как метода не ставит его в положение вне критики*. К. Поппер писал: «Я считаю совершенно правильным настаивать на том, что марксизм — это прежде всего метод, однако неверно считать, что как метод он должен быть застрахован от критики»[2].

Но все же значение Маркса не столько в разработанном им материалистическом методе, сколько в применении его к анализу конкретного общества — общества капитализма. Как справедливо замечает Р. Арон о Марксе, с самого начала и прежде всего он «социолог и экономист капиталистического строя». *Капитализм Маркс исследует не как данную раз и навсегда систему, а как процесс*, имеющий фазу становления, развития и трансформации. Смит, как мы отметили, видел в капиталистическом обществе общие черты человечества вообще, а в утилитаристском поведении человека — его врожденные склонности. Для того чтобы понять сущность капитализма, Маркс применяет метод диалектики в анализе экономического развития — капитализм рассматривается им с точки зрения его внутренних противоречий, которые и служат источником развития.

Многие исследователи подчеркивают следование Маркса фразеологии Гегеля, а не его методу. Так, С.Н. Булгаков пишет о Марксе: «Его гегельянство не идет дальше словесной имитации своеобразного гегелевского стиля, которая многим так импонирует, и несколько совершенно случайных цитат из него» [3]. То же отмечает и Шумпетер: Марксу нравилось подтверждать свое гегельянство и использовать гегелевскую фразеологию. Но нигде не изменял он позитивной науке ради метафизики. В действительности и сам Маркс признавался, что особенно в первом томе «Капитала» ему нравилось применять стиль Гегеля, но форма

изложения может быть любой, главное — то, что в сущности теории капитализма Маркса заложен *диалектический метод* — *капитализм рассматривается только через призму своего отрицания, его статика соединяется с динамикой, источником развития считаются внутренние противоречия капитализма*. Поэтому материалистический метод Маркса по праву можно называть диалектическим материализмом (несмотря на всю избитость данного термина).

Какие категории использует Маркс в своем диалектическом методе анализа капитализма? Прежде всего это категория «отчуждение». Для Маркса труд — это «родовая сущность» человека. Это значит, что хозяйственная деятельность является основой существования человека как вида или рода. Труд, производство, человек объявляются понятиями практически тождественными, экономическая деятельность выступает основной по отношению к другим видам деятельности человека (сон, еда, отдых и т. д.). Труд является практической деятельностью — в нем сочетаются материальная деятельность по преобразованию материала природы, идеальная деятельность как реализация мысленного проекта результата труда, социальная деятельность — активное преобразование окружающего мира в своих интересах совместно с другими людьми. Труд, таким образом, представляет собой истинно человеческую деятельность, а экономика образует центр человеческого общества, ту структуру, вокруг которой формируются все остальные социальные образования. Именно поэтому Маркс объявляет экономическое приоритетом в обществе, а не в смысле, что экономика более «сильный фактор», чем другие, или якобы она более необходима или материальна, чем другие. Материальность в физическом смысле лишь запутывает вопрос о материальности в социальном смысле, — подчеркивал Д. Лукач в своей трактовке марксизма.

Маркс первым, как правильно подчеркивает С.Н. Булгаков, построил философию на принципе хозяйства, в этом заключается «жизненная правда и честность» марксизма, поскольку все другие философские системы просто отмахивались от понятий труда и экономики как несущественных. Все философские системы крутились вокруг вопроса о соотношении сознания и бытия, Маркс же раскрыл понятие социального бытия, деятельности человека как практики и показал экономическую природу этого социального бытия. В капиталистическом обществе коренным образом изменяется положение человека — общественный труд приобретает наемный характер, становится отчужденным. В этом определенным образом подчеркивается, что труд становится человеку чужим — ему не принадлежащим, — и чуждым, т. е. враждебным. Понятие «отчуждение» берется Марксом из гегелевской философии, но у Гегеля дух отчуждается в своих творениях, у Маркса, как отмечает Р. Арон, отчуждение не является метафизическим, а «становится проявлением социологического процесса»; в ходе его люди или общества создают коллективные организации, в которых утрачивают самих себя. Отчуждение у Маркса уже не объявляется опредмечиванием, как у Гегеля, человек сам в себе содержит не только дух, но и природную предметность — это уже преодоление и критика гегелевского понятия отчуждения.

Как раскрывается социальная сторона отчуждения в капиталистическом обществе?

Во-первых, в условиях наемного труда и частной собственности для рабочего отчужденными становятся средства его труда. Они становятся враждебной для

него силой — капиталом. Чем больше трудится рабочий, тем меньше принадлежат ему средства производства в относительном масштабе. Отчуждены не только средства труда, но и продукт труда — он становится безличным и безразличным для работника.

Во-вторых, из отчуждения работника от средств и продукта труда возникает отчуждение человека от человека. Если средства и продукт труда принадлежат не рабочему, а капиталисту, то они не могут быть не отчуждены друг от друга, их существование — борьба за собственные интересы. Ни рабочий, ни капиталист не являются людьми в истинном смысле слова — для рабочего труд является ненавистной обязанностью, это искалеченный специализацией труд, а для капиталиста труд вообще не является значимой функцией.

В-третьих, возникает как следствие первых двух положений отчуждение человека от самого себя — трудящийся отчуждается от потребности в труде. Наемный труд предполагает, что труд, как правило, не направлен на свои цели и потребности, он выступает не самоцелью и развитием человека, а средством удовлетворения других потребностей, но только не самой потребности в труде.

Труд нужен капиталу для того, чтобы получить прибыль путем производства стоимости, включающую прибавочную стоимость. Человек при капитализме живет абстрактным, т. е. отчужденным от него трудом, направленным не на потребительную, а на меновую стоимость [4]. В результате истинная природа человека — а следовательно, и общества — отчуждается, сама жизнь становится лишь средством к жизни. Человек обладает существованием не как человек, а как рабочий — как обесчеловеченный товар, где заработок — лишь средство содержания товара в исправности.

Формой отчуждения потребительных стоимостей в условиях капитализма становится товар. Не только вещи, труд, но и люди, и их отношения приобретают товарную форму. Товар, как подчеркивал Маркс в «Капитале», становится исходным понятием и «элементарной клеточкой» капиталистической экономики. Но не только экономика становится товарной, товарным становится также общество. Но товар приобретает еще более далекую отчужденную форму — деньги. В условиях капитализма не столько человек господствует над человеком, не столько капитал-вещь стоит над рабочим, сколько деньги, которые Маркс называет «истинным Богом капиталистического общества». Производство и труд уже не служат непосредственному удовлетворению общественных потребностей, а являются средством получения денег, потребность в которых становится первой и самой главной потребностью. Обмен здесь уже не существует по формуле «товар — деньги — товар», наоборот, товар или сам человек выступают посредником для денег, господствующей формулой капиталистического общества становится «деньги — товар — деньги». Получение денег, производство прибыли становится всеобщим мотивом и целью человеческой деятельности. Денежные отношения преобразуют все общество — деньги дают власть, бесчестному человеку приносят честь и уважение; количество денег — это и есть сам человек при капитализме. Других людей мы также оцениваем с денежной точки зрения: если человек не может вернуть долг, то это плохой человек. Так, пишет Маркс, кредит становится нравственным источником суждения о человеке. Деньги, товары, капитал — вот истинный язык

капиталистического общества; нормальный язык взаимной помощи, просьбы, симпатии не знаком этому обществу.

Итак, *отчуждение — вот основная социально-экономическая характеристика капитализма: отчуждается труд, отчуждается собственность, отчуждается продукт труда, отчуждается человек сам от себя*. Все приобретает товарную и денежную форму. Из отчуждения происходят все остальные моменты капиталистического строя — отношения собственности и классов, а не наоборот. Из сказанного не следует, что в теории отчуждения Маркс был лишь критиком капитализма, считая его уродливым развитием цивилизации. Наоборот, Маркс всегда подчеркивает и положительное значение капитализма: в «Манифесте коммунистической партии» оказывается, что «буржуазия менее чем за сто лет своего классового господства создала более многочисленные и более грандиозные производительные силы, чем все предшествующие поколения вместе взятые» [5]. По поводу этого отрывка Шумпетер замечает, что все отмеченные достижения приписываются только буржуазии — это больше того, на что могли бы претендовать многие самые буржуазные экономисты. Отчуждение не существует в статичной форме, оно развивается — чем больше рабочий трудится, тем беднее он становится; чем ценнее мир вещей, тем больше обесценивается человеческий мир; производя товары, рабочий все больше воспроизводит себя как товар и капитал как своего эксплуататора. В «Капитале» Маркс назовет это «всеобщим законом капиталистического накопления» — богатство капитала возрастает при нищете большинства общества. Но наступает час — и частная собственность становится общественной, заканчивается самоотчуждение человека и происходит его возвращение к своей истинной сущности.

В «Капитале» Маркс продолжает исследование экономических законов и категорий капитализма на основе материалистического метода. Но логика его, в отличие от «Экономическо-философских рукописей», иная: если там социально-философская концепция отчуждения характеризует экономическую структуру капитализма, то в «Капитале» экономическая структура объясняет социальную структуру и динамику капитализма. Исходным элементом капиталистического общества является товар, в основе которого лежит меновая стоимость, а потребительно-стоимостные характеристики в этом строе хозяйства играют подчиненную роль. Основной принцип товарного производства — производство стоимости, включающей прибавочную стоимость, поэтому закон стоимости является основным законом экономики капитализма. Абстрактный труд здесь господствует над конкретным, затраты труда — над результатами.

Многое в теории стоимости Маркс берет у Рикардо, но появляются и принципиально новые моменты: для Маркса главным в теории стоимости является не ее техническое измерение, а *социальное содержание — раз труд является единственным источником стоимости, то он как бы исключается из круга всех экономических объектов и объявляется центральным содержанием экономического процесса производства*. Такова так называемая «антропологическая сторона» марксовской теории стоимости. Далее эта теория дает экономическое объяснение социальным процессам эксплуатации и классовых отношений. Производство стоимости содержит стоимость средств существования работника и прибавочную стоимость. Последняя делится между всеми классами общества, но распределение это неравное — капиталист в условиях конкуренции не может не экономить на оплате

труда, он вынужден капитализировать часть прибавочной стоимости. Откуда же появляется прибавочная стоимость, если все товары, в том числе и труд, обмениваются по стоимости? Дело в том, что труд — это особый товар, и неслучайно Маркс выделяет его в отдельную категорию. Рабочий продает лишь свою рабочую силу, но не само время труда. Работая часть дня на себя, оставшуюся часть он работает на капиталиста, который и получает прибавочную стоимость. И дело не в злой воле капиталиста и его нежелании делиться, общественные условия капитализма: конкуренция, необходимость непрерывного расширения, общий экономический рост — все это ведет к капитализации прибавочной стоимости. Как показывает реальная историческая практика развития капитализма, прибавочная стоимость, как правило, не используется как доход капиталиста, а направляется на развитие дела.

Итак, получается, что во всеобщем производстве товаров как стоимости заложено производство прибавочной стоимости, а в производстве прибавочной стоимости заложено объективное условие неравного распределения. Так, теория трудовой стоимости объясняет воспроизводство социальной структуры капитализма, она уже не выступает теорией цены (как это было у Смита и Рикардо), а является теорией эксплуатации и классов. Шумпетер отмечал, характеризуя эту сторону учения Маркса, что ни одно из стандартных объяснений, ссылающихся либо на силу той или иной стороны в переговорах между капиталистами и рабочими, либо просто на обман, его не удовлетворяло — он как раз хотел доказать, что *эксплуатация возникает не из индивидуальных ситуаций, случайно или неожиданно; что она есть результат самой логики капиталистической системы*, неизбежный и не зависящий от индивидуальных намерений.

Много нового вносит Маркс и в теорию классов. Сами классы он определяет по-другому, нежели это было сделано классической школой — для него классы остаются ведущими экономическими группами, но выделяются по принципу отношения к собственности, а не по виду получаемого дохода. Классы — большие группы людей, отличающиеся по месту в системе общественного производства, по отношению к средствам производства, по роли в организации труда, *по способу и размеру* дохода. Теория распределения у Маркса подчинена теории производства, доход выступает лишь следствием собственности: собственность на капитал дает прибыль, собственность на рабочую силу — заработную плату. Основные классы — это собственники и несобственники, нетрудящиеся и трудящиеся, в условиях капитализма ими являются капиталисты и рабочие, все остальные классы и слои преходящи. Отношения между классами и являются источником развития капиталистического общества. В отличие от большинства историков того времени, заявляющих, что история есть борьба наций, Маркс утверждает, что *история есть борьба классов*. Причем отношения классов в капиталистическом обществе противоречивы исходя из объективных экономических условий — частной собственности, конкуренции, рыночной стихии, — и они не зависят от воли и желания отдельных представителей класса.

Но понятия классов и классовой борьбы были введены до Маркса, который сам в письме к Вейдемейеру подчеркивал, что то новое, что сделал он, связано с тем, что классы связаны с определенными историческими фазами развития производства, что они могут исчезнуть. Маркс связывал господство классовой структуры именно с капитализмом: в будущем обществе социальная структура

будет определяться неэкономическими признаками, и человечество перейдет от предыстории к действительной своей истории.

Но классовые отношения не являются первичными, они, наоборот, определяются формами производственных отношений. *В основе капиталистического общества лежит его экономический базис — производительные силы и производственные отношения, — на котором развиваются классовые отношения и строится вся политическая, юридическая, религиозная надстройка.* Каждое общество, с точки зрения Маркса, можно рассматривать как общественно-экономическую формацию — единство базиса и надстройки. Исходя из этого Маркс в своем знаменитом «Предисловии» [6] выделяет азиатский, античный, феодальный и современный (буржуазный) способы производства как прогрессивные эпохи общественно-экономической формации. Это был новый для своего времени метод анализа истории — на основе материалистического метода Маркс дал понятие структуры развития человеческой цивилизации. Конечно, он дал только схему и никогда не занимался разработкой ее на конкретном историческом материале — может быть, это не самый удачный аспект его теории. Но все же это был новый метод анализа истории — исторический материализм. Что является движущей силой в рамках самого экономического базиса? Обычно почему-то считается, что Маркс уделял большее внимание производительным силам. Мы считаем, что не совсем так: с точки зрения общей логики развития капитализма Маркс не мог не видеть, что капитализм не начинался с машинного производства: сначала лишь кооперация в мануфактурном производстве, т. е. определенные организационные отношения труда выступают главной производительной силой, лишь после этого возникают адекватные капитализму технические средства — машины и фабрики. Некоторые немецкие экономисты подчеркивали, что закон определяющей роли производительных сил, приписываемый Марксу, — результат неудачного перевода, — производственные отношения, и прежде всего отношения собственности на средства производства, выступают как основные отношения, которые обуславливают развитие всего общественного строя, равно как и направления и темпы развития производительных сил. Некоторые советские экономисты придерживались этой же точки зрения.

Сам Маркс в упоминавшемся «Предисловии» подчеркивает, что производственные отношения соответствуют определенной ступени развития производительных сил, но речь не идет об определении производительными силами производственных отношений, в другом месте он пишет: «Средство труда — показатель тех общественных отношений, при которых совершается труд...». Опять здесь говорится — показатель, а не определяющая сторона. Интересно, что противоположная позиция поддерживалась не только официальным марксизмом-ленинизмом. М. Вебер, например, видел в определяющей роли производительных сил очень красивую социологическую гипотезу, но он требовал исторических доказательств, которых не было. В любом случае мы должны заметить, что производительные силы и производственные отношения рассматриваются в единстве, связь между ними функциональная, а не причинно-следственная, их динамика определяется противоречиями способа производства в целом.

Другой вопрос материалистического метода в истории связан с тем, как правильно понимать соотношение базиса и надстройки. Имел ли в виду Маркс

односторонний детерминизм? Сам он оставил совсем немного материала по поводу, казалось бы, основного вопроса своей теории. Все обсуждение сводится к знаменитой «Критике политической экономии» или комментариям в «Капитале». На наш взгляд, наиболее объективную трактовку этого вопроса дает Дьёрдь Лукач, которого теперь называют одним из последних великих марксистских философов. Его последняя книга была во многом посвящена разработке именно этого вопроса. По Лукачу, экономика существует только внутри общества, нераздельно с политикой, правом и другими сферами, а не вне его — как некий отдельно существующий базис. *Сравнение базиса и надстройки с фундаментом и этажами здания здесь лишь затрудняет понимание вопроса.* Экономика не является некой материальной силой или объективным фактором, воздействующим на общество: экономический базис сам складывается из действий людей, в нем нет никакого физического материализма, аналогия материализма социального и естественнонаучного лишь затрудняет правильное решение вопроса. Экономическое не представляет никакой высшей ценности по отношению к другим видам деятельности и не имеет автоматического господства над ними. Экономика не определяет и то, как и куда пойдет развитие общества, экономический детерминизм здесь не вполне уместен, *экономика лишь создает условия, или «поле возможностей»*, по выражению Лукача, на котором развивается общество. В этом с Лукачем согласен и Шумпетер, который настаивает, что экономическая интерпретация истории не означает, что люди сознательно или бессознательно, полностью или в первую очередь руководствуются экономическими мотивами... Маркс не считал, что религия, философия, разные направления искусства, этические идеи и политические устремления могут быть сведены к экономическим мотивам и не имеют самостоятельного значения. Он лишь стремился вскрыть экономические условия, которые формируют их и которые обуславливают их взлет и падение. Также об этом (об осторожности Маркса в определении роли экономического фактора) говорит и М.М. Ковалевский, ссылаясь на свое личное общение с ним по поводу теории экономического роста в зависимости от роста населения.

К сказанному нельзя не добавить, что Маркс более всего занимался исследованием одного общества — капиталистического, а не историей вообще или ее эпохами. Что касается капитализма, то здесь метод Маркса оправдывается полностью — капитализм и отличается от других эпох тем, что экономика в нем становится определяющим и господствующим фактором; здесь уже речь не идет об обуславливающем воздействии, а о прямом подчинении. Капиталистическая экономическая система подчиняет себе общество, которое и называется капиталистическим. При капитализме экономический базис определяет надстройку, речь идет о детерминации, и, как отмечал Р. Арон, мысль Маркса здесь недвусмысленна.

Теперь подведем краткий итог значения Маркса для развития традиций экономико-социологического анализа:

Маркс создал новый метод социально-экономического анализа общества и его истории — метод диалектического и исторического материализма; на его основе он разработал стройную социально-экономическую теорию отчуждения, теорию стоимости и прибавочной стоимости, теорию эксплуатации и классов.

Но марксизм был не единственной реакцией науки на изменения, происходившие в XIX в. Классическая теория подвергалась критике с другой стороны — таково *историческое направление* в экономической науке.

Литература

1. Арон Р. Этапы развития социологической мысли / Общ. ред. и предисл. П.С. Гуревича. М.: Издат. группа «Прогресс» — «Политика», 1992.
2. Поппер К. Открытое общество и его враги. М.: Феникс, Междунар. фонд «Культурная инициатива», 1992. Т. 1: Чары Платона.
3. Булгаков С.Н. Карл Маркс как религиозный тип (из этюдов о религии человекобожества). СПб.: Изд-во Д. Е. Жуковского, 1907. С. 55.
4. О критике стоимостного подхода и развитии потребительно-стоимостного подхода см.: Ельмеев В.Я. Социальная экономия труда: общие основы политической экономии. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2007. 576 с.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Манифест коммунистической партии // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. М.: Гос. изд-во полит. лит., 1955. Т. 4. С. 419—459.
6. Маркс К. К критике политической экономии. Предисловие // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. М.: Гос. изд-во полит. лит., 1959. Т. 13. С. 5—9.
7. Лукас Д. К онтологии общественного бытия. Прологомены / Пер. с нем. И.Н. Буровой, М.А. Журиной; Общ. ред. и вступ. ст. И.С. Нарского, М.А. Хевеши. М.: Прогресс, 1991.

§ 3. Историческая школа политической экономии как источник возникновения экономической социологии

(В. Рошер, Г. Шмоллер, К. Бюхер, Л. Брендано)

Во второй половине XIX в. Маркс был очень популярен в Англии и Франции, но на родине, в Германии, его не очень баловали вниманием — там господствовало другое направление экономической науки — историческая школа. Ее успех продлится до 20-х гг. XX в., после чего она постепенно сойдет на нет. Историческая школа была определенной реакцией на неспособность классического направления экономической науки ответить на насущные проблемы XIX в., рецепты классической школы не подходили для всех стран, особенно для раздробленной в то время Германии — требовалось изучение национальных особенностей хозяйства, на что и было направлено внимание исторической школы.

Если классическая школа и марксизм были учениями универсальными и всеобщими, то историческая школа предпочитала конкретные страны в конкретные исторические эпохи. Обратившись к исследованию хозяйства Древнего Рима, Византии, средневековой Европы, историки увидели явное противоречие классическим постулатам — оказывается, в иные времена господствуют другие принципы организации хозяйственной жизни, а экономика испытывает сильное влияние неэкономических факторов — нравов, обычаев, религиозной этики, права. Все это заставило задуматься об определении экономики социальными факторами. *Если материалистический метод Маркса был направлен на то, чтобы объяснить социальное экономическим, то исторический метод объяснял*

экономическое социальным. Исторический метод непосредственно примыкает к социологическому методу анализа экономики — именно историческая школа дала возможность развитию веберовской социологии хозяйства и теории капитализма Вернера Зомбарта. Поэтому в отличие от метода классической политической экономии и материалистического метода исторический метод послужил непосредственным источником возникновения экономической социологии.

Вообще в развитии исторической школы в Германии (а именно там она получила наибольшее признание) выделяют обычно два этапа: «старую» и «молодую» исторические школы. К первой относят: Вильгельма Рошера, профессора Геттингенского и Лейпцигского университетов (основные работы — «Начала народного хозяйства» в четырех томах, «Краткие основы политической экономии с точки зрения исторического метода»); Бруно Гильдебранда, профессора Бреславльского и Марбургского университетов («Политическая экономия настоящего и будущего»); Карла Книса, профессора Фрейбургского и Гейдельбергского университетов («Политическая экономия с точки зрения исторического метода»). Ко второй — Густава Шмоллера, профессора Берлинского университета («Наука о народном хозяйстве»), Людвига Йозефа Brentano, профессора Мюнхенского университета («Этика и народное хозяйство в истории», «Народное хозяйство Византии», «История развития народного хозяйства Англии»), Карла Бюхера («Возникновение народного хозяйства»). Это направление еще называют «новой исторической школой» или «историко-этическим направлением» [1].

Историческая школа действительно была школой — академической, официально признанной, в ней были свои поколения ученых, свои традиции. Явных лидеров не было; в старой школе выделялся Рошер, в новой — Шмоллер. Обычно начало исторического направления относят к 40-м годам XIX в., тем не менее основные идеи, созвучные историческому методу, были высказаны гораздо раньше Адамом Мюллером и Фридрихом Листом.

Мюллер и Лист обратили внимание на то, что классическая теория не делает различий между нациями и государствами, она претендует на всеобщие законы. Между тем каждая нация — особый организм со своей историей, традициями, нравами и обычаями. Каждая нация находится на своем этапе развития — что применимо к Англии, то вряд ли может быть использовано в Германии. Как пишет Е.М. Майбурд: «Несомненной научной заслугой Листа можно признать явно сформулированное положение о неравномерности развития различных стран в одну и ту же эпоху. Хотя Смит, несомненно, это понимал, он не уделил этому обстоятельству особенного внимания. Как в свое время Смит и позже Маркс, Лист тоже сформулировал то, что должно стать общественным мнением своего времени (и в своей стране)» [2]. Действительно, Лист и Мюллер, каждый по-своему, выразили одну мысль — *экономика существует как народное или национальное хозяйство*, нет всеобщих рецептов — если для Англии подходит либерализм, то для раздробленной Германии необходима объединяющая роль государства. Но Лист и Мюллер были одиночками, время исторической школы пришло несколько позже; кроме того, большое влияние на ее развитие оказала историческая школа права, сформированная в 1830-е гг. под влиянием Ф.К. Савиньи.

Рошер, Книс и Гильдебранд, как и их предшественники, начинают с критики классического положения о единых всеобщих законах. Для них каждое

хозяйство — народное, обладающее своим своеобразием и неповторимостью. Поэтому политэкономия для них — наука не просто о производстве и распределении богатства, а о социальном хозяйстве. С точки зрения Рошера, например, для изучения экономики надо знать семь сторон общественной жизни — язык, религию, искусство, национальность, право, государство и хозяйство. Наиболее тесно связаны государство, хозяйство и право, они образуют неразрывное целое. Рошер также подчеркивал, что экономика не является просто соединением мелких хозяйств или экономических субъектов, как и нация не является толпой людей. *Экономика — это социальное целое, связанное общностью традиций, нравов, обычаев и права.* «Рациональный эгоизм», выдвигаемый Смитом и особенно его последователями как основное правило объяснения действий человека в хозяйственной сфере, представляет лишь одну сторону. Стремление к выгоде сдерживается стремлением к справедливости, эти две силы — эгоизм и чувство справедливости — обуславливают общественность, возникает некий особый «дух общения», благодаря которому «война, вызываемая эгоизмом, затихает в благоустроенном механизме» [3].

Как Спенсер в социологии, так и Рошер в политической экономии говорит о народном хозяйстве как об организме, где есть упорядоченная система органов, находящихся в гармонии и подчиняющихся естественным законам. Потрясения народного хозяйства, кризисы — это болезни народно-хозяйственного организма. Вообще историческая школа, особенно «старая», близка по методу с позитивизмом в социологии, и не только в стремлении сравнивать общество и экономику с организмом, но и с приоритетом фактов и отрицанием метафизических теорий. Исторический метод предполагал первоначально лишь сбор и классификацию фактов хозяйственной жизни, но в эпоху «новой школы» этот запрет на теоретические обобщения был нарушен Бюхером и особенно Зомбартом. Историческая школа имела сильные отличия от позитивизма в толковании законов. Б. Гильдебранд подчеркивал, что народное хозяйство — постоянно меняющаяся система, для нее нет вечных и неизменных законов; Смит ошибался, рассматривая законы денежного хозяйства как вечные и неизменные. Для историков единичные факты были важны более, чем тенденции и правила — отсюда их отрицание закона как жесткой детерминированной связи явлений и отношения к закону скорее как к средству исследования.

Историческая школа всегда подчеркивала свой метод и его отличия от метода классической школы. Для Рошера существуют всего два метода исследования экономики — идеальный (рассмотрение хозяйства с точки зрения должного) и исторический. Последний он характеризует как «физиологический метод» — это изложение того, что есть, посредством наблюдения, сравнения, определения исторических форм, это так называемая «анатомия народного хозяйства». Исходя из данного метода, Рошер обращается к анализу производительных сил, разделения труда, собственности, обмена, распределения и потребления в исторической ретроспективе. Чем дальше шло исследование истории хозяйства, тем более четко вырисовывалась *основная идея этой школы — нет никакой отдельно существующей экономики, она находится только внутри общества и определяется нравами, правом, религией и государством.* И этот вывод был вполне естественным, ведь историки обращались к докапиталистическим формам хозяйства, где

экономика еще не выделилась в отдельную самостоятельную систему. Историки и Смит—Маркс работали в разных плоскостях: понятно, что они не могли найти общий язык.

«Старая» историческая школа критиковала не только классиков, сильно доставалось и социалистам. Гильдебранд был одним из первых, кто с фактами в руках разгромил работу Энгельса «Положение рабочего класса в Англии». Обвиняя «друга Фрица» в небеспристрастном выборе фактов, Гильдебранд доказывал, что в историческом плане положение рабочего класса не ухудшается, а улучшается, особенно если брать длительные отрезки времени для сравнения. Гильдебранд обвинял материалистов в том, что они видят в производстве лишь материальный процесс, но производство — это еще и духовное производство, функцию которого выполняет предпринимательство. Поэтому неравенство между трудом и капиталом — это неравенство между умственным и физическим трудом вследствие различия естественных способностей. Общая функция предпринимательства — в соединении различных видов труда. Критиковал Гильдебранд социалистов и за их стремление упразднить частную собственность. По его мнению, нищета не является следствием частной собственности. В историческом прошлом жизнь трудящихся классов была еще хуже — это было равенство, но равенство нищих. Частная собственность — это результат истории, необходимо не отказываться от нее, а распространить на всех [4].

Густав Шмоллер был самым влиятельным ученым второго поколения исторической школы. В большей степени он обратился к исследованию взаимосвязи экономики и этики (отсюда и название этого направления — «историко-этическая школа политэкономии»). Все общественные науки, и политэкономия в частности, имеют одно общее основание и подчинены «единым причинам социологического и психозического рода». Они начинают не с анализа индивидуальных действий, а с исследования коллективного, от целого идут к частям. В экономических действиях люди ориентированы не просто на чистую рациональность и выгоду, они заранее объединены — общностью языка, истории, обычаев, идей. Эту общность Шмоллер определяет как «коллективный этос хозяйства». Люди действуют утилитарно, но соглашаются с этически установленным порядком. Классическая школа выступила за отсутствие государственного регулирования хозяйства, но в этом видно лишь ее непонимание того, что здесь один вид регулирования заменяется другим — государственное регулирование с помощью права уступает место социальному регулированию с помощью нравов. За свободой от «государственного принуждения» стоит свобода, ограниченная нравственными рамками. Например, свободное предпринимательство и конкуренция всегда предполагают регулирование хозяйственных действий такими нравственными нормами, как честность, порядочность, обязательность, аккуратность, верность своему слову и т. п.

Шмоллер по-новому поставил вопрос о справедливости в экономической жизни. Согласно классикам, справедливость — это свобода конкуренции, а различия богатства и бедности — результат естественного процесса дифференциации. Помощь бедным нарушает естественные законы, отнимая часть дохода у трудолюбивых и передавая ее тем, кто не способен к труду. Всякий «друг бедных» должен желать отмены законов о бедных, говорил Рикардо, и несколь-

ко позже был полностью поддержан в социологии Спенсером. Для Шмоллера экономика — это действия людей, в них не может быть слепых сил природы. Справедливость заключается в собственных представлениях и идеалах людей. Борьба экономических интересов хозяйствующих субъектов смягчается не их равновесием, где каждый конкурирует с каждым, а вследствие смягчающей работы культуры и религии. Здесь вступают в силу представления человека о долге и справедливости, его идеи общности, когда интересы общего стоят выше интересов индивидуальных. Поэтому люди могут и должны ставить вопрос о совершенствовании экономических отношений согласно принятым нормам справедливости, и в первую очередь — отношений распределения [5]. Реальный путь обеспечения справедливости — вмешательство государства, которое путем изменения правовых отношений устраняет несправедливость и неравенство. Великий государственный человек на своем месте может и должен оказать решающее воздействие на экономику. Шмоллер был не только ученым, но и видным политическим деятелем, в 1870-х гг. он был одним из основателей «Союза социальных наук и социальной политики», включавшего большинство немецких профессоров и ставившего целью решить «социальный вопрос». В 1887 г. был созван первый научный конгресс, на котором присутствовали как ученые, так и политики и предприниматели, на нем были сформулированы положения о регулирующей роли государства в деле социальной помощи трудящимся классам. Таким образом, историческая школа, рассматривая этическую обусловленность хозяйства, пришла к выводу о необходимости и целесообразности государственного регулирования экономики для обеспечения социальной справедливости.

Историческая школа была самым влиятельным направлением в экономической науке Германии, но она не была единой. Карл Бюхер — один из самых интересных представителей «новой исторической школы» — первым выступил против Шмоллера с критикой описательного характера исторического метода; он стал говорить о необходимости теоретических обобщений, типологизации и классификации, чему и посвятил свою основную работу «Возникновение народного хозяйства» [7]. Вскоре «бунт» Бюхера был поддержан Эд. Мейером и В. Зомбартом. В своей методологии Бюхер известен как основатель одной из самых популярных теорий классификации этапов развития хозяйства, он выделяет *три исторических типа хозяйства* — *домашнее, городское и народное*. Исторически первым возникает первобытное хозяйство, но оно не является, по Бюхеру, хозяйством как таковым. Первобытным людям не присуща трудовая деятельность — они занимаются собирательством всего, что пригодно в пищу. Единственная их потребность заключается в питании, они живут исключительно настоящим моментом, не задумываясь о будущем, поэтому у них нет основной черты хозяйственной деятельности — рационализации. Первобытные люди не делают никаких запасов, жизнь настоящим дает им беспечность, леность и веселье. На этой стадии нет социальной организации, нет целесообразного использования ресурсов, нет регулирования потребления, нет сознательной передачи трудовых навыков от поколения к поколению — следовательно, заключает Бюхер, нет и хозяйства (мы с такой точкой зрения спорим в разделе 3 Главы 1 нашего учебника).

Трудовая деятельность появляется не вместе с человеком, как предполагали Маркс и Энгельс, а на гораздо более поздних ступенях развития. Процесс труда для примитивного человека был сложным и непривычным занятием — он требовал монотонного, терпеливого повторения, поэтому многие трудовые операции были соединены с ритуальными обрядами, имевшими в своей основе четкий музыкальный ритм (этому вопросу Бюхер посвящает другую свою работу «Работа и ритм» [8]). Первые формы труда были связаны с производством ритуальных украшений, масок, раскрашиванием тела. Поэтому искусство древнее труда, заключал Бюхер. Приручение домашних животных, охота и рыболовство также не имели сначала прагматических целей — это была форма игры и развлечения, которая лишь потом получила рациональное использование. Бюхер был одним из первых, кто исследовал отношения обмена в первобытном хозяйстве (в работе «Экономический быт современных нецивилизованных народов»), подчеркивая роль дарообмена, что далее было развито в работах М. Мосса. Домашнее хозяйство — первый этап действительного развития экономики, именно здесь начинается рациональная хозяйственная деятельность. Основа домашнего хозяйства — родовые связи и семейная организация, это и есть социальная структура домашнего хозяйства. Этот тип хозяйства направлен исключительно на потребление: все предметы, необходимые для жизни, производятся в рамках этого хозяйства и предназначены для собственного потребления. Даже в Средневековье излишки натурального хозяйства использовались для содержания феодалом слуг и челяди, а не предназначались для обмена. Обмен в рамках домашнего хозяйства не играл структурообразующей функции, торговля в государствах Древней Греции и Рима служила главным образом не для повседневных товаров, а для редких или особо ценных продуктов. Не случайно «обмен» и «обман» во многих европейских языках имеют одинаковые корни — сам процесс купли-продажи был связан с довольно сложной процедурой: в Риме для официального удостоверения крупной сделки требовали не менее пяти совершеннолетних свидетелей. Отношения между хозяином и работником не носили никаких договорных форм — это были личностные отношения господина и слуги. Между хозяевами отношения строились скорее по типу безвозмездной помощи, одалживания различных предметов хозяйства. Денежные отношения были скорее средствами платежа или накопления, нежели средствами обращения. Вообще, домашнее хозяйство — это царство потребительной стоимости, а не меновой стоимости. Потребность, труд, производство — вот те немногие понятия, которыми описывается домашнее хозяйство. Здесь нет капитала, разделения труда, цены, стоимости, прибыли, дохода, в древних классических языках вообще нет слов «доход», «заработная плата», «профессия».

Городское хозяйство, в отличие от домашнего, предполагает производство избыточного продукта для продажи на рынке. Его производительно-территориальной основой являются уже не деревня и земледелие, а город и ремесло. Именно здесь возникает настоящее разделение труда — в первобытном обществе существовали различия в трудовых функциях, работа делилась между мужчинами и женщинами, но эти функции не были взаимозаменяемыми — мужчина не мог выполнять женскую работу и наоборот. Даже в период господства домашнего хозяйства разделение трудовых функций происходило внутри замкнутых

хозяйств, что не затрагивало разделения труда между хозяйствами, поэтому не существовало профессий как таковых. Разделение труда Бюхер трактует не как технологический процесс разделения производства на виды трудовых операций, а прежде всего как процесс социальный — разделение людей в зависимости от выполняемых ими экономических функций. Разделение труда в городском хозяйстве приводит к созданию сильного класса независимых ремесленников, чье существование зависело от их собственных усилий и от объективных безличных законов рынка. Горожане были особым слоем людей, со своими политическими правами, поскольку город в эпоху становления национальных государств использовался королем как средство борьбы с местными феодалами. Городское хозяйство — меновое хозяйство, но оно, как и домашнее, является замкнутым, считал Бюхер; оно ограничено городом и близлежащими территориями. Все, что могло производиться в городе, там и производилось, а посторонние ремесленники могли продавать товары лишь в последнюю очередь. Вся торговля была организована для удобства потребителей, цены регулировались цеховыми правилами, горожане имели преимущественное право на покупку товара перед негорожанами. Постепенно город втягивал в орбиту обмена и владельцев земли, и крестьян. Феодал вдруг получил возможность истратить прибавочный продукт не на содержание слуг, а на самого себя. Предметы роскоши особенно становились целью феодалов, и постепенно денежные отношения способствовали переводу барщины в оброк, переводу отношений личной зависимости в договорные отношения.

Но цеховая система, лежащая в основе городского хозяйства, вскоре устарела. Несмотря на все меры регулирования, производство развивалось вне зависимости от потребностей, конкуренция вторглась в сферу ремесла, изменился характер спроса — он стал концентрированным, массовым, а не индивидуальным, как это было в случае работы ремесленника на заказ. В результате этих экономических процессов, а также вследствие политической централизации народное хозяйство сменило городское. Это было меновое хозяйство, но ведущей формой производства теперь становилось крупное промышленное хозяйство, основанное на наемном труде и заемном капитале. Народное хозяйство в эпоху меркантилизма складывалось как замкнутое национальное хозяйство, способное путем производства и обмена удовлетворять все потребности граждан. Государство всячески поощряло создание частного рынка, меркантилизм внес в это дело большой вклад, либерализм лишь продолжил его и разрушил то, что оставалось от старых форм хозяйства — домашнего и городского.

Итак, Бюхер предложил свою схему или технологию развития хозяйства, выделив в качестве основных *домашнее, городское и народное хозяйства*. Это была уже теория исторического процесса, поэтому Бюхер не остался «простым собирателем» фактов, как иногда утверждается. Как раз за эту схему Бюхер в основном и подвергался критике со стороны Зомбарта и Мейера — в Германии, со стороны Мосса — во Франции, со стороны Ковалевского — в России. Так, Зомбарт в «Современном капитализме» дает гораздо более сложную и запутанную классификацию. А в более поздней работе «Строй хозяйственной жизни» он предлагает делить хозяйства на *некапиталистические*: а) ранние самодовлеющие хозяйства — первобытнообщинное, деревенское, ойкосное, помещичье; б) меновые

докапиталистические; в) социалистические и *капиталистические*. Схема Бюхера проще и красивее, хотя и страдает многими другими недостатками — на самом деле ни одно из указанных им хозяйств не является замкнутым, даже первобытнообщинное хозяйство основано на постоянном движении вещей, людей и отношений. Далее в рамках каждой исторической эпохи хозяйство проходит разные стадии, например, древнее хозяйство начиналось с домашнего, но вскоре приобрело и капиталистические черты [8]. Заслуга Бюхера для экономической социологии не только в том, что он предложил свою типологию хозяйств. Он занимался и выявлением общих тенденций развития хозяйства. Одна из них — возрастающее разделение труда и наиболее полное удовлетворение потребностей общества. Трудовые отношения, бывшие принудительными и долгосрочными, становятся кратковременными и договорными; потребление и производство все более отделяются друг от друга, движение идет от потребительной стоимости к меновой стоимости и деньгам; неразвитое технологическое разделение труда превращается в развитую социально-профессиональную структуру; обмен из случайного и малозначимого элемента хозяйства превращается в необходимый структурообразующий элемент.

Луио Brentano, как и Бюхер, занимался как конкретно-историческим анализом хозяйства (в частности, знаменитыми являются его исследования экономики Византии и Англии [9]), так и теоретическим анализом, где его особо интересовало взаимодействие этико-религиозных и экономических отношений. Brentano критиковал классическую теорию за то, что она пользуется недопустимыми упрощениями — вместо реального человека она оперирует абстрактными образами: «...Классическая экономия, — пишет он, — создала человека, свободного от всяких индивидуальных черт, налагаемых занятием, классом, национальностью и культурой... Ей неизвестны особенности рас, религий, исторических эпох» [10]. Этот абстрактный образ объясняет движение и капитала, и заработной платы, будто бы рабочий переходит из одной отрасли в другую, где заработная плата выше. На самом деле в реальном мире выбор работы зависит от обычаев, привычки, личного призвания. Например, даже в случае превышения предложения труда в ткацкой отрасли рабочий не бросает своего занятия, а его дети по традиции вероятнее всего идут в ткачи. Кроме того, экономические отношения часто дополняются социальными, заработная плата регулируется не только спросом-предложением, но и отношением рабочих друг к другу, отношением рабочих к работодателю (отношения договора). Поэтому Brentano призывает не рассуждать вообще, как это делает классическая школа, а обратиться к специальной политической экономии, т. е. к реальному наблюдению отдельных отраслей хозяйства, к историческому исследованию хозяйственных эпох. Его задача — исследовать основные элементы, под влиянием которых развивается хозяйство у различных народов: территорию, народонаселение, религию и нравственность, право, духовную и материальную культуру, образование социальных классов.

С этой позиции Brentano исследует хозяйственную этику христианства. Католическая церковь с момента своего распространения довольно враждебно относилась к экономике. Ее оценка богатства, собственности, денег была отрицательной, поскольку эти вещи заслоняли душу человека от Бога, хотя в римском праве и философии стремление к богатству считалось мудрым, так как осво-

бождало от лишений и облегчало добродетельную жизнь. Церковь проповедовала отречение от всей мирской жизни и обращение к жизни духовной, поэтому и экономическая деятельность занимала не слишком высокое положение в шкале этических ценностей. Особенно осуждался такой вид экономической деятельности, как торговля — никакой христианин не должен быть купцом. Ростовщичество запрещалось, вследствие чего ростовщиками были нехристиане, а ставка процента доходила до 60 процентов годовых. В определении цены использовалось понятие «нормальная цена», которая должна была включать лишь собственные издержки, грешно было брать цену выше своих затрат. Но все эти этические требования предполагали выполнение только теми, кто входил в общность верующих, для иностранных купцов они были необязательны. Так складывались этические требования в рамках отношений «свой — чужой»: если со своих братьев втридорога было грешно, то для чужих это не только можно, но и нужно было делать. Постепенно католическая церковь становилась господствующей, в Италии начался распад государства, образовались независимые города-государства, где индивид был предоставлен самому себе и стал руководствоваться только эгоизмом. Стали теперь относиться к своим как к чужим — так исторически возникло стремление к прибыли. Параллельно с этим смягчались этические требования, предъявляемые к хозяйственной деятельности, — было признано право частной собственности; в обладании богатством уже не видели ничего несправедливого; торговля хоть и не была почетной, но не считалась нечестной; было признано субъективное право владельца определять самому цену и продавать по этой цене. Среди учений, способствовавших этому процессу, Брентано особо выделяет учение Фома Аквинского.

Брентано выделяет и другие религиозно-этические направления хозяйственной эмансипации — это распространение кальвинизма и английского индпендизма, которые проповедовали служение Богу в мирской деятельности и непосредственную ответственность человека перед Богом. Все это привело к тому, что в рамках экономической науки Уильям Петти, а затем и Смит вернулись к этическим экономическим нормам, заложенным еще в римском праве. Конечно, Брентано лишь наметил исследование значения протестантизма для развития капитализма, эту работу предстоит выполнить Веберу, которого сам Брентано критиковал за излишнее внимание к протестантизму. Религиозная этика была достаточно значимым регулятором экономической жизни, но как только она утратила свое значение, сильный стал подавлять слабого. Принцип свободного предпринимательства применением тогда, когда есть реальное равенство изначально, но его нет и не было. Поэтому должна быть другая внешняя сила, которая заменяет этические регуляторы и устраняет несправедливость. Такой силой Брентано считает государство, которое не подменяет экономику свободного рынка, как это было во времена меркантилизма, а устраняет несправедливость и неравенство. Как видно, Брентано здесь солидарен со Шмоллером в оценке необходимости государственного регулирования экономической жизни.

Итак, мы рассмотрели основные идеи представителей «старой» и «молодой» исторической школы в Германии. Ближе всех стоит это направление к экономической социологии, веберовское и зомбаровское ее направления в социологии и экономической науке могут быть поняты только в связи с этой школой. Вебер

и Зомбарт не были гениальными первооткрывателями, им лишь предстояло завершить тот долгий путь исследований, начатый их старшими коллегами. Кстати, многие упреки в адрес Вебера могли бы быть сняты, если бы его критики были знакомы с исторической школой, ведь многие вопросы (например, роль итальянских городов-государств в развитии капитализма) Вебер не разбирал, поскольку это было сделано уже до него. Обычно, как ни странно, в истории экономической социологии исторической школе политической экономии не придается никакого значения. Такие авторитеты, как Смэлсер и Мартинелли, не указывают никого из ее представителей, для них экономико-социологическая мысль шагает от Маркса прямо к Веберу. У А.В. Дорина, Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной, у Г.Н. Соколовой тоже не найдется упоминания об этой школе. Только Р. Сведберг в одной из своих последних работ, следуя шумпетеровской «Истории экономического анализа», пишет, что «немецкая экономическая социология обладает своей схемой благодаря исторической школе в политической экономии». Но у него нет ничего, кроме повторения оценок, данных Шумпетером, а в своей основной работе по истории экономической социологии Сведберг вовсе не упоминает историческую школу. Таким образом, получается, историческая школа как бы выпадает из истории экономической социологии. Это существенное упущение, которое мы попытались исправить.

Каковы же основные моменты, определяющие роль этой школы в формировании традиций экономической социологии?

Во-первых, в критике классической теории историческая школа показала единство экономики и общества; разработав свой собственный метод анализа — исторический метод, — она вскрыла социальную обусловленность экономики, ее взаимосвязь с другими сторонами общественной жизни: культурой, правом, религией. К особым заслугам исторической школы относится анализ взаимосвязи экономики и этики в истории.

Во-вторых, историческая школа раскрыла генетический характер экономики, ее преемственность и изменчивость, разработала исторические типы и формы хозяйства в истории; к особым заслугам этой школы принадлежит разработка категории «народное хозяйство».

В-третьих, историческая школа преодолела ограниченность чисто рационалистического и утилитарного толкования экономического действия, показав значимость социального целого, подчеркивая необходимость социального подхода.

В-четвертых, историческая школа задолго до Кейнса заявила о необходимости государственного регулирования капитализма с целью достижения большей социальной справедливости и равенства.

Все это ставит историческую школу в один ряд с классической и марксизмом как источником формирования экономической социологии. Историческая школа, марксизм и классическая теория были направлениями экономической науки, именно они являются главными источниками возникновения экономической социологии, но это не значит, что социология не внесла свой вклад в это дело, Конт и Спенсер обращались к социологическому анализу экономики. Об этом и о дальнейшем развитии экономической социологии в рамках социологического знания пойдет речь в следующей главе.

Литература

1. *Веселов Ю.* Национал-экономика // *Немецкая социология* / Р. Шпакова, Ю. Перов, Ф. Крузе и др. / Под ред. Р.П. Шпаковой. СПб.: Наука, 2003.
2. *Майбурд Е.М.* Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. М.: Дело; Вита-Пресс, 1996. Гл. 20.
3. *Рошер В.* Начала народного хозяйства. М.: Типогр. В. Грачева и Ко, 1860. Т. 1.
4. *Гильдебранд Б.* Политическая экономика настоящего и будущего. СПб.: Изд-во В. Безобразова, 1860.
5. *Шмоллер Г.* Народное хозяйство, наука о народном хозяйстве и ее методы. Хозяйство, нравы и право. М.: К.Т. Солдатенков, 1902.
6. *Бюхер К.* Возникновение народного хозяйства: публичные лекции и очерки / Пер. с нем. под ред. и с предисл. И.М. Кулишера. 4-е изд., испр. и доп. по 15-му немецкому изд. 1920 г. Пг.: Изд-во О. Богдановой, 1923.
7. *Бюхер К.* Работа и ритм: Роль музыки в синхронизации усилий участников трудового процесса. М.: URSS, 2011. См. забавное содержание: I. Способы работы у первобытных народов; II. Ритмический строй работы; III. Песни, сопровождающие работу; IV. Различные виды трудовых песен; Приложение: трудовые песни негров в Соед. Штатах Сев. Америки; V. Применение труд. песен для объединения большого числа рабочих единиц; VI. Пение, сопровождаемое другими телодвижениями; VII. Происхождение поэзии и музыки; VIII. Женская работа и женская поэзия; IX. Ритм как экономический принцип развития; Приложение (песни лодочников).
8. Критику Бюхера см.: *Мейер Эд.* Экономическое развитие древнего мира ("Die wirtschaftliche Entwicklung des Altertums". Jena, 1895). М.: Прибой, 1923.
9. *Брентано Л.* Народное хозяйство Византии. Л.: Книгоизд-во «Путь к знанию», 1924; *Он же.* Этика и народное хозяйство в истории. СПб.: Амиран, 1906; *Он же.* История развития народного хозяйства Англии: В 3 т. М.; Л.: Гос. изд-во, 1930.
10. *Брентано Л.* Классическая политическая экономика. Вступительная лекция, читанная при Венском университете 17 апреля 1888 г. СПб.: Зябицкий и Пятин, 1900.

Формирование экономической социологии как отрасли социологического знания (конец XIX — начало XX в.)

§ 1. Возникновение экономической социологии и общие характеристики этапа ее формирования (О. Конт, Г. Спенсер, Г. де Грееф, Р. Штаммлер)

Основные элементы экономико-социологического знания в конце XVIII — первой половине XIX в. разрабатывались в рамках экономической науки. Но это не означает, что социология, активно завоевывающая свое место начиная с конца 1830-х гг., оставалась совсем в стороне от анализа экономических проблем. Среди первых представителей социологии Конт и особенно Спенсер внесли свой вклад в создание предпосылок для последующего формирования экономической социологии.

Исидор Огюст Мари Франсуа Ксавье Конт еще в самом начале своей пропаганды позитивной системы обратился к экономическим вопросам. Во-первых, он выступил с резкой критикой метода политической экономии, обвиняя ее в бесплодности и схоластичности. «...Экономический или производственный анализ общества не может быть позитивно осуществлен, если не учитывать интеллектуального, морального и политического анализа либо прошлого, либо настоящего общества...», — писал Конт в «Курсе положительной философии» [1]. Конт признавал Адама Смита, называя его «бессмертным мастером» или «здравомыслящим философом», но в исследованиях его последователей Конт видел только бесконечные пустые рассуждения о стоимости, полезности, производстве. Р. Арон подчеркивает, что «Конт упрекает либеральных экономистов... в метафизическом подходе к делу... Политическая экономия начинается с безосновательной изоляции от целого какого-то сектора, который можно правильно понять только в рамках целого» [2]. Поэтому Конт полностью отрицал экономическую науку и требовал заключить предмет исследования хозяйства в рамки социологии. Неудивительно, что такие идеи Конта не остались без ответной критики со стороны экономистов. Альфред Маршалл, выражая общее мнение экономистов, объявил в работе «Принципы экономической науки» о бесплодности самой социологии, о преждевременности объединения всех общественных наук под ее флагом. Хотя надо сказать, что сам Маршалл пытался интегрировать социальную и экономическую теорию, именно его Т. Парсонс выбирает из всех неоклассических экономистов в своем исследовании социального действия, подчеркивая значение идей Маршалла в интеграции социологических элементов в экономическую теорию.

Несмотря на резкую критику экономистов, Конт все же оказал существенное влияние на мышление экономистов своей эпохи. А.И. Чупров писал, что «мысли О. Конта оказали значительное воздействие на многих его современников и последующих писателей. В числе учеников и последователей Конта можно указать,

между прочим, Д.С. Милля» [3]. Действительно, Милль находился под сильным влиянием Конта, однако и он, отдавая должное позитивизму как учению, отрицал нападки Конта на политическую экономию; в своей работе «О Конте», признавая значение социологии для экономики, Милль подчеркивал полезность и значимость отдельных экономических исследований. Но Конт запомнился в истории общественной мысли не только критикой — для экономической социологии имеет важное значение разрабатываемое им понятие «индустриальное общество». Во многом Конт заимствует его у своего учителя Сен-Симона, для которого история человечества разделялась на три стадии — рабовладельческую, феодальную и промышленную. Общество у Сен-Симона развивается благодаря двум взаимосвязанным факторам — развитию знаний и развитию хозяйства. У Конта фактор хозяйства играет уже не столь важную роль по сравнению с идеями, развертывание которых и определяет *три стадии развития общества — теологию, метафизику и позитивизм* (последний и совпадает с индустриальным обществом). Позитивная, или промышленная, стадия обладает наивысшей экономической эффективностью, поскольку связана с научной организацией труда, и приводит к наивысшему росту общественного богатства. На промышленной стадии появляются новые общественные классы — предприниматели и рабочие, между ними вследствие различных интересов возникают конфликты. Но Конт не был сторонником социалистических идей, поэтому социальные конфликты для него носят скорее организационный характер — они могут быть улажены с помощью мирного урегулирования спорных вопросов.

Разделение труда Конт (а позднее и Дюркгейм) трактует как один из социальных институтов, обеспечивающих гармонию интересов в обществе. Дифференциация видов труда создает заинтересованность каждого в каждом и сливает общество в единое целое, — предвосхищает Конт идею органической солидарности Дюркгейма. Но идеи разделения труда у Конта не были развиты, поэтому на Дюркгейма и последующую французскую социологию Конт оказал влияние не со стороны своей теории, а со стороны метода. Именно позитивный метод Конта, предполагающий исследование и наблюдение фактов, сравнительно-исторический подход, установление тенденций и законов развития социальных явлений, стал одним из основных методов французской школы экономической социологии. Контом было заявлено единство естественнонаучного метода и метода социального исследования, что легло в основу правил метода экономической социологии Дюркгейма, Мосса, Симиана и др.

В целом, оценивая значение Конта, мы должны признать, что его идеи и особенно метод послужили важным фактором формирования экономической социологии, особенно ее французского направления. Тем не менее мы не можем согласиться с существующим мнением в истории экономической социологии, согласно которому Конт объявляется одним из источников экономической социологии, а его значение для французской школы сравнивается со значением Маркса или исторической школы для немецкого направления (Р. Сведберг). Все-таки Конт имеет значение скорее как основатель социологии в целом — он не занимался специальным исследованием экономической истории или экономических институтов. Можно согласиться, что «Конт внес серьезный вклад в формирование онтологических парадигм социологического знания, т. е. ключевых

представлений о социальной реальности», но во времена Конта еще не наступила эра отраслевой дифференциации социологии — наоборот, необходимо было целостное социологическое знание, социологии еще предстояло заявить свое место среди других общественных наук и экономики в их числе, да и сама судьба социологической науки была еще не вполне ясна.

Так же, как и Конт, Герберт Спенсер в основном повлиял на последующее развитие экономической социологии больше с позиции своего метода, нежели теории [4]. Тем не менее в его «Основаниях социологии» экономическим вопросам отводится довольно значительное место. Как и Конт, Спенсер делил общества на «военные» и «промышленные»: первые характеризуются автономностью и самодостаточностью экономики, слабо развитой внешней торговлей, протекционизмом. При военном типе общества армия есть «мобилизованный народ», а народ — «отдыхающая армия». Жизнь, деятельность и имущество каждого индивида должны быть в распоряжении общества. В «промышленных обществах» происходит утрата экономической автономии, взаимозависимость осуществляется посредством торговли, отсутствуют ограничения свободы предпринимательства. Институциональной основой таких обществ является договор, а основными общественными отношениями — отношения кооперации и обмена. «Отношение добровольной кооперации», при которой взаимный обмен услугами не имеет принудительного характера и ни один индивид не подчиняется другому, становится господствующим типом отношений во всем обществе, по мере того как «промышленные деятельности» получают господство. Так индустриальные общества исключают возможность деспотизма и завоевательной экономики.

Продолжая заявленную Контом идею единства естественнонаучного и социологического методов, Спенсер применяет многие категории и законы, используемые в биологии, к анализу общества. Общество он трактует как живой организм, как систему, разделяющуюся на функциональные подсистемы — поддерживающую, распределяющую и регулятивную. Роль первой играет производство, роль второй — разделение труда и кооперация, третьей — политика. Как и Конт, Спенсер рассматривает в качестве одного из социальных институтов промышленность и профессиональные общности. Но подход Спенсера существенным образом отличается — для него главной выступает эволюционная парадигма. Разделение труда — это естественный процесс, обусловленный сначала природой человека, первые его формы — разделение труда между мужчинами и женщинами. На этот процесс оказывают влияние также психофизические различия людей, разница в географических условиях. Развитие разделения труда Спенсер рассматривает через смену присваивающего хозяйства производственным. Промышленная дифференциация сопровождается интеграцией и ростом взаимной зависимости. Регулирование движется от принудительных форм к формам свободного договора: сначала труд регулируется в системе семьи и домашнего хозяйства, тип регулирования здесь патриархальный; постепенно родственные союзы сменяются общинной организацией, а семейная община превращается в деревенскую вместе с ростом значения личной собственности и распространением денежных отношений; далее возникает система хозяйства, основанная на рабском труде, — это первое проявление дифференциации между работающими и правящими классами; далее рабский труд заменяется трудом крепостных за-

висимых работников. Все эти состояния, называемые Спенсером принудительной кооперацией, приспособлены для нужд военного общества, но постепенно при промышленном режиме возникает свободная кооперация и благодаря своей большой производительности вытесняет принудительную. Свободные формы труда существуют и на ранней стадии развития обществ (например, выкуп рабом или крепостным своей свободы), но класс наемных рабочих не становится многочисленным. Более быстрые перемены происходят с развитием городов, хотя цеховое регулирование предоставляло лишь номинальную свободу труда. Только с развитием мануфактуры и фабрик промышленная система, основанная на свободном труде, становится господствующей. С одной стороны, возникает капитал, развитие которого Спенсер связывает со становлением акционерной формы хозяйствования (начиная со времен торговых союзов — Ганзейского и др.), с другой стороны — рабочие союзы. И хотя Спенсер твердо стоит на принципах естественного возникновения и регулирования экономических отношений, он признает, что экономические процессы всегда несут на себе отпечаток социальной борьбы — борьбы между рабочими союзами и предпринимателями.

В целом для Спенсера очевидны преимущества естественного развития рыночных отношений и отсутствия внешнего регулирования. Естественный характер общества как живого сверхорганизма объясняет и социологически оправдывает экономическую политику свободного предпринимательства. Для Спенсера даже такое вмешательство государства, как социальная помощь бедным, было недопустимым, поскольку нарушается принцип эволюционного отбора, ведь «эволюция знает, что делает». Вот точка зрения Спенсера на социальную справедливость. Ученый начинает анализ справедливости, рассматривая этику в поведении животных (без альтруистической заботы о потомстве жизнь не могла бы продолжаться — сохранение вида выше, чем сохранение индивида); справедливость в природном мире (*sub-human justice*), чувство справедливости у людей и затем идею справедливости. Справедливость выражена у него в правах — право на личную неприкосновенность, право на свободное передвижение, право на использование природных ресурсов (земли), право собственности, право дарения, обмена и договора, право свободного предпринимательства (*the right of each man to carry on his occupation*), так называемые политические права (именно так написано в оригинале), право свободы совести, свободы слова и права женщин и детей. Заключает Спенсер свое исследование обязанностями государства и — самое главное — границами вмешательства государства в общественную жизнь.

Органическая теория справедливости предполагает, что общество рассматривается как органическое целое, состоящее из частей, элементом этой системы является индивид (соответственно, исходным моментом анализа выступает поведение индивида); каждая часть рассматривается с точки зрения функции, которую она выполняет в организме (вот начала функционализма в социологии, продолженного Дюркгеймом, Моссом, Парсонсом). В природном мире закон справедливости такой: для сохранения вида выживают сильнейшие (*individuals of most worth*), наиболее приспособленные к окружающей среде, соответственно, справедливо, что они получают больше, чем другие. Но существуют коллективные животные, для них справедливость уже другая — у них существует общая защита от естественных врагов, общая забота о потомстве, здесь проявляется

альтруистское поведение — вступает в силу закон сохранения группы, а не индивида. Что касается человеческой справедливости, то здесь Спенсер настаивает, что в принципе эволюционная точка зрения должна вывести справедливость в человеческом мире из справедливости природной. Эта позиция диаметрально противоположна идеям Канта, Гегеля и Маркса о том, что человек — «главный предмет в мире» и исключительно социальное, а не биосоциальное, существо, что развитие человечества — это освобождение от природных границ. Закон выживания наиболее приспособленных действует и у людей, но ассоциативность их существования (особенно при переходе от небольших групп охотников и собирателей к большим социальным общностям при оседлом земледелии) и необходимость кооперации заставляют индивидов ограничивать себя и регулировать свое поведение согласно общим правилам для обеспечения блага общей группы. С развитием общества развивается и чувство справедливости — эгоистическое чувство справедливости связано с тем, что человек хочет получить то, что является результатом его действия, а всякое ограничение своей свободы действия рассматривает как несправедливость; альтруистическое чувство справедливости возникает из чувства приобщения индивида к группе, поскольку он не может выжить в одиночку — так возникает симпатия и позитивная оценка взаимопомощи или поддержки.

Для военных обществ социальным основанием выступает статус (здесь справедливостью выступает правило талиона: агрессия одного должна получить обратную агрессию другого. Это и есть принцип баланса действия, или равенство в справедливости); для промышленных — контракт (контракт предполагает, что стороны отличаются друг от друга, т. е. условием договора является неравенство позиций сторон). Для этого второго типа обществ, т. е. для всех современных обществ, Спенсер выводит свою ставшую знаменитой формулу справедливости: *“The liberty of each limited only by the like liberties of all”* («Свобода каждого ограничивается такой же свободой всех») [5]. Или так: каждый может делать то, что захочет, если при этом он не нарушает равной свободы других людей. Спенсер называет это правило «законом равной свободы».

Среди прав, которые описывает Спенсер, выделяется собственность. Он спорит с коммунистами (их манифестом), доказывая, что справедливость собственности связана с принципом соответствия (пропорциональной зависимости) действия и результата. При отрицании частной собственности этот принцип органической справедливости нарушается. Интересно, что собственность у него имеет не только вещный, но и интеллектуальный характер. Природа государства, согласно органической теории, изменяется в ходе эволюции. Для военного типа обществ социальная целостность важнее индивида (примитивное государство существует в виде патриархального типа семьи), для промышленных обществ ценность индивида выше ценности группы, поэтому функция государства — регулировать отношения индивидов в целях сохранения справедливости (уже без применения силы).

Надо отдать ему должное: Спенсер не был догматом эволюционизма в отличие, кстати, от его последователей из лагеря социал-дарвинистов. Оценивая динамику экономического и социального прогресса, он сумел увидеть новую волну — если первоначальное развитие капитализма означало усиление индиви-

дуализма и освобождение от государственной опеки, то в самое последнее время (последняя четверть XIX в.) начинается обратный процесс — процесс усиления господства общества через новые формы принудительного регулирования. Так, Спенсер задолго до Дж. М. Кейнса сумел предвосхитить в своих «Основаниях социологии» (в параграфах XXII и XXIII, названных, кстати, «Социализм» и «Близкое будущее») тенденции, связанные с ростом государственного регулирования экономических и социальных процессов.

Значение Спенсера для дальнейшего развития экономической социологии еще и в том, что он первым среди социологов поставил задачу изучения «данных социологии», т. е. антропологического материала. Это способствовало впоследствии развитию экономико-социологического исследования примитивных обществ (в английской антропологии — Малиновский и Рэдклиф-Браун, во французской социологии — Мосс, Леви-Брюль и др.). Спенсер задолго до антропологических исследований обмена определил значение дарообмена для социальной организации первобытных обществ. Однако в антропологических пристрастиях Спенсера была и некоторая опасность для социологии — в Англии очень долгое время социология как наука не признавалась отдельной дисциплиной, а включалась в рамки антропологии. Оценивая влияние Спенсера на экономическую социологию, хотелось бы заметить, что он, равно как и Конт, не составил отдельной эпохи в этой социологической отрасли знания, хотя его авторитет в социологии XIX в. был, наверное, самым высоким. Скорее Спенсер развивал социологию как общую науку и способствовал созданию социологической традиции (теории и метода), на которой в дальнейшем могла развиваться экономическая социология.

Если говорить об американской традиции в социологии во второй половине XIX в., то несмотря на быстрое ее развитие и на признание социологии во многих американских университетах (например, У. Самнер читал курс под названием «Социология» начиная с 1876 г. в Йельском университете), основные ее представители — Уорд, Смолл, Гиддингс, Самнер — все же мало обращались к исследованию экономических институтов. Если сначала созданная в 1865 г. Ассоциация общественных наук США объединяла изыскания обществоведов, то впоследствии она разделилась на два сообщества — Экономическую ассоциацию и Социологическое общество. Вскоре начались споры экономистов и социологов, выяснявших отношения в борьбе за место на университетских кафедрах. Уорд и Гиддингс, как и незадолго до этого Конт, выступили за подчинение экономической науки социологии. Одной из интересных теоретических работ по экономической социологии того периода была книга Альбиона Смолла, основателя социологического факультета Чикагского университета «Адам Смит и современная социология» (1907). Однако до формирования собственной традиции «экономика и общество» в США оставалось еще несколько десятилетий, только в 30-х гг. XX в. Талкотт Парсонс напишет ряд статей по экономико-социологической проблематике, но с его именем мы связываем не возникновение экономической социологии, а уже другой ее этап — этап развития.

Таким образом, до 80-х гг. XIX в. экономическая социология еще не была представлена ни во французской, ни в английской, ни в американской традициях. Конт и Спенсер заложили основы социологического метода в широком

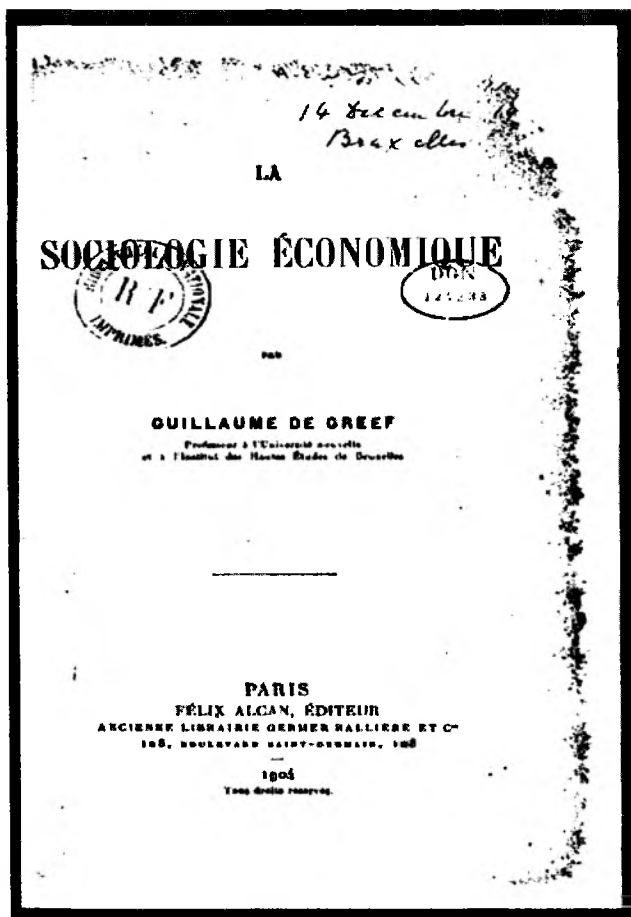
смысле и способствовали созданию социологии как науки в целом, что привело к возможности формирования экономической социологии в рамках социологического знания начиная с 90-х гг. XIX в.

Эпоха 90-х гг. XIX в. и начала XX в. — это эпоха перелома, эпоха разрыва с классической традицией. Рикардо, Маркс, Конт и Спенсер были современниками развивающегося капитализма. Но к 1890-м гг. капитализм и его культура находились в наивысшей точке развития, далее наступает период перемен — столетие относительного мира нарушается в 1914 г. Первой мировой войной; революции в России и Германии ставят под сомнение устои буржуазной цивилизации; в искусстве, архитектуре, литературе происходит поворот от канонов буржуазного классицизма к модерну и авангарду; в экономике проявляются совершенно новые черты — возникают монополии в производстве и финансовой сфере, возрастает роль профсоюзного движения, государство активно вмешивается в экономическую жизнь общества, экономический рост сменяется чередой экономических кризисов, что заканчивается мировым экономическим крахом в 1929 г. и последующей Великой депрессией. В 1920-е — 1930-е гг. растут коммунистические, национал-социалистические и фашистские движения. Переломный момент продолжается новой мировой войной и новым переделом национальных границ. Эпоха перемен по-разному, но весьма глубоко отражается и на развитии науки. (В физике, например, переворот связан с работами Эйнштейна, в психологии — Фрейда, в философии — Гуссерля.) В экономике постулаты классической и неоклассической школ уже не могли удовлетворить потребность общества в объяснении новых явлений. В социологии позитивистская парадигма все больше подвергается сомнению, в противовес ей развиваются понимающая и феноменологическая ветви социологии. Вот на этом фоне и происходит формирование экономической социологии, которая не могла не отразить перемену в социальной реальности — *вместо дифференцированных знаний об экономике и обществе появляется настоятельная потребность в интегрирующем единстве.*

Реально значимое формирование экономической социологии начинается в 1890-е гг., и наибольшую роль в этом процессе играет франкоязычная социология. В 1893 г. в парижском издательстве «Алькан» вышла книга Э. Дюркгейма «О разделении общественного труда», представлявшая его докторскую диссертацию. По сути дела, это была первая специальная социологическая работа, направленная на изучение экономического института разделения труда. Книга осталась практически незамеченной в среде экономистов (за исключением положительного отзыва К. Бюхера), но развитие экономико-социологического подхода продолжалось — с 1898 г. Дюркгейм руководил издательством журнала «Социологический ежегодник», и в нем был выделен специальный раздел «Экономическая социология», отвечал за который известный экономист и социолог Франсуа Симиан (F. Simiand). С этого момента «экономическая социология» (“sociologie économique”) становится распространенным термином во французской социологии, а ее отрасль начинает завоевывать свое место среди других отраслей социологического знания, хотя до ее полного признания еще далеко.

В 90-е гг. XIX в. впервые ставился вопрос о предмете экономической социологии. Вероятно, первым специальным изданием книги с названием «Экономическая социология» была работа бельгийского социолога Гильома де Греефа

(Guillaume de Greef) (1842–1924) (рис. 3). В 1904 г. она была переведена с рукописи на русский язык и вышла одновременно с французским изданием под названием «Социальная экономия» (побоялись, видимо, назвать экономической социологией), хотя во французском издании (Paris, F. Alcan, 1904), по свидетельству М.М. Ковалевского, который хорошо знал де Греефа по совместной работе в Новом Брюссельском университете, стояло “La sociologie economique”. Вот эта первая книга по экономической социологии!!!



Гильом де Грееф, ректор Нового Брюссельского университета, автор таких книг, как «Методология общественных наук» (1889), «Социальный трансформизм» (1895), «Общественный прогресс и регресс» (в русском издании 1896 г.), член-корреспондент Бельгийской королевской академии, был весьма известным для своего времени социологом. Например, у М.М. Ковалевского и В.М. Хвостова часто встречаются ссылки на де Греефа. Да и сегодня в российской социологии имя де Греефа не забыто и встречается в работах Ю.Н. Давыдова, Л.Т. Волчковой, И.А. Голосенко и др. Между тем роль де Греефа как

одного из основателей экономической социологии никем из исследователей ни в России, ни на Западе не рассматривается (о нем нет упоминаний ни у Смэлсера, ни у Сведберга, ни у кого-либо из отечественных эконом-социологов). Это большое упущение в исторических исследованиях экономической социологии, ведь де Грееф первым поставил вопрос об экономической социологии как отрасли социологии, о ее предмете и истории. В области метода де Грееф не повторял французский позитивизм, в большей степени он был сторонником материалистического метода, для него стояла задача соединить политическую экономию и научный социализм в единую «Экономическую социологию». «По нашему мнению, — писал де Грееф, — политическая экономия должна стать социологической, и подготовке этой стадии социализм способствовал не менее, если не более, чем классическая политическая экономия; этим двум истокам суждено слиться в великую социологическую реку» [6].

Социальные отношения, представляющие отношения между индивидами, группами и обществом, должны лежать в основе исследования любого экономического явления. Научный социализм первым внес данный вид социального анализа в экономику, тем самым превратив политэкономия в экономическую социологию. Но де Грееф не принимает безоговорочно материалистический метод, для него экономическая социология не может быть ни материалистической, ни идеалистической — односторонность здесь неприемлема, поскольку всякое общественное явление имеет двойственный характер. От позитивизма спенсеровского толка де Грееф берет понятие общества как социального целого, как некоего сверхорганизма, состоящего из 7 подсистем: экономики, генетики (сюда относится форма семьи, рождаемость, смертность и т. п.), эстетики, коллективной психологии (религиозные чувства и прочее), этики, права и политики. Экономика выполняет функцию питания, которая есть первичное и самое существенное условие жизни общественного организма, питание определяет все остальные органы, их рост и динамику. Поэтому на экономические отношения необходимо смотреть как на явления, определяющие все другие отношения, обратное их воздействие на экономику носит лишь косвенный характер.

В отличие от классиков материалистического метода де Грееф видит основу экономики не в производственных отношениях, а в отношениях обмена. Отношения обращения — это отношения движения материальных благ, людей, средств коммуникации и т. п. В примитивных обществах не было производства вообще, а существовали лишь формы обращения — собирательство или охота, основанные на кочевом образе жизни. Но и в современных обществах не производство, а обращение играет центральную роль — банки, биржи, кредит и финансы — именно они определяют экономическую власть в обществе. Как и представители исторической школы политической экономии, де Грееф подчеркивал, что на экономику нельзя смотреть как на отдельную изолированную подсистему общества, при решении экономических задач необходимо учитывать расстановку политических, нравственных и психологических сил. Экономическая социология должна рассматривать взаимоотношения экономики: с генетикой — как экономический строй воздействует на тип семьи, рождаемость, смертность, брачность; с эстетикой — каким образом экономика создает досуг для занятия населением видами искусства; с коллективной психологией — как религиозное

сознание формирует тип отношения к труду; с этикой — как нравы определяют экономическими условиями; с правом — как хозяйственное право подчиняет себе все другие отделы права; с политикой — как политические действия детерминируются экономическими интересами.

Главная задача экономической социологии для де Греефа — открытие законов питания общества, а главный метод исследования — исторический, который представляет собой расширение метода наблюдения. Кроме того, как уже отмечалось, де Грееф основывается и на материалистическом методе. Таким образом, с позиции методологии де Грееф соединяет материализм и позитивизм, у него довольно эклектически переплетаются Маркс и Спенсер. Стоит отметить, что де Грееф первым предпринял также попытку рассмотреть историю экономической социологии — он начинал с Монтескье и Руссо, среди экономистов подчеркивал значение Смита (который, по его мнению, не отделял экономику от общества), Сисмонди и Милля, особое внимание уделял исторической и историко-этической школам в политэкономии, но более всего признавал значение исторического материализма.

Итак, *Гильом де Грееф первым в социологической науке поставил задачу создания отдельной отрасли — экономической социологии, он предложил свой взгляд на ее предмет и метод, дал схему истории становления экономической социологии.* Но его заслуга — скорее в постановке задачи, чем в ее решении, ему не удалось разработать целостной теории экономической социологии, его метод выглядел довольно эклектичным, ему не удалось создать школы экономической социологии и провести конкретных исследований. Но все же это не означало, что усилия де Греефа пропали даром — и в 1920-е, и в 1930-е гг. французская школа экономической социологии продолжает существовать.

В 1902 г. выходит второе издание книги Дюркгейма «О разделении общественного труда», и хотя впоследствии сам Дюркгейм теряет интерес к экономическим вопросам, но его единомышленники продолжают исследования в области, интегрирующей экономику и социологию: Марсель Мосс, возглавляющий после смерти Дюркгейма в 1917 г. «Социологический ежегодник», издает в 1925 г. «Очерк о даре», где исследует социальные формы обмена в примитивных обществах; в 1932 г. Франсуа Симиан издает работу «Заработная плата», где на основе огромного статистического материала о колебаниях в заработной плате за период 1790–1930 гг. он рассматривает социальные факторы, влияющие на динамику зарплаты. Также большой вклад в развитие экономической социологии во Франции того времени вносят Морис Хальбвакс и Селестин Бугле.

Если во Франции в 90-х гг. XIX и начале XX в. вопрос о значимости экономической социологии был практически решен, то в Германии того периода он еще и не ставился. Там социально-экономическая проблематика по традиции входила в компетенцию исторической школы политической экономии. Но тем не менее именно в Германии создаются Вебером, Зиммелем, Зомбартом наиболее интересные экономико-социологические концепции (более подробно об их вкладе в экономическую социологию будет изложено в следующих праграфах). В 1890-е гг., наряду с историческим направлением в экономической науке, создается так называемое *«социальное направление политической экономии»*, представителями которого являются Штаммлер, Петри, Штольцман, Шпанн.

Наибольшую известность среди них получил Рудольф Штаммлер, сосредоточивший свое внимание на изучении взаимозависимости экономики и права.

Книга Р. Штаммлера «Хозяйство и право с точки зрения материалистического понимания истории» (социально-философское исследование) была опубликована в 1897 г., почти сразу получила признание, имела несколько переизданий и в 1899 г. была переведена на русский язык [7]. Сегодня эта работа, равно как и имя Штаммлера, позабыта в истории экономической социологии, хотя в свое время Штаммлер задавал тон в общественной мысли Германии. М. Вебер, хотя и не был согласен с ним в теории, считал его выдающимся ученым. Штаммлер в методологическом плане был не удовлетворен исторической школой и ее методом. Он считал, что только лишь из сравнения исторических фактов нельзя понять общих законов социальной жизни, так как сам выбор фактов обусловлен общей философской концепцией или мировоззрением. Поэтому надо видеть и определять для себя эту общую концепцию, для Штаммлера таковой является материализм. Но для него материализм — только метод, а не теория. Марксисты, с точки зрения Штаммлера, сами до конца не усвоили основных понятий, а бросились непосредственно применять этот метод, что привело к существенным ошибкам. Основное, что не устраивает Штаммлера — то, что право определяется экономикой. Его идея другая — *право и хозяйство являются неразделимым целым*, не просто экономика является материей социальной жизни, а урегулированная экономическая деятельность есть основа общества. Социальная жизнь людей — это не просто продолжительная совместная деятельность, а жизнь согласно общему порядку. Ключевым в понятии «общество» объявляется понятие «урегулированность». Причем не обязательно это государственное урегулирование или нормы права, закреплённые в законе, это также и нравы, и условности, и обычаи, и этикет. Одним из самых первых и основных урегулирующих установлений социальной жизни является язык или речь (сам по себе звук не имеет смысла, если за ним не стоит значение, определяемое общим согласием). Нормировка общественной жизни объективна, она не зависит от желания человека следовать ей или нет, она обеспечивает возможность взаимоотношения или взаимодействия людей, делая предвидимым поступки другого. Например, обмен — это не естественное, а нормированное социальное отношение, в котором есть общая цель, условия и правила действия сторон, заранее определенные и взаимно принимаемые.

Итак, по Штаммлеру, материал социальной жизни — урегулированное хозяйство, или хозяйство и право, взятые в единстве. Это и должно стать предметом политической экономии — научное исследование учения о народном хозяйстве или политической экономии должно войти в круг обществоведения и заниматься особенностями упорядоченной совместной жизни, социального существования людей. Политическая экономия более чем прежде должна подумать о том, что она есть научное исследование общественного существования людей. Ее истинная исходная точка — «понятие социальной жизни». Как видно из этого определения, Штаммлер превращает политэкономия в социальную науку и до экономической социологии остается лишь один шаг. В реальности, считает Штаммлер, материя социальной жизни — хозяйство — и ее форма — право — неразделимы, их можно исследовать отдельно только благодаря абстракции. И если юридические науки не касаются социального хозяйства, то это еще понятно —

ведь они связаны лишь с технологией правовых отношений. Но экономические науки никоим образом не должны уходить от исследования социальной формы хозяйства, без этого экономика превращается в науку о технологии хозяйствования. Все экономические категории имеют характер правовых установлений, особенно это видно на примере основного экономического отношения — отношения собственности. Даже в древности, в условиях натурального хозяйства, когда общественные связи в экономике еще не были развиты, хозяйство было вложено в урегулированные социальные отношения — отношения родства, брака, соседские отношения и т. д. Поэтому в любой форме хозяйства — и в домашнем, и в народном, и во всемирном — есть лишь урегулированные формы хозяйственных отношений. Не бывает так, что якобы сначала возникают естественные и жизненные условия, а лишь потом они захватываются правом, на деле право и хозяйство, как форма и содержание, едины.

В истории экономической науки лишь меркантилисты молчаливо предполагали урегулированность хозяйства, но далее ни физиократы, ни классики этого не подразумевали и рассматривали экономические отношения в абстрактной форме. Историческая школа политэкономии пыталась исследовать хозяйство как часть общественной жизни, но она не видела, что право не часть, а форма хозяйства. Ближе всех к пониманию зависимости хозяйства и права подошел Маркс, но и он указывал, что экономика — это базис, а право — надстройка. Но так не может быть — право и хозяйство нераздельны, ведь в истории нет перехода от нерегулируемого хозяйства к урегулированному, на деле это лишь переход от регулирования хозяйства обычаем и традицией к регулированию с помощью юридических норм. Сущность права, по сравнению с социальным строем, покоящимся на конвенциональных правилах, заключается в моменте принуждения, благодаря чему подчиненное правилу лицо включается в социальное общение независимо от своего собственного решения. С точки зрения теории развития Штаммлер считает, что надо говорить о хозяйстве и праве не как о причине и следствии, а как об обуславливающей форме и содержании. Экономические явления изменяются согласно изменениям в правовой форме, на этот процесс оказывают воздействие два фактора — прогресс производительных сил (но и в этом случае машины изменяют экономический строй, если становятся определенной формой собственности — капиталом) и изменения числа и свойств связанных правом людей. Социальное объясняет изменение социального, повторял за Дюркгеймом Штаммлер, «социальными явлениями обуславливаются все изменения социальной жизни, в них же следует искать обуславливающие факторы правовых изменений».

Важным для Штаммлера в объяснении причинности социально-экономических явлений выступает принцип телеологичности: там, где действует человек, он сам и его воля являются достаточной причиной изменений, и здесь нет места дарвиновской естественной причинности. Ошибка марксизма в том, считает Штаммлер, что экономическое развитие идет как бы неумолимо, как закон природы, что есть одна экономическая реальность, а чувства и мысли людей — лишь отражение действительности. На самом деле бытие — это социальное бытие людей, где уже есть урегулирование (т. е. нормирование) существования. Право — это служебное средство для человеческих целей, оно возникает как представления людей о регулируемом хозяйстве; право и цель неразделимы. Поэтому сами

люди, а не какой-нибудь объективный ход вещей, ставят цель и осуществляют социально-экономические преобразования, социальное хозяйство само по себе предполагает телеологичность. Изменение правового порядка также возникает не из естественной необходимости, а из осознания людьми того, каким должно быть новое право. Штаммлер считал, что Маркс первым предпринял попытку телеологического толкования истории — у него частная собственность создает пролетариат, пролетариат осознает свои цели и уничтожает частную собственность. Прогресс истории осуществляется диалектически — путем конфликтов, это конфликты между социальной материей и ее формой — старые формы права противостоят новому содержанию хозяйства. Но этот конфликт — не простое отрицание (как у Маркса), а нормативное изменение — люди, осознав необходимость изменений, предпринимают усилия по изменению действительности. Таким образом, марксистская теория генетического развития у Штаммлера дополняется принципом телеологической закономерности, без которого понять материалистическое объяснение истории нельзя.

Далее проблема цели и телеологии была продолжена в социальном направлении политической экономии Р. Штольцманом и др. Однако это не значит, что все концепции Штаммлера принимались без возражений — внутри самого социального направления идея нормативного урегулирования критиковалась со стороны Франца Петри, который считал, что если в докапиталистических формациях экономические отношения и носят урегулированный характер, то в условиях капитализма право создает лишь формальный круг регулируемых отношений, оставляя большинство экономических действий на произвол рыночной стихии. Идея телеологической закономерности Штаммлера подвергалась резкой критике как со стороны марксистов, так и со стороны немарксистов (в частности, М. Вебером), хотя в России конца 20-х и начала 30-х гг. XX в. идея Штаммлера о телеологичности хозяйства активно используется при обосновании необходимости и правомерности планирования (С.Г. Струмилин и др.).

Итак, в 1890-е гг. в Германии складывается социальное направление политической экономии, которое непосредственно ставит задачу превращения экономической науки в социальную. Отсюда до экономической социологии остается лишь один шаг. Но вообще социология как наука и как академическая дисциплина наталкивается в Германии на серьезные препятствия в отличие от социологии во Франции и США. В 1890-е гг. выходит ряд работ по социологии Ф. Тенниса, в Берлинском университете лекции по социологии читает Г. Зиммель. В 1899 г. в «Шмоллеровском ежегоднике» появляется статья Зиммеля по поводу социологии денег, а годом позже выходит его знаменитая «Философия денег». По сути дела, это было первое серьезное обращение немецкой социологии к исследованию экономических институтов. Хотя в заглавии и стоит слово «философия», Зиммель предпринимает компетентное социологическое и культурологическое исследование феноменов денег, обмена, хозяйства. Книга имела успех и несколько раз переиздавалась, хотя отклики на нее были разные — от восторженных до резко критических. В частности, французская школа в лице Дюркгейма, который не увидел у Зиммеля настоящего метода, отзывалась о ней отрицательно. Зато Вебер получил после публикации «Философии денег» дополнительный стимул для написания «Протестантской этики».

Вебер в 1890-е гг. в основном публиковал работы по экономической истории: «К истории торговых обществ» (1889), «Римская аграрная история и ее значение для государственного и частного права» (1891). Но именно ему впоследствии предстоит сказать самое решительное слово в немецкой экономической социологии (сам этот термин в немецкой литературе не использовался, вместо него общепринятым стал термин «социология хозяйства», популярным также был термин «социалэкономика»). Наиболее интересные концепции о соотношении экономики и религии были раскрыты Вебером в «Протестантской этике» (1905), но вопрос о предмете, методе и основных категориях социологии хозяйства был им поставлен только в работе «Хозяйство и общество», изданной уже посмертно в 1921 г.

Таким образом, не только в экономической науке в Германии 1890-х гг. и начала XX в., но и в социологии ставится вопрос о социальном исследовании экономики — Вебер, Зиммель, Штаммлер, Зомбарт создают основы немецкой социологии хозяйства. Если во французской школе в большей степени ставится вопрос об институционализации экономической социологии, то немецкая социология хозяйства более интересна, разнообразна по содержанию и по методам исследования.

Итак, исходя из вышеизложенного материала, мы вполне можем относить возникновение экономической социологии к 90-м гг. XIX в., именно тогда начинается этап формирования этой отрасли социологического знания и продолжается до середины XX в. На этом этапе ставится вопрос о создании экономической социологии, обсуждается ее предмет и метод, создаются такие ее теории, как социологическая теория разделения труда, социология обмена и денег, социологическая теория капитализма. Главными фигурами этого этапа являются Вебер, Дюркгейм, Зиммель. В 1890-е гг. наблюдается и активизация экономической науки в исследовании хозяйства с социальной точки зрения — возникает социальное направление политической экономики в Германии (Штаммлер и др.), продолжает развиваться социально-историческое направление (Зомбарт и др.), в США, благодаря сначала работам Т. Веблена, а затем и Дж. Коммонса, институционализм становится заметным явлением на фоне неоклассической экономической теории. Также в США в этот период бурно развиваются такие отрасли, как социология труда и история труда. В Италии материалистическая экономическая социология разрабатывается А. Лабриола, в России — М.М. Ковалевским, М.И. Туган-Барановским, П.Б. Струве и многими другими, кто обращался к социологическому исследованию хозяйственной жизни. Но все же наибольшее внимание экономическая социология получает во Франции и Германии, исследованию этих школ и посвящаются следующие два параграфа.

Литература

1. *Конт О.* Курс положительной философии. СПб.: Посредник, 1899–1900; *Он же.* Дух позитивной философии. СПб.: Изд-во «Вестник Знаний», 1910.
2. *Арон Р.* Этапы развития социологической мысли / Общ. ред. и предисл. П.С. Гуревича. М.: Издат. группа «Прогресс» — «Политика», 1992.

3. Чупров А.И. История политической экономии. М.: Изд-во. М. и С. Сабашниковых, 1918.
4. Спенсер Г. Социология как предмет изучения (1889). СПб.: Типогр. Якобсона, 1896.
5. Spencer H. The Ethics of Social Life: Justice (1891). Режим доступа: <http://books.google.ru/books>. (Дата обращения: 25.06.2012).
6. Де Греф Г. Социальная экономия. Предмет ее, метод, история / Пер. с рукописи Л.С. Зак. М.: Товарищество типогр. А.И. Мамонтова, 1904.
7. Штаммлер Р. Хозяйство и право с точки зрения материалистического понимания истории: Социально-философское исследование. 2-е изд. М.: URSS, 2010.

§ 2. Французская школа экономической социологии

(Э. Дюркгейм, М. Мосс, Фр. Симиан, М. Хальбвакс)

Центральной фигурой французской социологии на рубеже веков, без сомнения, был Эмиль Дюркгейм (David Émile Durkheim). Иногда с его именем связывают не только французскую традицию, но и признание социологии вообще как науки и университетской дисциплины. Действительно, Дюркгейм был одним из первых профессиональных социологов, он специализировался только на социологических исследованиях, в отличие от Конта или Спенсера, которые больше были учеными-энциклопедистами, и для них общее научное знание было важнее частного социологического. Для экономической социологии значение Дюркгейма также весьма велико:

— во-первых, ему принадлежит первое специальное социологическое исследование экономических институтов, а именно — института разделения труда;

— во-вторых, он был первым (вместе с де Греефом), кто выступал за создание экономической социологии как отдельной полноправной отрасли социологического знания;

— в-третьих, Дюркгейм являлся одним из главных организаторов экономико-социологических исследований во Франции — как теоретических, так и практических. Именно благодаря его поддержке в «Социологическом ежегоднике» создается рубрика «Экономическая социология», где публикуются основные работы в этой области;

— в-четвертых, Дюркгейм основал школу экономико-социологических исследований, его ученики и коллеги (Мосс и Симиан) продолжали и после его смерти активно работать в этой области.

Дюркгейм вообще критически относится к методу экономистов, поскольку они искусственно отделяли свой предмет от социального целого. Экономисты «изучают соответствующие факты так, как если бы они составляли независимое и самодостаточное целое, которое может объясняться самим собой. Но в действительности экономические факты — это социальные функции, связанные с другими коллективными функциями; и они становятся необъяснимыми, когда их искусственно отрывают от последних» [1]. Кроме того, экономисты сводят всю социальную реальность к индивиду и его свойствам, экономические законы они выводят не из наблюдения фактов, а логическими следствиями из природы человека. Чтобы упростить мир, они искусственно обеднили понятие человека:

«Они не только абстрагировались от всех обстоятельств времени, места, страны, придумывая абстрактный тип человека вообще, но в самом этом идеальном типе они оставили без внимания все, что не относится к исключительно узко понятой жизни индивида, так что в результате движения от одних абстракций к другим у них в руках остался лишь внушающий грусть портрет замкнутого в себе эгоиста», — писал Дюркгейм в 1888 г. Хотя он и признает заслуги экономистов — в частности, Смита — в том, что они первыми поставили вопрос о естественных законах общественной жизни, но все же они остановились на половине дороги, у них нет адекватного метода, а сама экономика осталась абстрактной наукой, или гибридом — наполовину наукой, наполовину искусством. Необходимо сделать экономику позитивной и конкретной, вернуть ее в лоно общественных наук, тем самым изменится и ее сущность. Как видно, Дюркгейм с самого начала своей деятельности противопоставлял свой метод и социологию экономическому методу. В дальнейшем Ф. Симиан продолжил разработку позитивного метода для экономической науки, в 1911 г. он издал работу «Позитивный метод в экономической науке» (*“La Méthode positive en science économique”*). Для нас важно подчеркнуть, что сама социология как наука формировалась во французской традиции как некоторое противопоставление экономическому объяснению человека и общества. Во Франции не было, как в Германии, давления историко-экономической школы, поэтому социология была в большей степени свободна в своей претензии на изучение экономических вопросов. Этим во многом и объясняется признание французской экономической социологии и ее быстрое развитие как отрасли социологического знания.

Если говорить об интеллектуальных истоках Дюркгейма и французской школы, то здесь, несомненно, необходимо отметить рационалистическую традицию — Декарта, Руссо и в особенности Монтескье. Как отмечает А.Б. Гофман, «Правила социологического метода» Э. Дюркгейма удивительным образом перекликаются с «Рассуждением о методе» Декарта. У Декарта встречается и само понятие «правила метода», которое Дюркгейм выносит в заглавие своей книги. Что касается Монтескье, то именно с ним Дюркгейм связывает возникновение социологии, поскольку в его работах «О духе законов» поставлен вопрос о закономерностях, которым подчиняется общество, а это есть единственно возможное основание социологии как науки. Огромное влияние на Дюркгейма и французскую школу оказал Конт, метод которого кладется в основу дюркгеймовской социологии, *хотя сам Дюркгейм не считал себя позитивистом (!)* и не во всем был согласен с Контом. В частности, Дюркгейм не признавал закона трех стадий развития общества, позитивный метод Конта у Дюркгейма дополняется сравнительно-эволюционным методом Спенсера, от которого Дюркгейм воспринимает интерес к объяснению примитивных или архаических обществ. Дюркгейм обращается к исследованию первобытных форм сознания в книге «Элементарные формы религиозной жизни: тотемическая система в Австралии» (1912) Однако, как и в случае с Контом, Дюркгейм не все берет от Спенсера, он считает, что только «при умелом применении» теория Спенсера может быть плодотворной.

Что касается марксизма, то Дюркгейм, в отличие от своих учеников и последователей, не был ни марксистом, ни социалистом. В отношении Маркса

Дюркгейм недвусмысленно высказывается в отрицательном плане, он гораздо более резок, чем другие социологи (в частности, Вебер, который считал марксизм возможным, если относиться к нему как к одному из методов познания, поэтому противопоставление Маркс — Дюркгейм гораздо более уместно, чем традиционное противопоставление Маркс — Вебер). Как видно из работы Дюркгейма «Материалистическое понимание истории» (1897), он сводил теорию Маркса к экономическому редукционизму, с чем, собственно, и боролся. Его основной упрек заключается в том, что марксизм не использовал кроме набора случайных фактов никакого эмпирического материала для доказательства своей правоты. Кроме того, для Дюркгейма представлялось очевидным, что не экономика, а религиозная жизнь являлась первичным фактором в развитии общества: «Вообще говоря, неоспоримо, что первоначально экономический фактор рудиментарен, тогда как религиозная жизнь, наоборот, носит избыточный и всеохватывающий характер. Как же в таком случае она может быть его следствием и разве не вероятно, что, наоборот, экономика зависит от религии гораздо больше, чем последняя от первой?» [3]. Если говорить о теории капитализма Маркса, то и здесь Дюркгейм считал, что капиталистические противоречия не ведут к социальной революции, наоборот — вместе с капитализмом растет и органическая солидарность, а противоречия и социальные конфликты — просто результат отсутствия урегулированности отношений между противоборствующими сторонами.

Итак, традиции французского Просвещения, социология Конта, Спенсера и Маркса оказали существенное влияние на Дюркгейма и его социологическую школу, однако им удалось разработать существенно новые подходы в социологии, а их метод представлял собой новое слово в науке. Поэтому, прежде чем перейти к изложению экономической социологии Дюркгейма, мы хотели бы немного внимания уделить его методу.

Основной категорией социологии у Дюркгейма является понятие «социальный факт». Наряду с биологическими, психологическими фактами деятельности людей есть и социальные — это нормы, обычаи, верования, типы поведения и мышления, т. е. факты коллективной психологии и сознания. Социальные факты объективны — они находятся вне человека и имеют собственное, не зависящее ни от чего существование и принудительный характер; не подчиняясь социальным фактам, индивид подвергается санкциям со стороны общества. Социология для Дюркгейма должна стать не наукой о понятиях, которой была философия, а наукой о реальности, о социальных фактах. «Вместо того, чтобы предаваться метафизическим размышлениям по поводу социальных явлений, социолог должен взять объектом своих изысканий ясно очерченные группы фактов, на которые можно было бы указать, что называется, пальцем, у которых можно было бы точно отметить начало и конец», — писал Дюркгейм в предисловии к своей книге «Самоубийство» [3].

Основное правило исследования фактов — *относиться к ним как к вещам*, что значит в методологическом плане трактовать их как объективные, материальные предметы, которые нельзя просто так изменить волей или желанием человека. Социальные факты могут принимать и форму вещей — право материализуется в кодекс законов, мода — в костюмы и т. д. Основным методом исследования фактов является наблюдение и сбор эмпирического материала, который далее

подлежит обработке методом сравнительного анализа, в результате чего получается объективное представление о явлении, в отличие от абстрактного суждения. В исследовании социальных фактов важно ограничить влияние субъективных оценок — социолог должен полагаться на четкие и строгие процедуры измерения. Изучая факты в истории обществ, социолог должен пользоваться объективными данными — законодательными материалами, статистическими заключениями, историческими документами, а не полагаться на суждения и оценки отдельных лиц. Объяснения изменения и происхождения социальных фактов следует искать только в прошлом самих социальных фактов, основной принцип Дюркгейма здесь таков: «*Социальное объясняется социальным*». Нет никакой возможности, как, например, было у Смита, объяснять происхождение социальных явлений индивидуальными причинами — обмен склонностью человека к мене и т. д.

Среди фактов Дюркгейм различал *нормальные* и *патологические*. Обычно такое деление осуществлялось на основе этических суждений, но в социологии необходим строгий критерий: нормальные факты — это наиболее распространенные факты в данном классе явлений, патологические — это единичные. С такой позиции преступность, например, среди общественных явлений выступает нормальным фактором, и нельзя добиться полного искоренения преступности — ведь всегда общество будет включать в себя таких индивидов, обладающих особыми отличиями и специфическими качествами, действия которых могут считаться преступными. Кроме того, грань между тем, что осуждается, и тем, что подвержено законодательному преследованию, весьма подвижна, и то, что сегодня только порицается общественным мнением, завтра может стать наказуемым. Преступления могут быть и полезными для человечества — свобода мысли считалась преступлением в эпоху Средневековья, поскольку действительно оскорбляла чувства большинства верующих, но все свободолюбивые мыслители так или иначе способствовали дальнейшему прогрессу науки, морали, этики.

Как мы видим, подход Дюркгейма сильно отличается от традиционных взглядов, в какой-то мере он казался его современникам шокирующим. Но для Дюркгейма научность является главным критерием, этические и моральные сентименты отступают на второй план. Но метод Дюркгейма не был им заранее сформулирован, а затем применен к конкретным исследованиям. Наоборот, метод формировался в процессе исследования, менялся в зависимости от обмена исследования и времени. Т. Парсонс предлагает разделить творчество Дюркгейма на два периода — первый охватывает 1890-е гг., в это время метод Дюркгейма представляет собой чистый позитивизм; второй период охватывает эпоху начала XX в., где главной работой выступают «Элементарные формы религиозной жизни» (1912), здесь Дюркгейм, с точки зрения Парсонса, меняет метод в сторону «субъективного позитивизма» (общество не внешне господствует над человеком — это не надындивидуальная структура, а интернализируется внутри индивида посредством принятия религиозных ценностей). В этом разделении творчества Дюркгейма у Парсонса есть, конечно, некоторая неловкость — очень похоже, что без этого деления Парсонс вообще не смог бы включить Дюркгейма в процесс развития своей «волюнтаристской теории действия», но доля истины здесь есть. Действительно, метод Дюркгейма подвижен и способен к совершенствованию, но скорее он представляет собой последовательное развитие одной

основы, чем соединение двух разных. Просто благодаря традиционным обвинениям Дюркгейма в «социологизме» забывается другая сторона его метода, которая, кстати, представлена и в работах его первого периода.

Теперь, собственно, об экономико-социологической теории Дюркгейма. Его главная цель — показать, что многие экономические явления представляют собой гораздо более сложные социальные явления, что одного экономического метода явно недостаточно для объяснения этих явлений. В качестве основного объекта исследования он берет процесс разделения труда, который является основой и экономической, и социальной организации современного общества. Разделение труда стало господствующим в современном обществе — и в промышленности, и в земледелии, и в торговле, но кроме этого оно вторгается и в науку, и в историю, и в политику. Разделение труда получает и соответствующую этическую оценку — мораль современного общества одобряет профессионализм и осуждает дилетантизм. Экономическая наука оказалась не в состоянии рассмотреть причины и следствия разделения труда — обычно считалось, что разделение труда есть средство повышения производительности труда, что создает обществу пользу в виде роста благосостояния, разнообразия и качества товаров, а причины разделения труда видели в природных, естественных наклонностях человека к тому или иному виду труда. Но на самом деле, считает Дюркгейм, причины и следствия разделения труда имеют гораздо более глубокий социальный характер.

Основная социальная функция разделения труда заключается в создании *органической солидарности*, т. е. общества, построенного по типу целостности и взаимосвязи. Чувство солидарности — это чувство взаимозаинтересованности людей в обществе, где каждый имеет возможность заниматься своим видом труда, а общество интегрирует разнообразных индивидов в одно целое. Вне развитого разделения труда общества построены по типу механической солидарности, которая предполагает соединение одинаковых элементов (сегментов) в единое целое. Интеграция в этом случае обеспечивается одинаковостью поведения и мышления индивидов. Органическая солидарность более тесно соединяет элементы общества, делает их в силу различия функций необходимыми друг для друга. Как видно, Дюркгейм в этой характеристике механической и органической солидарности очень близок, во-первых, к контовскому понятию солидарности и, во-вторых, к спенсеровскому делению обществ на военные и промышленные. Кроме того, идея о более тесной интеграции общества в условиях разделения труда высказывалась еще Смитом.

Но Дюркгейм не довольствуется только лишь простым изложением концепции, он стремится найти эмпирические доказательства существования в истории механической и органической солидарности. Для этого он обращается к анализу правовых фактов в истории, поскольку именно эти факты, закрепленные в кодексах, законах и уложениях, обладают необходимой объективностью и отражают тип социальных отношений, который господствовал в ту или иную эпоху. Анализ истории права позволил Дюркгейму выявить два больших типа права — это *репрессивное право* (в основном уголовное право), выделяемое по типу наказания за нестандартное поведение индивида, и *реститутивное право* (административное, гражданское, хозяйственное право), выделяемое по признаку восстановления нарушенного социального порядка или равновесия. Репрес-

сивное право господствует в архаических обществах, где нет доминирующего разделения труда. Сначала оно существует в виде традиции или обычая, предполагающего, с одной стороны, общие нормы поведения и обязанности, с другой — санкции за их невыполнение. Само право имело чаще всего религиозную легитимность и выступало как апелляция к высшим божественным существам. Наказание было направлено на причинение страдания виновному (например, телесные наказания) либо на ограничение его свободы или удаление его из общества (например, ostracism в Древней Греции — ostrakon, или черепки, на них и проводилось тайное голосование об исключении гражданина из полиса). Публичное наказание имело целью воспитание страха и законопослушности добропорядочных членов общества или общины. Репрессивное право наказывало человека за его отличия от принятых норм поведения, за его индивидуальность и воспитывало одинаковость действий. Таким образом, репрессивное право отражало господствующую в обществе механическую солидарность соответственно сегментарной структуре общества.

В обществах, где развито разделение труда, проявляется иной тип права, который Дюркгейм называет реститутивным. Это право не имеет искупительного характера, и оно направлено на восстановление нарушенного порядка вещей без ограничения свободы или функций деятельности субъектов права. Реститутивное право не только не сдерживает индивидуальность, но как раз наоборот — предполагает урегулирование видов деятельности. Такой тип права необходим, когда существует дифференциация общественного труда, а следовательно, и людей, когда общественные группы и сами индивиды отличаются друг от друга по образу жизни, по стилю поведения и мышления, когда общество не поглощает индивидуальность, а воспроизводит ее. Реститутивное право отражает органическую солидарность — господствующий тип социальных отношений дифференцированного общества. Конечно, не существует чистых типов органической солидарности, в современных обществах всегда присутствует и механическая солидарность, но разница в масштабе — в архаических обществах по преимуществу развита механическая солидарность, в древних и средневековых обществах она соединяется с органической, а в современных господствует органическая солидарность, но есть элементы и механической (учитывая то, что уголовное право еще пока занимает существенное место).

Итак, посредством анализа динамики правовых форм Дюркгейм раскрывает трансформацию социальных отношений: вместе с разделением труда возникает органическая форма солидарности. Связь между ними скорее функциональная, чем причинно-следственная: изменение общества дает возможность развитию разделения труда, и наоборот — разделение труда воспроизводит органическую, или естественную солидарность.

Но в чем же тогда причины возникновения разделения труда? Традиционно принятые объяснения этого процесса в экономических науках не могли удовлетворить Дюркгейма. Обычно экономисты, начиная со Смита, считали разделение труда естественным процессом, связывая его с природными наклонностями человека. Разделение труда как бы зависело от индивидуальных характеристик личности, которая осознает все выгоды и преимущества профессионализации. Эта схема противоречила методологическим установкам Дюркгейма, ведь здесь

социальное (разделение труда) объяснялось индивидуальным (склонностями индивида). Но индивидуальная жизнь подчиняется социальной реальности, поэтому социальное должно объясняться социальным. Кроме того, политическая экономия создавалась в XVIII в., в то время еще не были развиты антропология и этнография; в эпоху же Дюркгейма эти исследования уже были в центре внимания обществоведения, поэтому-то Дюркгейм, много внимания уделявший исследованию примитивных обществ, и мог с известной долей уверенности утверждать, что первобытным людям не присуще разделение труда в современном смысле слова.

Не устраивало Дюркгейма и объяснение разделения труда, данное и в предшествующей социологии, что якобы оно обязано стремлением человека к благосостоянию и счастью. Дюркгейм, как настоящий естествоиспытатель, тщательно разбирает и этот, казалось бы, маловажный тезис. Он опять ищет эмпирический критерий, доказывающий, движется ли общество по направлению к всеобщему счастью или нет. Таким критерием для него является показатель количества самоубийств. Именно он доказывает, что большинство членов общества выбирают жизнь, а не смерть. Но если судить по этому критерию, то счастье в примитивных обществах было гораздо более полным — там почти не встречается самоубийств в чистом виде, как осознанных или аффективных актов (ритуальные самоубийства в счет не идут). В XIX в., судя по статистике, число самоубийств значительно возрастает, и чем более развиты экономика и разделение труда, тем их больше. (В то время число самоубийств на тысячу жителей было гораздо большим во Франции и Германии, чем в менее развитых экономически Испании и России.) Поэтому, заключает Дюркгейм, разделение труда и стремление человека к счастью друг с другом не связаны.

Но, может быть, наследственные признаки объясняют причины возникновения разделения труда? Эта идея уже гораздо ближе Дюркгейму, ведь здесь речь идет об объективных естественных факторах. Но все же наследственность или врожденная склонность к тем или иным видам труда не является главным фактором, ведь люди рождаются лишь с самыми общими наклонностями (к точным наукам, к рисованию или музыке), но никогда не было ни у кого врожденных способностей к той или иной профессии. И чем больше специализация типов деятельности, тем меньше влияние наследственных факторов.

Главную причину возникновения разделения труда Дюркгейм видел в распаде *сегментарной структуры* общества. Примитивное общество состоит из ряда кланов и племен, мало связанных между собой. В рамках каждой локальной общины индивиды примерно одинаковы между собой, между племенами отношения характеризуются настороженностью или даже враждебностью. Одинаковые сегменты общества с необходимостью вступают в противоречие. Но постепенно происходит рост физической и моральной плотности населения: на ограниченной территории увеличивается число проживающих индивидов и сегментов, растет интенсивность их коммуникаций. Особенно этот процесс активизируется при переходе от кочевого к оседлому образу жизни, а далее — от деревенских поселений к городским, также этот процесс зависит и от развития средств коммуникации — языка, дорог, почты и т. д. Если бы сегментарная структура сохранялась при этих условиях, то одинаковые социальные общности неминуемо

пришли бы к столкновению и взаимному уничтожению. Поэтому, чтобы не быть уничтоженным, общество в условиях роста населения должно было пойти по пути дифференциации — по пути воспроизводства различия между сегментами и внутри них и создания механизма их интеграции в единое целое.

Интересно, что внимание к демографическому фактору как причине экономических изменений в 1890-е гг. было весьма велико. С этой же идеей выступал в то же время и М.М. Ковалевский, объяснявший экономический рост Европы ростом населения; определенные замечания о росте населения как факторе развития есть и у Штамmlера. Но у Дюркгейма физическая плотность населения как причина изменений берется в социальной форме, он соединяет ее с моральной плотностью, рассматривая этот фактор как фактор воздействия на сегментарную структуру. Поэтому, в отличие от Ковалевского, Дюркгейм более социологичен в объяснении разделения труда. Кроме того, он приводит и другие весьма важные социальные факторы. Во-первых, при переходе к монотеизму происходит ослабление коллективного сознания — в отличие от конкретной религии политеизма здесь возникает идея Бога вообще, следовательно, развивается раскрепощенное сознание, где конкретность мышления уступает абстрактным понятиям. Во-вторых, при переходе к городскому образу жизни происходит ослабление традиционности в обществе. Это связано с тем, что в условиях концентрации большого числа индивидов человек относительно более свободен от общественного мнения, контроль со стороны общины ослаблен до минимума, и индивид уже не во всем следует общим установлениям и порядкам.

Итак, разделение труда возникает естественным образом, у людей просто нет другого выхода — они могут сохранить разрастающееся общество только в условиях дифференциации деятельности и создания механизма органической солидарности. С развитием общества и разделения труда возрастает солидарность, т. е. сплоченность членов общества и социальных групп. Но как же согласовать с этим рост социальных противоречий, переходящих в открытые конфликты? Если у Маркса через противоречия и происходит движение общества, то Дюркгейм в них не видит нормального явления. Действительно, он признает наличие экономических противоречий, противоположности труда и капитала, но все это имеет место вследствие аномии — отсутствия урегулированных форм отношений. Например, антагонизм предпринимателей и рабочих проистекает из-за неопределенности прав и обязанностей капиталиста и работника, их отношения не урегулированы формальным образом, поэтому хозяин имеет лишь смутное понятие о том, что он должен заботиться о рабочих, а рабочий — о том, что необходимо трудиться на благо общества. Между тем органическая солидарность по своей природе требует урегулированного типа отношений: «Для существования органической солидарности недостаточно, чтобы была система органов, необходимых друг другу и ощущающих в целом свою солидарность. Нужно еще, чтобы способ, которым они должны сотрудничать, был определен заранее если не для всех возможных случаев, то, по крайней мере, для наиболее распространенных», — пишет Дюркгейм [4].

Таким образом, Дюркгейм в своем социологическом исследовании разделения труда показал, что этот процесс имеет не только экономическую, но и социальную сторону, что разделение труда означает для общества рост дифференциации

и интеграции, а его аномические следствия могут быть преодолены при устранении неурегулированности социальных отношений.

После выхода в свет «Общественного разделения труда» в 1893 г. она осталась практически незамеченной. Среди экономистов только лишь представители немецкой исторической школы политической экономии оценили ее по достоинству; в частности, Карл Бюхер отмечал, что со времен Смита экономисты в теории разделения труда вращались в одном и том же круге, и только Дюркгейм сумел выйти из него и дал новое толкование этого явления. В 1902 г., уже после выхода «Метода социологии» и «Самоубийства», было напечатано второе издание «Общественного разделения труда», но в это время Дюркгейм уже был занят другими проблемами и не возвращался более к исследованию экономических феноменов. Но Дюркгейм был основателем традиции, после него остались те, кто продолжал работать его методом, кто работал вместе с ним. Среди тех, кто развивал дюркгеймовскую традицию в социологии и экономической социологии, можно назвать Марселя Мосса, Мориса Хальбвакса, Франсуа Симиана, Люсена Леви-Брюля, Жоржа Дави, Селестина Бугле.

Франсуа Симиан, как уже отмечалось, был руководителем отделения экономической социологии в «Социологическом ежегоднике» Дюркгейма, с 1910 г. он читал лекции по экономической истории в Высшей практической школе, в 1912 г. вышла его книга «Позитивный метод в экономической науке». Селигмен так характеризует Симиана: «Симиан полагал, что в исторических явлениях следует отыскивать сходные признаки: такой подход в точности соответствовал традициям позитивизма. Его не интересовали “системы” или “стили” экономической жизни; в сфере его внимания находилось скорее культурное содержание хозяйственной деятельности — понятие, сходное с тем, которое употребляется в антропологии» [5]. Наиболее известной и популярной является его работа «Заработная плата: социальная эволюция денег» (1932) [6], где на основе статистических данных за период 1790—1930 гг. он рассматривает динамику заработной платы во Франции и социальные факторы, которые влияли на ее колебания. Основной его теоретический вывод — заработная плата не определяется спросом и предложением на труд. Симиан был и остается весьма популярным экономсоциологом во Франции, ссылки на его работы можно часто найти у Ф. Броделя, но и за пределами Франции он был известен — например, Й. Шумпетер часто спорит с ним.

Жорж Дави был профессором социологии в Сорбонне, его основная работа «Вера в клятву: социологическое исследование проблемы договора» вышла в 1922 г. Морис Хальбвакс продолжал традиции исследования экономической социологии [7]. Его книга «Причина самоубийства» вышла в 1930 г. Но, пожалуй, самой популярной и значительной фигурой в постдюркгеймовской социологии и экономической социологии была фигура Мосса.

Марсель Мосс после смерти Дюркгейма в 1917 г. возглавил французскую социологическую школу, формировавшуюся вокруг журнала «Социологический ежегодник», главным редактором которой также стал Мосс. Его книга «Очерк о даре: форма и основание обмена в архаических обществах» была опубликована во второй серии «Ежегодника» в 1925 г. С 1901 г. Мосс возглавлял кафедру истории религии нецивилизованных народов Высшей практической школы,

а с 1931 г. был профессором социологии Коллеж де Франс, хотя и не имел докторской степени; в 1924 г. Мосс стал первым президентом Французского института социологии. Основным интересом Мосса был, без сомнения, в антропологии и этнологии, но тем не менее его основная книга «Очерк о даре...» имеет важное значение и для экономической социологии. В ней Мосс создает социальную теорию обмена, применяя метод, аналогичный дюркгеймовскому методу исследования разделения труда. Хотя, конечно, Мосс менее социологичен, чем Дюркгейм, его выводы носят в большей степени частный характер, а текст переполнен этнографическим материалом. Но себя Мосс, по всей вероятности, относит к теоретическим социологам, а не к этнологам или этнографам. Он не занимался полевым сбором материала и не ездил в экспедиции, он классифицировал и систематизировал добытый другими материал и строил на этом свои теоретические выводы (и даже Малиновского и его работу «Argonauts of the Western Pacific», на которую часто ссылается, Мосс относит не к этнологии, а к «дескриптивной социологии»).

Основная идея Мосса в области социологии обмена — доказать на основе сопоставления этнографического материала (методом «точного сравнения» в его терминологии), что обмен есть понятие всеобщее, присущее всем обществам, а не только современным. Все понятия, связанные с обменом — рынок, деньги, договор, кредит, рассрочка, — так или иначе присутствуют в примитивных и древних обществах. Но обмен не носит утилитарного или меркантильного характера, его социальная функция совершенно иная. Взаимовыгодный обмен не является, как утверждала классическая экономическая теория, естественной характеристикой человечества, наоборот, утилитарный обмен возникает из общей социальной формы обмена, на ранних стадиях развития обществ обмен выступает как дарообмен, и лишь намного позднее он превращается в утилитарный обмен.

Мосс выступает не только против классических экономических теорий обмена, но и против воззрений немецкой исторической школы, которая придерживалась того взгляда, что обмен и деньги, хоть и присутствуют в древних обществах, но не выполняют там основных функций. Мосс, в частности, критикует идею Бюхера о существовании замкнутого домашнего хозяйства («закрытой экономики»). С его позиции обмен был всеобщей и конституирующей характеристикой примитивных обществ. «С того момента, как в обществе появились два клана, — писал Мосс, — они по необходимости вступали в договорные отношения между собой и обменивали имущество наряду с женщинами (экзогамия) и обрядами, <...> Семья, часто очень малочисленная, жила замкнутой в себе самой, но никогда не бывало, чтобы она жила так постоянно» [8].

Обмен представлял собой особый *социальный порядок и форму сознания*: все объекты окружающего мира — труд, талисманы, земля, дети, религиозные обязанности — все это представлялось как элементы всеобщего круговорота или обращения. Весь окружающий мир был предметом передачи и возмещения, обмен был всеобщей характеристикой и принимал форму социальной организации, он становился, по выражению Мосса, «тотальным феноменом». Первой формой обмена был дарообмен; он носит, во-первых, взаимный характер; во-вторых, обязательный характер. Три обязанности накладываются на любого члена общества: давать, принимать, возмещать с избытком.

Обмен, как и любое другое явление, объясняется в примитивном обществе мифологически. То, что дается, составляет часть души давателя, поэтому представляется ясным и логичным, что нельзя задерживать у себя подаренную вещь надолго. Поскольку эта вещь — частица духовной сущности другого, то задерживать ее у себя не только непозволительно с точки зрения моральных соображений, но и смертельно опасно. Подаренная вещь получает религиозно-мифологическую власть над получателем подарка. Да и сами вещи не инертны, они проникнуты собственной жизнью — например, у племени чинуков раковины абалоне или украшенные ими одеяла представляют собой живых существ. Также блюда и ложки, несущие эмблему тотема или клана, — это тоже живые вещи, которые смешиваются с духами и их творцами. Будучи одушевленной, любая вещь стремится к возвращению в «родительский дом» или к созданию эквивалента для того клана или места, откуда она происходит.

Обмен с людьми, видимо, вторичен от обмена с богами. Именно с ними или душами мертвых приходится вступать в договорные отношения, обмен с ними был легким и надежным, но уклоняться от него наиболее опасно. Например, прежде чем рубить лес и строить дом, необходимо заплатить реальным собственникам — духам леса, и по сути дела это покупка леса у духов. Жертвоприношение богам — это способ умиловить злых духов, способ купить мир, что впоследствии стало переноситься и на людей, и на другие кланы. Таким образом, жертвоприношение — это особый договор мены с мифологическими существами.

«В действительности, — пишет Мосс, — этот символ социальной жизни — постоянство влияния обмениваемых вещей — лишь выражает достаточно прямо способ, которым подгруппы этих сегментированных обществ архаического типа постоянно встраиваются одна в другую, во всем чувствуя себя в долгу друг перед другом» [9]. Обмен не является случайным или произвольным, как считал Бюхер, наоборот, он носит постоянный и обязательный характер, проникая во все отношения архаических обществ и создавая их социальную структуру. Подобные формы обмена, основанные на взаимном обмене подарками, присущи в определенной мере и древним обществам. Мосс доказывает это на примере исследования древнеримского, германского, индийского и китайского права.

В заключение своей работы о даре Мосс подчеркивает, что современное общество превратило человека в «экономическое животное». Нет ничего плохого, если первоначальные формы дарообмена присутствовали бы и сегодня — через заботу государства о человеке, через развитие социального обеспечения, взаимопомощь. Мосс активно выступает за гуманизацию экономических отношений, для него возврат к морали дарообмена — это обращение к принципу нормальной социальной жизни.

Итак, подводя краткий итог исследованию Мосса в области социологии обмена, можно отметить, что Мосс был одним из первых, кто объяснил возникновение обмена в архаических обществах и показал его социальную форму и функции. Это заложило основу дальнейшего исследования экономической социологии обмена, что было сделано К. Поланьи в 1940-х гг. и другими.

В целом экономическая социология во Франции 90-х гг. XIX в. получила начало своего формирования, была определена ее предметная область, был сформулирован и собственный метод французской школы, характерными чертами

которого явились обращение к исследованию позитивных фактов, сравнительно-исторический подход и особое внимание к антропологическому и этнографическому материалу. За период с 90-х гг. XIX в. по 40-е гг. XX в. во французской экономической социологии были разработаны и утвердились такие теории, как социологическая теория разделения труда (Дюркгейм), социологическая теория обмена (Мосс), социально-экономическая теория заработной платы (Симиан). Все представители французской экономической социологии образуют школу, поскольку все они так или иначе стоят на позициях позитивного метода или принадлежат дюркгеймовской традиции, главным образом формировавшейся вокруг журнала «Социологический ежегодник». Французская социология и сегодня стоит на первых рубежах социологии. Всемирную известность получили такие социологи, как Р. Арон, П. Бурдьё, М. Фуко, А. Турен, Ж. Бодрийяр. Но в послевоенной социологии — в 50-е и 60-е гг. XX в. мало кто во Франции обращался к экономическим проблемам, за исключением социологии труда Турена, индустриальной социологии Арона или социологии потребления Бодрийяра. Тем не менее мы не можем не признать, что Франции принадлежит приоритет в постановке проблемы экономической социологии в рамках социологического знания. И сегодня благодаря работам Каллона, Латура, Болтански французская экономическая социология на передовых рубежах. Кроме того, на наш взгляд, она и самая интересная.

Литература

1. Дюркгейм Э. Социология и социальные науки // Дюркгейм Э. Социология. М.: Канон, 1995. С. 227.
2. Дюркгейм Э. Материалистическое понимание истории // Дюркгейм Э. Социология. М.: Канон, 1995.
3. Дюркгейм Э. Самоубийство: Социологический этюд. М.: Мысль, 1994.
4. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. М.: Канон, 1996.
5. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968.
6. Simiand F. Le Salaire: l'évolution sociale et la monnaie. Paris: Librairie Felix Alcan, 1932.
7. Хальбвакс М. Социальные классы и морфология. СПб.: Алетейя, 2000; Halbwachs M. Sociologie économique et démographie. Paris: Hermann, 1940.
8. Мосс М. Очерк о даре. Форма и основание обмена в архаических обществах // Мосс М. Общества. Обмен. Личность: Труды по социальной антропологии. М.: Восточная литература, 1996.
9. Там же.

§ 3. Социология хозяйства в Германии

(М. Вебер, Г. Зиммель)

В Германии начала века социология как наука была развита гораздо меньше, чем в США или Франции, немецкие университеты придерживались классической традиции и социология приживалась в них с трудом. В Германии не было и какой-либо единой школы в социологии, хотя на всех социологов оказывало влияние распространение неокантианской философии; не могло остаться незамеченным

и влияние сравнительно-исторического метода, поскольку историческая школа была официально признанной, а многие ее представители занимали руководящие должности (так, Г. Шмоллер и Эд. Мейер были ректорами Берлинского университета). Все это позволяло социологии избежать господства чистого позитивизма и создать свой метод: у Вебера это метод понимающей социологии, у Зиммеля — метод формальной социологии (кстати, Зиммель в начале своей карьеры был явным сторонником позитивизма).

Собственно экономическая социология как отдельная отрасль социологии вне связи с экономической наукой вряд ли могла быть представлена в Германии того времени. Влияние экономистов в исследовании социальных аспектов хозяйства было настолько сильным, что экономическая социология развивалась скорее как область, интегрирующая экономику и социологию. В этом смысле вся веберовская экономическая социология вырастает из идей исторической школы политической экономии; как уже говорилось выше, также весьма сильным было влияние социального направления в экономических науках (Штаммлер и др.). Не ставился в Германии и вопрос об институционализации экономической социологии, как это было сделано во Франции. Тем не менее термин "Wirtschaftssoziologie" был знаком литературе того периода, и все понимали, какая предметная область имеется здесь в виду. Но в отличие от французской школы или де Греефа все это было сказано мимоходом и положение социологии хозяйства в Германии оставалось весьма двусмысленным.

Центральной фигурой в области экономической социологии или социологии хозяйства в Германии начала века, несомненно, был Макс Вебер. Хотя Зомбарт и Зиммель опередили его по дате выпуска своих основных экономико-социологических работ, Вебер был явно более ярким ученым, сочетавшим ясность изложения и оригинальность идей. Кроме того, Вебер был для экономической социологии как раз тем единственным ученым, который в равной мере сочетал и экономическое, и социологическое. Зомбарт был более экономистом, а Зиммель — социологом, и никому, кроме Вебера, не удалось достичь той формы интеграции, которая давала бы действительно синергетические результаты. Все основные работы Вебера так или иначе касаются соотношения социального и экономического: «Протестантская этика и дух капитализма», «Хозяйство и общество», «Хозяйственная этика мировых религий». Но начинал Вебер как экономист-историк — не случайно его имя присутствует во всех учебниках по экономической истории (экономисты его, кстати, любят как некий экстравагантный пример из истории скучной экономической мысли, чего не скажешь об историках, отношение которых к Веберу весьма сдержанное), а вот имени Дюркгейма у экономистов не найти. Первые работы Вебера — «К истории торговых обществ в Средние века» (1889) и «Римская аграрная история и ее значение для государственного и частного права» (1891) — были выполнены вполне в духе исторической школы и Т. Моммзена, который и способствовал его продвижению к преподаванию. В более зрелые годы Вебер не раз обращался к экономической истории, но, как ни странно, его экономическая история была классического образца, ничем не отличаясь по форме от работ других представителей исторической школы. Так, в его «Истории хозяйства» (изданной по лекциям, читаемым в 1919 г. в Мюнхенском университете, где он занял кафедру Брентано

во времена Баварской советской республики) или «Аграрной истории древнего мира» (1909) социологического почти ничего нет. В первой книге стоит даже подзаголовок — «Очерк всеобщей социальной и экономической истории», но речь там идет о домашнем хозяйстве, развитии промышленности и горного дела, торговли и денежного хозяйства, даже в разделе о капитализме нет ничего о протестантской этике. Видимо, Вебер для себя разделял область хозяйственной социологии и область экономической истории.

Для экономической социологии значение Вебера определяется двумя моментами:

— во-первых, это его исследование причин возникновения капитализма с точки зрения протестантской этики;

— во-вторых, это формирование основных категорий социологии хозяйства в работе «Хозяйство и общество».

Обычно на эту последнюю сторону творчества Вебера в социологии хозяйства не обращают должного внимания. «Протестантская этика...» заслоняет все другие книги Вебера, за исключением «Хозяйственной этики мировых религий» все остальное кажется слишком плоским. Поэтому у отечественных экономсоциологов и большинства западных не найти ничего о «Хозяйстве и обществе». Между тем именно в этой работе заложены общие формальные основы экономической социологии, там нет красивых идей, особенно по сравнению с «Протестантской этикой...», зато разработана методологическая основа новой науки о хозяйстве.

Но для начала несколько слов об общей методологии Вебера. Для него социология — наука о действии. А действие — поступок или бездействие, имеющие для человека *субъективно значимый смысл*. Социология изучает не только факты (о чем говорили в дюркгеймовской школе), но и внутренний мир действия — идеи, мотивы, объективные причины, которые принимаются во внимание человеком в момент совершения поступка. Отсюда *основной метод социологии — понимание или интерпретация смысла действия*, а само название — «метод понимающей социологии». Обычно социология занимается не индивидуальным, а социальным действием, соотнесенным по смыслу с поведением других лиц. Для Вебера, который находится под сильным влиянием таких философов неокантианского направления, как Дильтей, Виндельбанд, Риккерт, социология как общественная наука существенным образом отличалась от естественных наук, поэтому его метод противопоставляется позитивистскому методу. И дело не в том, что Вебер не исследует факты, как раз в этом он как представитель экономистов-историков может сравниться с любым представителем позитивизма, Вебер настаивает на ином способе исследования фактов — их понимании и объяснении с точки зрения процесса рационализации. Для него *рационализация — ключевое слово в социологическом анализе современности*, в частности и капитализм он объясняет на основе рационализирующей этики протестантизма. Поэтому главный тип исследуемого Вебером действия — целерациональный, там, где есть четко представляемые цели и средства их достижения. Но социология не ограничивается только этим типом действия, целерациональное действие познается в сравнении с традиционным и ценностно-рациональным (в гораздо меньшей степени социология занимается аффективным действием, поскольку

оно мало подвержено рационализации, однако его изучение возможно в сопоставлении с рациональным поведением).

Метод понимания свободен у Вебера от личностного или психологического восприятия (переживания), Вебер отрицает дильтеевскую традицию вживания в действие, считая, что в этом можно достичь лишь субъективного знания. *Объективирующее понимание процессов рационализации заключается в типологическом и сравнительном исследовании.* Исследователь в социальных науках опирается на систему ценностей, господствующую в обществе, поскольку только человек, обладающий своим мировоззрением, опытом, знаниями повседневной практики, способен понять и объяснить посредством типизации внутренний смысл действия другого человека. В этом смысле, в «науке о духе» в отличие от «наук о природе» субъект и объект исследования едины. Но исследователь должен ставить четкие границы в *личностном оценивании* того или иного социального явления.

Метод понимания в своей основе базируется на том, что позже стали называть «методологическим индивидуализмом» в социологии в противовес «холизму», где главное значение уделяется социальному целому, а не индивиду. Понимающую социологию интересует социальное целое как комплекс поведенческих реакций индивида (в этом смысле — это поведенческая наука, но не на позитивистской или бихевиористской основе). Государство или ассоциации людей — все это лишь определенным образом организованное поведение отдельных лиц. Понимающая социология признает особую природу социальных целостностей, но метод их объяснения другой: *если позитивизм идет от объяснения социального целого к объяснению действия индивидов, то понимающая социология — от объяснения индивидуального поведения к объяснению целого.* Именно с этих позиций Вебер рассматривает генезис капитализма как социального целого через изменение природы индивидуальных действий людей, через трансформацию их сознания и этики поведения.

В гносеологическом плане Вебер теоретически обосновывает применение идеально-типического метода. Понимающая социология наследует от Канта тезис о бесконечном многообразии мира, который не может быть до конца познан, поэтому *наука должна пользоваться «идеальными типами» — абстрактными схемами, намеренно гипертрофированными или даже односторонними, так как только с помощью упрощения мира возможно приблизиться к его пониманию.* Идеальный тип не может быть ложным или истинным, он может быть полезным и бесполезным. Так, посредством абстракции наука выражает мир, удаляясь, а не приближаясь к конкретной реальности. Закон для Вебера — это скорее инструмент познания, чем реальная связь вещей. Чем более общий закон, тем менее он интересен для социологии, каждое историческое явление имеет множественные причины возникновения, а закон выражает одну причинно-следственную связь, в реальности все обусловлено совпадением большого числа событий или сочетанием (конstellацией, по Веберу) разных факторов. Поэтому Вебер и не настаивает, что объясненная им связь религий и хозяйства в «Протестантской этике» является окончательной и универсальной, по типу общего закона.

Таковы основы методологии Вебера, которые, как и в случае с Дюркгеймом, формировались в процессе его социально-экономического исследования капитализма; экономико-социологический объект исследования способствует фор-

мированию нового метода, который уже общезначим не только для конкретной отрасли социологии, но и для социологии в целом. Понимающая социология с позиции метода представляла следующий шаг в объяснении социальных явлений после позитивизма: сначала оба метода воспринимались как противоположности, и только с течением времени в методологии структурного функционализма происходит их определенный синтез. Метод понимающей социологии послужил основой и для развития других методов — метода феноменологической социологии (Шюц, Бергер и Лукман), фигуративной и исторической социологии Элиаса, этнометодологии Гарфинкеля. Для экономической социологии метод понимания означал новый поворот в ориентации — наряду с позитивизмом (Дюркгейм и Мосс) и материализмом (де Грееф, Штаммлер) возник новый способ анализа экономических явлений, применение которого Вебером и отчасти Зиммелем принесло новые теоретические результаты.

Теперь перейдем к основным категориям экономической социологии, разработанным Вебером главным образом в работе «Хозяйство и общество». Сама по себе эта книга, изданная уже посмертно, посвящена общей социологии, и экономическая социология — лишь небольшая ее часть. Вот как характеризует ее Арон: «"Хозяйство и общество" — это сочинение по общей социологии, где поочередно и одновременно излагаются проблемы экономической социологии, юридической социологии, социологии политики и социологии религий». Естественно, что мы будем рассматривать лишь ту часть работы, которая относится к экономической социологии.

Начинает Вебер с определения понятия экономического действия. Как он полагал, *действие экономически ориентированно, пока оно в соответствии со своим субъективным значением связано с удовлетворением потребностей или производством прибыли, а экономика — это такая сфера деятельности, которая существует для удовлетворения потребностей людей при ограниченных ресурсах и возможностях*. Экономика предполагает рациональное планирование труда и мирное использование ресурсов (в отличие от Зомбарта, который говорил о «насилованном капитализме», Вебер считал, что любое силовое действие может служить экономическим целям, но по своей природе не является экономическим). Сама экономика связана не с целями, а со способами и средствами достижения уже установленных целей, поэтому экономический подход всегда предполагает учет затрат на достижение результата, в этом смысле экономическое действие всегда включает в рассмотрение различные варианты достижения цели и их оценку. *Социологическое исследование экономического действия включает в свой анализ баланс сил и властные отношения*. Например, обмен, по Веберу, — это договорные отношения по поводу передачи власти контроля и распоряжения над объектом обмена, т. е. в экономические отношения всегда включаются нормативные социальные отношения. Экономическое действие главным образом существует как целерациональное в современном обществе, в меньшей степени как традиционное и ценностно-рациональное. Ход истории свидетельствует, что *традиционное экономическое действие заменяется рациональным экономическим действием*, которое основывается на:

— систематическом распределении потребительных стоимостей между настоящим и будущим;

- распределении потребительных стоимостей в зависимости от степени полезности (учет предельной полезности);
- систематическом производстве потребительных стоимостей, при котором все необходимые средства контролируются самими производителями;
- возможности приобретения контроля над другими потребительными стоимостями по соглашению с другими экономическими агентами (обмен).

По Веберу, все общественные явления так или иначе, прямо или косвенно, связаны с экономикой. Эти общественные явления могут быть либо *чисто экономическими* (это обычно специально созданные экономические институты, Вебер обращается к ним в своей работе о бирже), либо *экономическими релевантными*, т. е. тесно связанными с экономикой (это этика протестантизма, к примеру), либо *экономически обусловленными*, т. е. имеющими лишь косвенное взаимодействие с экономикой (например, художественный вкус). Также и организации в обществе могут разделяться на *чисто экономические* (предприятия, фирмы); *экономически регулирующие* (формирующие порядок в группе производителей, например, гильдии в Средние века); *экономически активные*, но в основном выполняющие неэкономические функции (монастыри, колледжи, например); *устанавливающие формальный экономический порядок* (например, государство в рыночной экономике).

Важнейшим видом экономического действия, по Веберу, является обмен, само производство, особенно с его технологической стороны, не является предметом социально-экономических наук. *Обмен — это наиболее яркий пример экономического взаимодействия людей, в нем проявляется и конфликт интересов (между сторонами по поводу цены, между конкурентами на рынке), и компромисс (соглашение между сторонами по поводу взаимной компенсации)*. Обмен может быть либо традиционным (например, дарообмен в первобытных обществах), либо рациональным (когда обе стороны стремятся найти свою выгоду).

Обмен становится реально значимым для общества только в условиях денежной системы. Хотя сами *деньги исторически возникают не как средства обмена, а как средства платежа*. В условиях денежной системы все товары имеют одну плоскость измерения, они становятся объективно сравнимыми с позиции разных сторон, участвующих в обмене. Когда любой товар может быть обменян на деньги, тогда складывается рыночная ситуация. Рынок характеризуется той или иной степенью автономности в обществе, он может регулироваться: традицией (когда обмен по обычаю ограничен социальными условиями); соглашением (когда экономические группы выделяют некоторые объекты как нерыночные); законодательством (когда закон регулирует цены); добровольными действиями экономических агентов (например, монополистами для ограничения свободы других производителей).

Итак, по Веберу, рыночная система возможна при денежной организации хозяйства, деньги совершенствуют обмен, отделяя его две стороны — приобретение и оплату, посредством развития кредитных отношений. Деньги представляют собой реальный способ накопления абстрактной экономической силы и определяют возможность гибкого использования факторов производства (экономию на одних и вложение в другие). Современная экономика вследствие этого принципиально не может быть натуральной. Когда расчет ведется в натуре, возможно только традиционное хозяйство или авторитарная экономика. *Деньги*

выступают средством рационализации хозяйства — они дают всеобщую оценку и измеритель, количественно позволяют постоянно контролировать эффективность — учитывать затраты и результаты, оценивать начальный и конечный капитал, с помощью бухгалтерии ведется постоянный учет расходов и платежей.

Рыночная экономика основывается только на рационализированном денежном хозяйстве, но предполагает *предпринимательскую деятельность* и рациональную организацию предприятия. Предпринимательство ориентировано не на потребительную стоимость и предельную полезность, а на прибыльность, здесь уже нет представления о традиционном уровне доходов и потребностей, здесь доход стремится к постоянному росту. Предпринимательство является экономическим действием, если оно использует мирные пути получения прибыли. Капиталистическое предприятие предполагает осуществление автономных действий для получения прибыли при условии рационального учета затрат-результатов (бухгалтерии), причем здесь домашнее хозяйство полностью отделено от предприятия, а личный доход — от капитала (крестьянское хозяйство не предполагает ни первого, ни второго).

Рыночная экономика, считает Вебер, основана на индивидуальном интересе, потребитель является той фигурой, ради которой происходит движение системы. Без удовлетворения потребности общества не может быть удовлетворен и личный интерес предпринимателя. Но *сами потребности здесь уже формируются производством*, а не потребителями. В наибольшей степени развитие рыночных капиталистических отношений и капиталистической рационализации возможно в условиях:

- полного присвоения владельцами средств производства; отсутствия возможности монополизации получения прибыли;
- полной автономии владельца в выборе форм управления средствами производства; отсутствия регулирования потребления и цен;
- полного технического расчета производства;
- прогнозирования действия государства;
- отделения капитала и предприятия от доходов семьи домашнего хозяйства;
- развитой денежной системы.

Движущей силой действия человека в рыночной экономике, согласно Веберу, является стремление к получению дохода, который разделяется на:

- заработную плату и прибыль (это доходы от личной деятельности);
- ренту и процент (доходы от обладания правом собственности на землю или капитал).

Первый вид доходов имеет более прогрессивное значение, т. к. связан с личной деятельностью. Для тех, кто не имеет собственности, мотив экономической деятельности в рыночной системе принимает вид добывания средств к жизни для семьи и самого себя, хотя трудовая деятельность в этом случае может иметь особую ценность как принимаемый образ жизни. Для тех, кто имеет собственность или занимается предпринимательской деятельностью, мотивом является возможность получения прибыли, хотя и здесь сама деятельность может выступать как призвание.

В условиях плановой экономики структура мотивов другая, поскольку этот тип хозяйства предполагает:

- оценку благ в натуральных показателях;
- систему стимулов и наказаний;
- ориентацию на потребности, а не на прибыль;
- организацию хозяйства «бюджетным» способом (в этом плановая экономика едина с домашним или общинным хозяйством).

Мотивы здесь чаще альтруистические, а действие ориентировано не на самостоятельность, а на выполнение инструкции. Здесь отсутствуют сильные стимулы к труду, т. к. нет боязни остаться совсем без средств к существованию, поскольку есть рациональная система обеспечения благами, не позволяющая человеку погибнуть. Плановая система, с точки зрения характеристики экономических действий, менее рационально организована, т. к. при ней исключается всеобщая денежная оценка и капиталистическая бухгалтерия — постоянный учет «затрат-результатов».

В докапиталистическом хозяйстве мотивация труда, как в земледелии, так и в ремесленном производстве, была традиционной — она основывалась на обычном представлении о качестве и количестве труда и потребления. Особенно сильной мотивация к труду была в условиях обладания средствами производства и самостоятельным контролем за экономической деятельностью (это мелкие ремесленные хозяйства, фермерские хозяйства). Таким образом, заключает Вебер, *мотивация в условиях докапиталистического хозяйства носит традиционный характер, в условиях капиталистического — целерациональный, а в условиях социалистического — ценностно-рациональный.*

Обращается Вебер в «Хозяйстве и обществе» и к вопросу разделения труда. Но его подход больше напоминает анализ разделения труда Бюхера, чем социологический подход Дюркгейма. Для Вебера труд разделяется:

- технически — в соответствии с организацией труда и требованиями техники;
- экономически — в зависимости от организации предприятия (либо по бюджетно-административному принципу, либо по частнокапиталистическому принципу);
- социально — в зависимости от обладания средствами производства.

С социальной точки зрения разделение труда классифицируется в зависимости от типа присвоения средств производства — они могут быть присвоены либо собственником, когда работник отделен от средств производства; либо самим работником или организацией работников. Вебер различает и формы присвоения труда: это может быть присвоение труда самим работником, присвоение труда владельцем работника (крепостной труд), присвоение труда организацией рабочих (профсоюзом, например). Формальное отсутствие присвоения труда есть свободная продажа рабочей силы на рынке.

Присвоение может относиться, как отмечал Вебер, и к управленческим функциям. В традиционном хозяйстве, основанном на бюджетном принципе, глава семьи берет на себя все функции управления. В условиях капиталистического хозяйства могут существовать различные варианты — либо управленческие функции присвоены самим работником; либо управление и труд разделены (в условиях цеховой системы управление принадлежит ей, а работник при этом имеет все права собственника на средства производства); либо управленческие

функции формально вообще не присвоены (это капиталистическое предприятие, где управляющий сам обычно экспроприирован от средств производства).

Для развития рыночного хозяйства важны следующие виды присвоения:

— *присвоение предпринимателем средств производства и отделение работника от них;*

— *присвоение права самостоятельной торговли производственным продуктом;*

— *присвоение права монополизации денежного капитала предпринимателем.*

Кроме того, для перехода к «чистому капитализму» необходимы рациональное ведение хозяйства и бухгалтерия; субъективная дисциплина рабочих для их подчинения капиталу (по Веберу, она создается автоматически, поскольку рабочие лишены средств производства); механизация производства.

Разделение труда и присвоение Вебер связывает с понятием классовой структуры. Он определяет *класс как совокупность индивидов, находящихся в одинаковой классовой ситуации*. Эта ситуация обуславливается их экономическим положением. Вебер противопоставляет понятие классов понятию сословия, которое определяется таким образом: «Это группа людей... объединенных образом жизни, специфически конвенциональным понятием чести и юридически монополизированными шансами экономического характера... Под «классовым положением» — в противоположность этому — мы понимаем прежде всего шансы на обеспечение и доходы, обусловленные экономически релевантным положением: имуществом или квалификацией... и вытекающие из этого общие типичные условия жизни...» [1].

В зависимости от отношения к собственности классы делятся на позитивно привилегированные (собственники земли, средств производства и т. д.) и отрицательно привилегированные (несвободные работники, деклассированные элементы и т. д.). Между ними находятся средние классы — крестьяне, торговцы, ремесленники, которые могут получать доход как от своей собственности, так и от труда. По отношению к предпринимательству классы также делятся на позитивно привилегированные (предприниматели, банкиры, купцы и т. д.) и отрицательно привилегированные (рабочие классы). Между ними находятся средние классы — фермеры, государственные служащие и т. д. Классы могут также различаться по степени социальности, в зависимости от легкости индивидуальной и поколенческой мобильности.

Итак, вот основные категории социологии хозяйства, представленные Вебером в его итоговой работе «Хозяйство и общество», — это категории экономического действия и его типов, категории обмена и денег, рынка, социальные характеристики трудовой мотивации, разделения труда и понятие классов. «Хозяйство и общество», как уже отмечалось — работа комплексная, в ней соединены разные отрасли социологии. Но есть у Вебера и работы экономико-социологические по своей сущности. К ним мы относим прежде всего «Протестантскую этику и дух капитализма» [2], а также продолжающую ее статью «Протестантские секты и дух капитализма». Обычно считается, что эти работы принадлежат отрасли социологии религии. Это не совсем точно, поскольку смысл этих работ Вебера — раскрыть причины определенного хозяйственного явления — капитализма, это непосредственная область социологии и истории хозяйства; что касается социологии религии, то в эту область скорее относятся такие работы Вебера, как

«Хозяйственная этика мировых религий» и «Социология религии» (включенная в «Хозяйство и общество»).

Без сомнения, «Протестантская этика ...» — наиболее интересная работа Вебера и своеобразный шедевр экономико-социологической литературы (ниже вы видите ее первое издание).



В центре внимания Вебера стоит понятие капитализма — в этот период начала XX в. проблема капитализма ставится заново после Маркса, в 1901 г. издает «Современный капитализм» Вернер Зомбарт, чуть раньше публикуется «Философия денег» Зиммеля, где капитализм связывается с деньгами как центральной категорией, дискуссии о развитии капитализма ведутся и в других странах (особенно оживленно в России). Все это подталкивает Вебера к систематическому изложению своей теории, над которой он работал постоянно с 1896 г., и в 1905 г. в «Архиве социальных наук» выходит «Протестантская этика».

Капитализм Вебер считает чисто европейским явлением и относит его появление к XIX в. Хотя капитализм в тех или других формах существовал во все периоды человеческой истории, однако как способ удовлетворения повседневных потребностей присущ только «европейскому Западу... лишь со второй половины XIX столетия». Поэтому Вебера не очень жалуют сторонники французской исторической школы (в частности, Ф. Бродель), которые ведут отчет начала капитализма с XIII столетия. Так же считал и Зомбарт, особенно это проявилось в более поздней его работе «Буржуа», которую впоследствии критикует Вебер уже в «Истории хозяйства»^{*}.

^{*} Подробнее о теориях капитализма см. Главу 2 раздел 3 в этой книге.

Капитализм выступает как рациональное стремление к наживе, это профессиональный труд для получения прибыли на основе мирного (ненасильственного) обмена. Поэтому, по Веберу, капитализм в истинном смысле слова не имеет ничего общего со средневековым авантюристическим предпринимательством или получением прибыли с помощью военных действий. «Созидателями капитализма» были: рациональное постоянное предприятие, рациональная бухгалтерия, рациональная техника; рациональное право; рациональный образ мысли, рационализирование образа жизни, рационализирующая этика. Центральным, как видно, для Вебера является понятие рационализации. Поэтому Веберу и надо было объяснить, как трансформируется общественное сознание в процессе перехода от традиционного общества к капиталистическому, а общая цель исследования — интерпретация трансформации смыслов экономического действия. Неслучайно Вебер подчеркивает в названии «дух капитализма», — для него это такой строй мышления и поведения, для которого характерно систематическое и рациональное стремление к получению законной прибыли в рамках своей профессии.

Дух капитализма не мог возникнуть сам по себе как следствие развития техники или экономических отношений, для этого необходима была коренная ломка всего типа господствующего традиционного сознания. Традиционный способ хозяйствования предполагал и соответствующее отношение к труду. Например, наемный рабочий при сдельной оплате труда не стремился заработать больше, а ориентировался на привычный уровень потребления и стандартный доход.

При увеличении сдельных расценок работник предпочитал работать меньше, зарабатывая ровно столько, сколько получал до этого. Тогда не было этого всеобщего духа зарабатывания денег, выраженного в английском выражении “make money”. Да и для предпринимателя не так однозначно выглядело стремление к прибыли, его ведение дел было ориентировано на традиционную в его профессии прибыль и технику хозяйствования. Никакие инновации, сулившие быстрый доход, не могли заставить его изменить привычному ведению дела.

Поэтому, заключает Вебер, человек не обладает «капиталистической природой», как предполагал Смит, такое превращение могло быть достигнуто только новой этикой поведения и длительным воспитанием. Можно было бы предположить, что раз капитализм основан на рациональном ведении хозяйства, то рост рациональности в обществе и является причиной возникновения капитализма. Именно так и считал Зомбарт в «Современном капитализме», но это объяснение не устраивало Вебера. Ведь в тех странах, где дух рационализма и просвещение были развиты более всего (например, во Франции), капитализм был развит меньше, особенно в сравнении с Англией или США. Эти страны, где капитализм развивался быстрее всего, — по преимуществу протестантские, что наводит на мысль о связи протестантизма и капитализма.

Вебер был отнюдь не первым, кто заметил эту связь — до него этот вопрос обсуждался представителями исторической школы, в частности Л. Брентано, занимаясь исследованием взаимосвязи религии и экономики, весьма определенно высказывался о связи протестантизма и капитализма. Однако это были только предположения, их надо было еще доказать, и, кроме того, Вебер делает этот тезис центральным в своей теории капитализма.

Новая религиозная этика была единственным средством, которое могло изменить традиционный способ мышления — эта этика проникала глубоко в душу человека, заставляя его думать и действовать иначе. Никакие рациональные методы или принуждение не могли бы с ней сравниться, поэтому причины возникновения духа капитализма надо искать не в рациональном, а в иррациональном — в религии, в новой этике, задаваемой протестантизмом и безусловно принимаемой человеком.

Итак, заключает Вебер, *протестантизм сформировал новую этику экономического поведения — труд стал считаться высшей ценностью, экономическая жизнь стала более индивидуализированной и рационализированной, материальный успех и богатство стали знаками положительной оценки*. Показав взаимосвязь протестантской этики и капитализма, Вебер не считал это единственным фактором в развитии хозяйства. В «Истории хозяйства», которая, особенно в полемике с Зомбартом, продолжает «Протестантскую этику», Вебер в четвертой главе «Происхождение современного капитализма» рассматривает и другие факторы. Иногда политические факторы могут выступать в качестве замены религиозной хозяйственной этики, например, меркантилизм в Европе был такой политической системой, которая способствовала развитию капиталистического способа хозяйствования. Война может создать такой пафос общности, жертвенности и сопричастности, ощущения смысла смерти (только здесь человек знает, за что умирает), что такая общность будет сильнее религиозной общности. Демографические факторы могут способствовать росту капитализма, но не всегда приток населения был таким стимулом, например, в эпоху Римской империи туда притекало огромное количество народа, но капитализма как такового не было, — замечает Вебер.

Если брать в целом концепцию соотношения экономики и религии Вебера, то она, конечно, противоречит теории исторического материализма. Для Маркса, как считал Вебер, любое социальное явление объясняется экономическими факторами, причем те явления, которые не могут быть объяснены экономическими мотивами, считаются несущественными или случайными (либо считается, что факторы неэкономического порядка как бы служат экономическим факторам, например, религия на службе господствующих классов). Но Вебер не является ярким противником марксизма, как обычно его представляют — мол, Маркс показал значение экономических факторов в истории, а Вебер противопоставил этому факторы культурной жизни — религию и этику. Для Вебера исторический материализм — один из возможных методов анализа действительности, как метод он не может быть истинным и ложным, лишь полезным или бесполезным. Поэтому Вебер выступал за позитивную критику Маркса и был против тех, кто давал неадекватную критику марксизма (например, против Р. Штаммлера или О. Шпенглера). Кроме того, для Вебера сильны были кантианские мотивы в методологии исследования, действительность бесконечна и многообразна, поэтому исследование всегда типизировано, всегда односторонне. По этой причине для Вебера не существует единственного подхода к объяснению возникновения капитализма; следуя риккертской трактовке исторического события, он пытается найти группу факторов, определивших развитие капитализма. И здесь протестантская этика служила лишь первоначальным толчком в трансформации общественного сознания и создании капиталистической рационализации.

Оценивая значение трудов Вебера для экономической социологии, мы хотели бы подчеркнуть, что «Протестантская этика...» и «Хозяйственная этика мировых религий» непосредственно примыкают к теории экономической социологии. Но главное значение их все же не в теории, а в методологии — понимающий метод исследования экономического действия позволил прийти ко многим важным теоретическим результатам, а не только к объяснению возникновения капитализма. Не случайно многие исследователи и предмет экономической социологии прямо связывают только с веберовской методологией исследования экономического действия. У Вебера не было школы, особенно если сравнивать со школой Дюркгейма, но влияние Вебера в Германии 1920-х гг. было еще очень сильно, поэтому Т. Парсонс, обучавшийся в Гейдельбергском университете, попал под сильное влияние веберовской социологии хозяйства, что послужило толчком для создания его собственной концепции «экономика и общество». Так, через Парсонса, создается преемственность в переходе от классического этапа формирования экономической социологии к современному этапу ее развития.

Как замечал Р. Арон, Вебер — наш современник, Дюркгейм и его школа нам кажутся больше представителями прошлого, чем настоящего. «Макс Вебер — мыслитель эпохи перемен, и в этом смысле он наш современник», — пишет Р.П. Шпакова [4]. Действительно, идеи Вебера выглядят и сегодня современно, он является явным представителем самого большого и единственного стиля XX в. — *стиля модерн* (кстати, неслучайно внимание Вебера к восточным религиям, ведь эпоха модерна вся состояла в этом смешении восточных и западных стилей). В 1960-е — 1970-е гг. в Европе наблюдался своеобразный «веберовский ренессанс», но и сегодня в экономической социологии внимание к Веберу не ослабевает. Так, Мичио Морисима предпринял попытку показать на основе веберовской методологии причины бурного развития капитализма в Японии в специфике японского конфуцианства в отличие от китайского; в России продолжают упорные исследования связи развития капитализма и различных религиозных сект. Одобрил бы их Вебер?

Вебер был центральной фигурой в немецкой социологии хозяйства, но отнюдь не единственной. В существенной степени влияние на развитие немецкой социологии хозяйства оказал Георг Зиммель. Зиммель, в отличие от Дюркгейма или Вебера, не стал классиком социологии. Хабермас так характеризует его: «...После Второй мировой войны Зиммель как философ и социолог не играл столь заметной роли в интеллектуальной жизни Федеральной Республики Германии и Америки, которая позволила бы говорить о его влиянии на современность. “Классиком” Зиммель не стал — к этому он по своему интеллектуальному складу и не был предназначен» [5]. Не уделялось должного внимания Зиммелю и в экономической социологии, причем как в западной, так и отечественной: у Сведберга или Смэлсера мы ничего не найдем о Зиммеле, кроме упоминания, а у Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной в их «Социологии экономической жизни» Зиммеля вовсе нет, у А.В. Дорина его основной труд сначала почему-то называется «Психология денег». Никто из исследователей экономической социологии не занимался проблемой денег в зиммелевском творчестве (за исключением Л.Г. Ионина в его книге «Георг Зиммель как социолог» и Т.К. Мацуковой).

Между тем с нашей точки зрения, Зиммель внес в развитие экономической социологии Германии значительный вклад, сравнимый по масштабам и глубине с веберовским. Отличие Зиммеля в том, что он не был экономистом-историком, его подход в большей степени философский и культурологический. Сам метод Зиммеля, который сначала был склонен к позитивизму (что нашло в его весьма невыразительной работе «Социальная дифференциация»), а затем к неокантианству и бергсонизму, можно с известной долей условности отнести к методу понимающей социологии (так, например, это представляется у Л.Г. Ионина). Но у Зиммеля нет той строгой рациональной трактовки метода понимания, как у Вебера, для Зиммеля понимание представлено скорее в лозунге: «Жизнь может понять только жизнь». Также большое значение для Зиммеля имеет метод формальной социологии (ранее разрабатываемый Ф. Теннисом). Для него социология изучает не конкретное содержание феноменов, а их *общественную форму* — как тип или процесс. Например, обмен в экономике рассматривается как конкретная реализация более общей формы обмена — социального обмена. Метод формальной социологии в меньшей степени, но все же нашел отражение в его основной книге «Философия денег».

«Философия денег» выступает, на наш взгляд, вершиной творчества Зиммеля. Сам он в письме Риккерту замечал, что считает «Философию денег» действительно своей книгой, все предыдущее кажется ему написанным как бы кем-то другим. Первое издание книги вышло в 1900 г., хотя до этого отрывки печатались в «Шмоллеровском ежегоднике», сам Шмоллер оценил книгу высоко, а для Вебера эта книга послужила стимулом для написания «Протестантской этики...», хотя во Франции Дюркгейм дал отрицательную рецензию на «Философию денег». Книга имела несколько переизданий, и сегодня она не выглядит устаревшей, зиммелевский анализ денег весьма актуален до сих пор. С точки зрения экономической социологии в работе интересны несколько тем — это проблема ценности, проблема обмена, денег и денежной культуры. Начинается исследование вполне в неокантианском духе с анализа понятия ценности, которое для Зиммеля является центральным в социологической характеристике экономических явлений. Существуют два отдельных, не связанных друг с другом мира для человека — это объективный мир бытия и мир ценности. Сознание человека дает возможность существования ценностного порядка как независимого и дополняющего реальный мир, причем сознание не является простым отражением реальности, «зеркалом мира», а представляет собой особый взгляд на мир с определенной позиции, ценностный мир становится возможным и получает свое развитие с момента выделения субъектом своего «Я» и возникновения «субъектно-объектных» отношений. *Сознание имеет удивительную способность мыслить о предметах как независимых от самого процесса мышления*, поэтому если оценка — психологический процесс, то само оценивание независимо от мира реальности.

Ценность — это не свойство объекта (она не прикреплена к нему), а суждение о нем, внутренне присущее субъекту, ценность исходит от субъекта и дает определенный образ объекта. Зиммель сравнивает оценивание со светом, направленным на предмет и дающим тень, эта «тьень — ценность» проецируется субъектом и лишь косвенно зависит от объекта. Экономическая ценность зависит от по-

требности: в примитивном мире есть лишь одна потребность — в питании, и безразлично то, какие объекты удовлетворяют ее, в пищу идет все, что пригодно. Экономическая ценность возникает тогда, когда есть набор объектов, и только один из них удовлетворяет конкретную потребность, т. е. сами объекты становятся дифференцированными и одному из них придается особая значимость. Для человека должен сложиться образ объекта, в котором существует потребность, и между этим объектом и субъектом есть некое «расстояние» — для обладания объектом надо приложить усилие, труд или затратить время, от величины которых и зависит экономическая ценность. Поэтому не любой объект обладает экономической ценностью, а только тот, в котором есть потребность (это потребительская ценность), тот, для обладания которым надо затрачивать усилие (например, воздух не является ценностью до тех пор, пока доступ к нему не является ограниченным). Потребности и ценности взаимосвязаны — сама потребность возникает лишь тогда, когда необходимо применить усилие для ее достижения.

Процесс придания экономической ценности объекту имеет и субъективную, и объективную характеристику — с одной стороны, субъективное желание, потребность, импульс действий, с другой — необходимость приложения усилия для удовлетворения потребности — препятствия, трудности, «цена» обладания объектом. В этом смысле объекты, обладающие экономической ценностью, противостоят человеку как независимые силы, отделенные и не подчиняющиеся ему. Таким образом, субъективные желания, потребности объективируются в ценности. Образование ценности, по Зиммелю, предполагает сравнение: как затрат (усилий), так и результатов (выгод), с одной стороны, и самих объектов, взаимозаменяющих удовлетворение потребности, — с другой. Кроме того, сравниваются и сами разнообразные потребности между собой. Но в окончательной степени субъективное ценностное значение предмета объективируется только в обмене.

В процессе обмена его технологическая форма предполагает отделение объектов от их субъективных значений для сторон, участвующих в нем. Обмен выступает в виде сверличностных отношений оценивания, сама пропорция обмена характеризуется как объективно данная, а в развитой экономической системе она достигается автоматически. Обмен также является подтверждением субъективной ценности — то, что значило для одного, становится значимым и для другого. Кроме того, здесь сама форма оценивания приобретает объективную посредническую реальность — объекты как бы без участия людей выражают ценность друг в друге. В целом отношения обмена представляют собой самую общую форму социального взаимодействия, которая определяет жизнь человека. Обмен, по выражению Зиммеля, является формой жизни. *Обмен в социальном смысле — это процесс приобретения и потери*, вся жизнедеятельность может быть интерпретирована по схеме обмена. Например, учитель и ученики вступают в отношения обмена — ученики получают знания, информацию, отдавая обратно признание, уважение и т. д. (откуда это Зиммель взял?). Экономика же представляет особый случай общей формы обмена — жертвы для приобретения чего-либо. С социологической точки зрения экономика — это особая форма поведения и общения, причем важно, что обмениваются не просто материальные объекты — товары, а ценности как субъективные позиции людей, считал Зиммель.

Производство также можно трактовать как определенную форму обмена — это обмен в сфере взаимодействия человека и природы, с одной стороны, и обмен ценностями в деятельности самого производителя, с другой — производитель всегда чем-то жертвует (временем, привычкой, нарушением порядка и т. п.) для производства и получает взамен продукт труда; происходит взвешивание затрат и результатов, и человек «обменивает» результат труда на затраты. Поэтому даже замкнутое хозяйство предопределяет «меновую ценность» в указанном смысле, т. е. формы обмена есть оценивание и обмен затрат на результаты. С этой позиции сам труд имеет ценность. Зиммель считал, что у Маркса труд объявляется мерилом ценности лишь для того, чтобы показать расхождение ценности и цены и появление прибавочной ценности, но труд сам по себе есть обмен (это жертва, усилие для приобретения продукта), следовательно, он предполагает некую ценность для человека.

По Зиммелю, процесс обмена характеризуется так же, как и производство: и там, и здесь есть желание человека получить продукт, удовлетворяющий его потребность, отдавая за него «цену» — либо другой товар в процессе обмена, либо жертвуя усилиями труда в процессе производства. И там, и здесь предполагается некая добавленная стоимость в удовлетворении потребностей по сравнению с началом действия. Обычно считается, что обмен товаров возможен при равенстве ценностей, но с точки зрения каждой стороны, участвующей в обмене, они жертвуют чем-то менее важным и полезным в данный момент времени ради чего-либо более важного и полезного, поэтому *с субъективной позиции человека обмен является, как и производство, источником возрастания ценности*, и он не предполагает эквивалентность в таком смысле.

Обмен является одной из первых и чистых форм человеческой социализации; благодаря ему возникает общество вместо изолированных групп индивидов. Обмен не приводит к социализации, считал Зиммель (подобно тому как разделение труда у Дюркгейма создает органическую солидарность): он сам есть форма социализации, т. е. обмен — это социологический феномен сам по себе. Обмен поднимает индивидуальные потребности человека и материальные объекты из сферы единичного в сферу общего — живых социальных взаимодействий. Первоначально обмен у примитивных народов имел форму дарения или грабежа, и величайший прогресс общества заключается в переходе к взаимовыгодному обмену — это уже более высокая стадия цивилизованности: здесь необходимо абстрагироваться от субъективных чувств и желаний, уметь сдерживать стремление отнять; это размышление, рациональная оценка, взаимное признание, попытка понять противоположную точку зрения. Взаимовыгодный обмен является — с этической позиции — первым актом справедливости. Приобретая постепенно все более развитые формы, он переводит борьбу между людьми в мирное русло борьбы человека с природой для производства.

Обмен и ценность изменяют практическую основу жизни людей, делая ее более реалистичной. В обмене вещи, существующие сами по себе, как бы сопоставляются друг с другом вне зависимости от сравнения желаний — таково объективное измерение в человеческой практике. Обмен (как и наука) приводит к необходимости количественного анализа в общественной жизни, но для реализации этой функции требовалось возникновение денег.

Изобретение денег — величайшее достижение человеческого разума, догадавшегося использовать третий товар как измеритель обменивающихся товаров. Деньги коренным образом упростили обмен с экономической точки зрения:

- во-первых, введя меру всех товаров;
- во-вторых, сделав его двусторонним — при натуральном обмене редко желания и имеющиеся в собственности товары у обеих сторон совпадали — деньги же стали вещью, необходимой всем, и обеспечили безостановочность обмена;
- в-третьих, деньги избавили от необходимости одну сторону проверять качество товара (настоящие деньги в любом случае были «товаром» высшего качества).

В социальном смысле, по Зиммелю, *деньги являются самостоятельным персонифицированным отношением взаимозаменяемости и обмениваемости экономических объектов*. Деньги заменяют любую ценность и являются конкретным образом всех вещей, которые с их помощью получают значение друг в друге. Можно сказать, что деньги воплощают в себе ту сторону вещей, которая делает их экономическими объектами. Это самая чистая форма всеобщности, единичная вещь, назначение которой состоит в том, чтобы быть всеобщим воплощением и связывать все единичные вещи. Эта функция денег создает значимый порядок в обществе — определенный космос, имеющий строгость, четкость, измеримость, всеобщность. Все объекты экономической жизни входят в этот заранее установленный порядок, возникает единый экономический мир. С данной точки зрения деньги, как и обмен, создают более реалистический и рационализированный мир для человека, деньги сами по себе есть материализованное воплощение рационализации практической жизни.

Постепенно формы денег изменяются, усиливается их символический характер. На ранних стадиях функцию денег выполняли наиболее ценные вещи (например, скот, соль, табак). Затем компромиссом между конкретностью и символическим характером денег были золото и серебро, при этом возрастало социальное значение денег — золото уже не имело большой потребительной ценности, а для владельца имело значение лишь косвенно — через потребность в нем других людей. И лишь затем при высоком уровне общественной организации совсем не имевшие ценности объекты — бумажные деньги — стали мерилom ценности. Для этого требовалась третья сила, поддерживающая всеобщность обращения денег, — государство. В современном обществе все больше операций осуществляется в безналичной форме без необходимости материальных образов денег. Так, состав материала денег все больше теряет значение, а социальный характер денег возрастает; деньги становятся социальным институтом. Прогресс, освобождая человека от символов в познании, делает его зависимым от символов-денег в практической жизни, мифологизация сознания уступает место мифологизации практической жизни, — считал Зиммель. Без этой символизации общество не могло бы существовать в условиях роста множественности и разнообразия социальной жизни, необходимо было концентрировать их в общепонимаемых символах. Поэтому развитие денег — элемент глубокого культурного изменения, новая форма культуры.

Другая социальная функция денег, с точки зрения Зиммеля, заключается в том, что деньги в развитом обществе являются всеобщей формой средств

достижения целей. *Деньги связывают любые цели со средствами без отношения к конкретности цели, это самое совершенное средство достижения целей.* Кроме того, деньги дают дополнительные преимущества — богатство человека воспринимается как достоинство, открывает доступ к государственным должностям и т. п. Обычно деньги используются как средство для получения других ценностей, но современная культурная эпоха превращает их не в средство, а в самоцель — они приобретают абсолютную ценность. Развитая денежная культура предполагает изменение психологии человека, появляются накопительство и скряжничество — человек стремится сосредоточить в своих руках как можно больше денег, накапливая абстрактную власть, и каждая трата денег воспринимается им как потеря частички этой власти. Причем если потребность в материальных предметах имеет степень насыщения, то потребность в деньгах не имеет предела, поскольку представляет собой абстрактную величину. Денежная культура создает особые критерии разделения людей — богатых и бедных; там, где нет рынка и нет денег, нет абсолютно нищих. Причем оба эти полюса используются в общественной морали по-разному — религиозная мораль раннего христианства, например, считает нищенствование позитивным, а деньги — злом и искушением дьявола.

Денежная культура создает экстравагантность — это показная, излишняя трата денег для акцентирования своего богатства и социального положения. Наконец, денежная культура связана с цинизмом — раз все человеческие ценности (талант, красота, умения, убеждения) продаются за деньги, то циник видит в этом единстве оправдание того, что все ценности равны и высшие не имеют значения. Постепенно денежная культура придает все меньшее значение вещам и людям, а все большее — деньгам; вещи начинают цениться в зависимости не от их собственных свойств, а от стоимости, а люди — по величине их богатства, считал Зиммель.

Деньги представляют собой абсолютно бескачественную вещь, *качество денег — в их количестве.* Само это абсолютное количество формирует новые черты психологии человека — например, люди не хотят расставаться сразу с большой суммой денег, предпочитая тратить ее постепенно, или другой пример — сумма денег оценивается по-разному в зависимости от того, принадлежит она многим людям или одному человеку.

Другая важная социальная функция денег связана с обеспечением личной свободы индивида. Свобода, полагал Зиммель, представляет собой, точно так же, как и несвобода, отношение между людьми: развитие свободы совершается путем перехода от устойчивых и неизменных отношений людей к неустойчивости и возможности перемены личностей. Первоначально экономические отношения предполагали полную зависимость лиц, участвовавших в этих отношениях: раб был зависим от хозяина, крепостной крестьянин — от феодала, горожанин — от государственного чиновника. Но постепенно личностные отношения заменялись безличными денежными отношениями. Деньги явились наиболее приспособленным средством обезличивания экономических отношений. К примеру, если отношения крестьянина и феодала предполагают отработки, контроль за их исполнением и наказание за неисполнение, если феодал вмешивается и в трудовую деятельность крестьянина, и в его личную жизнь, то арендатора и собствен-

ника земли между собой ничего, кроме денежной величины арендной платы, не связывает, их личные отношения не играют никакой роли. Зиммель считал, что рабочий, по сути, — тот же раб, он может исполнять те же технологические функции, но не связан с личностью капиталиста и волен менять своих хозяев сколько угодно. Кроме того, отношения капиталиста и рабочего строго функциональны — они вступают в экономические отношения не как целостные личности, а только с позиции выполнения определенной функции: капиталист обеспечивает капитал, рабочий представляет рабочую силу, за пределами фабрики они ничем не связаны, а их отношения ничем не регулируются.

Разделение труда создает более тесные связи между людьми, но личность все более скрывается за своей производственной функцией. В условиях денежного хозяйства человек сталкивается со многими людьми, но лично ни от кого он не зависит и ни в ком не заинтересован; раньше же человек зависел от ничтожного количества людей, но зависел от них полностью. Единственная связь, которая соединяет людей теперь, — это денежный интерес.

Деньги совершенно иначе выполняют функцию собственности, считал Зиммель. Традиционные формы собственности, такие как поместье или фабрика, требуют того, чтобы они использовались согласно их назначению; для этого необходимы способности либо самого собственника, либо управляющего. Обладание собственностью как бы определяет бытие субъекта собственности, здесь нет свободного существования собственности. Деньги отделяют бытие от обладания, для обладания деньгами нет необходимости в каких-либо особых характеристиках субъекта. Деньги сами представляют любой вид потенциальной собственности и делают обладание всеобщим. Деньги в целом отдаляют человека от результатов экономической деятельности: наемный рабочий получает не продукт труда, а заработную плату; предприниматель — процент на капитал. Возникают и новые формы ассоциации в экономической жизни — если средневековый цех контролировал большую часть жизни ремесленника, то современная акционерная компания требует лишь вложения денег. Кроме того, сама экономическая деятельность становится обезличенной — предприниматель и рабочий производят товары не для конкретного покупателя, а для безличного рынка; покупатель приобретает товары, изготовленные не лично для него, а для продажи на рынке. Единственная их связь — денежные отношения.

Итак, по Зиммелю, посредством денег человек освобождается от зависимости: а) от вещей — он может все купить или продать; б) от личностей — он может менять хозяев или поставщиков; в) от собственности — обладание деньгами никак не связывает его бытие. *Деньги выступают величайшим средством не только свободы, но и равенства — все равны в использовании денег*, любой человек может обладать ими и распоряжаться по своему усмотрению. Но, получая эти преимущества, денежный мир постепенно захватывает в оборот и личные ценности человека, он сам становится объектом купли-продажи, опускаясь до уровня простого посредника денег. История показывает, что с помощью денег всегда оценивали не только вещи, но и человеческую жизнь (например, у многих народов существовал денежный штраф за убийство). Только христианство впервые привело жизнь человека к абсолютному значению, которое не измеряется деньгами. Душа человека принадлежит Богу и несравнима с земными вещами.

В современном обществе хотя и исчез денежный штраф за убийство, но остались другие формы денежной оценки личности человека — к примеру, взятка, брак ради денег и т. п.

Заключая свое исследование, Зиммель показал воздействие денежной экономики на образ жизни в целом. Деньги рационализируют существование человека — интеллект все больше господствует над эмоциями; мир, благодаря денежному счету, рассматривается как арифметическая проблема; все объекты посредством денег становятся предметами единой природы, их характеристики точны и объективны. Все это вносит расчетливость и прогнозируемость в действия индивида. Кроме того, появление денежного хозяйства вносит понятие всеобщности средств достижения целей, поэтому человек начинает более рационально относиться к планированию целей своих будущих действий. Деньги делают существование человека бесхарактерным. Характер предполагает, что человек привержен определенному способу существования и поведения, деньги же отнимают характер — цель труда становится безразличной; труд имеет смысл, только если он приносит доход. Для всех существует единственный интерес — денежный. Все уравнивается и обезличивается в использовании денег, деньги (как и интеллект или закон) абстрагируются от всякой индивидуальности, личность и характер для них не имеют никакого значения. Кроме того, деньги отнимают у людей субъективную и эмоциональную оценку вещей, мир становится объективизированным. Этот объективный мир вещей тоже теряет свой характер — вещи производятся для безличного покупателя, за ними не стоит конкретная личность производителя. В деньгах выражается релятивность существования: они должны быть отданы, в них заложено их будущее движение, они существуют как постоянное самоотчуждение, но одновременно они постоянны и неизменны, как законтрактация.

Денежная экономика изменяет характер современной культуры. Возникает глубокий разрыв между объективной и субъективной культурой — мир вещей, процессов и отношений вокруг человека становится все более разнообразным и сложным, но одновременно человек теряет способность воспринимать этот мир и понимать его, внешний мир культуры становится отдельным, объективизированным для субъекта. Субъективная культура индивида становится все беднее. Например, современная механизированная технология стала гораздо сложнее, но труд при этом — более примитивным, не требующим полного знания техники. Таким образом современный человек становится сравнительно более невежественным по отношению к объективной культуре, чем человек примитивный. И с ростом денежного хозяйства, приводящего к разделению труда, разрыв между объективной и субъективной культурой возрастает. Такова в целом концепция философии денег Зиммеля. Многие упрекали ученого в том, что он слишком много внимания уделяет деньгам как источнику существования современного общества, но это была первая попытка анализа денег с точки зрения социологии; в рамках поставленной задачи Зиммель был вполне корректен.

Зиммель и Вебер не создали собственной школы, как это было во Франции, в большей степени развивались социологические исследования на основе их методологии: Л. Фон Визе, развивая теорию социации Зиммеля, разрабатывал общую теорию социологии; А. Шюц, синтезируя метод Вебера и феноменоло-

гию Гуссерля, внес существенный вклад в создание феноменологической социологии; А. Вебер и М. Шелер создавали свое направление в области культурной и социальной антропологии. Среди социологов, обращавшихся к социально-экономическим вопросам в 1920-е гг. в Германии, можно назвать Г. Фрейера, его работа «Оценка хозяйства в философском мышлении XIX века» вышла в 1921 г. Германию 1920-х и 1930-х гг. нельзя представить без Франкфуртской школы (М. Хоркхаймер, Т. Адорно, Г. Маркузе). Но на нее гораздо сильнее повлиял Маркс, нежели Вебер и Зиммель; представители этой школы специально не занимались исследованием экономической социологии, хотя в марксистской традиции внимание к экономическим факторам было весьма велико. Кроме того, надо учитывать, что с 1930-х гг. развитие социологии в Германии сталкивалось с политическим давлением, многие социологи были вынуждены в 1933 г. эмигрировать, А. Фрикант с 1934 г. был отправлен на пенсию с запрещением читать лекции, Л. Визе находился во внутренней эмиграции.

В целом, завершая анализ формирования экономико-социологической традиции в Германии, можно сказать, что немецкая социология хозяйства — Вебер и Зиммель — прежде всего замечательное явление в мировой экономической социологии вообще; именно через немецкую традицию происходит возрождение и развитие экономической социологии в послевоенные годы в США. Собственно в Германии последующее развитие экономической социологии по разным причинам было затруднено, только лишь в 50-е–60-е гг. работы Х. Шельски и А. Гелена открывают область социологического исследования индустриально-го общества и человека, а собственное развитие экономических вопросов в социологии начинается с работ Н. Лумана и др. в 70-е–80-е гг.

Литература

1. *Вебер М. Хозяйственная этика мировых религий* // Вебер М. Избранное. Образ общества. М.: Юрист, 1994.
2. *Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма* // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.
3. *Вебер М. Протестантские секты и дух капитализма* // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.
4. *Макс Вебер, прочитанный сегодня* / Под ред. Р.П. Шпаковой. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1997.
5. *Хабермас Ю. Зиммель как диагност времени* // Зиммель Г. Избранное. М.: Юрист, 1996.

Глава 3

Социологические традиции в экономической науке

В главе 1 мы остановились при рассмотрении экономико-социологических традиций в экономической науке на немецкой исторической школе. К началу века эта традиция в экономической науке исчерпала себя — стала казенной и малоинтересной. В это же время другие направления в экономической науке — австрийская школа (Бем-Баверк, Менгер, Визер), школа предельной полезности (Джевонс, Вальрас) и неоклассическая школа (Маршалл, Пигу) — открыто критиковали социологические подходы в экономике (особенно если вспомнить «борьбу методов» австрийской и немецкой школ). Поэтому для экономической социологии период с 1870 по 1914 г. Сведберг, следуя Шумпетеру, называет «разочарованием». В.В. Радаев называет период конца XIX — начала XX в. — с точки зрения соотношения экономической науки и социологии — периодом профессионального расхождения, а далее — 1930–1960-е гг. — периодом взаимного игнорирования. Действительно, в эти годы происходит институционализация социологии как профессиональной дисциплины, социологи начинают чувствовать себя особым «кланом» со своими ценностями и интересами. В тех странах, где особенно бурно развивается социология — США и Франции — начинается борьба в университетах за академические кафедры, и шаг за шагом социология отвоевывает у экономической науки свою область. Например, в Гарварде небольшое отделение социологии на экономическом факультете, руководимое П. Сорокиным, вскоре превращается в мощный центр социальных исследований под руководством Т. Парсонса. Социологи получают финансирование на исследования и разрабатывают свой подход к изучению эмпирических материалов. Поэтому, конечно, об интеграции экономики и социологии в первой половине XX в. речь не идет. Даже Парсонс в 1950-е гг. не мог заявить об экономической социологии как о полноправной отрасли социологии — речь шла очень осторожно, чтобы не напугать экономистов, о традиции «Экономика и общество» и далее — «Социология экономической жизни».

Но вместе с тем сказанное выше не означает, что в экономической науке не развивались социологические традиции. Наоборот, начало века дает мощный стимул для *неэкономического* анализа экономических процессов, возникают целые научные направления, переворачивающие традиционные подходы экономистов, — это социология капитализма (Шумпетер), институционализм (Веблен и др.). На новые рубежи выходит исторический анализ экономического развития — Карл Поланьи задает новый импульс социологического осмысления трансформации капитализма — речь идет уже не о возникновении и развитии капитализма, а о его трансформации и новом соотношении социального и экономического. Экономисты реагируют и на новые веяния в соотношении политики и экономики: Кейнс создает в 1930-е гг. общую теорию экономической науки, стараясь преодолеть классические рубежи; Хайек, продолжая дело австрийской школы, определяет социальные последствия государственного регулирования рынка и дает свои рецепты экономической политики.

Все эти направления свидетельствуют о том, что внутри самой экономической науки начинается движение в сторону социологии (а сама социология между тем остается несколько в стороне), и можно с уверенностью сказать, что без признания этих социологических «отклонений» в экономической науке нельзя было бы достичь и признания экономической социологии как полноправной отрасли социологического знания.

§ 1. Социология капитализма (В. Зомбарт, Й. Шумпетер, К. Поланьи)

Проблема капитализма — одна из самых актуальных в экономической литературе второй половины XIX — начала XX в. Начиная с «Капитала» Маркса речь идет о социальной сущности, социальных причинах возникновения и социальных характеристиках капитализма. Все задавались вопросами трансформации капитализма, и даже самые невероятные перспективы будили общественную мысль и давали реальную возможность разобраться с тем, что происходит в настоящем. Дело шло к объяснению современности, а капитализм в то время был современностью, вопрос его был поставлен общественной практикой перед наукой. Первая мировая война, революции в России и Германии — все это заставляло задуматься об ограниченности капитализма и его возможностей. Поэтому практически все видные экономисты того времени предлагают свой взгляд на процесс трансформации — Шумпетер и Зомбарт говорят о бюрократизации и снижении предпринимательской функции капитализма, Поланьи настаивает на смене соотношения социального и экономического, Веблен требует отделения бизнеса от экономики, а Кейнс составляет основы общей теории, преодолевающей ограниченность неоклассической теории в объяснении механизма функционирования и развития капитализма. Таким образом, капитализм как социально-экономический феномен и его трансформация являются темой не только экономически ориентированной социологии (Вебер, Зиммель), но и социологически ориентированной экономической науки.

Одним из первых, кто после Маркса стал говорить о капитализме, был Вернер Зомбарт. Его книга «Современный капитализм» вышла в 1902 г., положив начало трактовки капитализма как общественной исторической эпохи [1]. Да и сам термин «капитализм», его всеобщее признание и распространение стали возможными благодаря этой зомбаровской книге. Сама работа, содержащая огромный исторический и теоретический материал, переиздавалась несколько раз (в том числе и в России). Хотя Зомбарт, как и Вебер, числится представителем исторической школы третьего поколения (и действительно, Зомбарт обучался политической экономии и юридическим наукам в Берлинском университете у Шмоллера), он, конечно, отходит от традиций исторической школы — в большей степени его интересуют теоретические конструкции, идеальные интерпретации исторических событий и их причины. В начале своей научной карьеры ученый не скрывал своего пристрастия к социализму — опубликованы его многочисленные работы о социализме и социальном движении, о социально-демократической

политике. Известно, в частности, что Зомбарт написал содержательную статью о третьем томе «Капитала», и сам Энгельс назвал его «марксистом, но несколько эклектиком». В предисловии к «Современному капитализму» Зомбарт писал, что его отделяет от исторической школы лишь два слова — «Карл Маркс». Но, видимо, до конца сторонником исторического материализма Зомбарт никогда и не был, он всегда отвергал марксистскую идеологию, при этом восхищаясь Марксом как абстрактным теоретиком. Это вскоре привело его к позициям совсем не марксистским: в «Современном капитализме» Зомбарт отрицает теорию прибавочной стоимости Маркса, в работах «Пролетариат» и «Буржуа» он уже стоит на позициях другой методологии, рассуждая о «духе капитализма» вполне как сторонник «понимающей социологии». Иногда, видимо по аналогии с понимающей социологией Вебера, Зомбарта относят к представителям «понимающей экономики». Но своего собственного метода Зомбарт не представил ни в экономике, ни тем более в социологии. Поэтому «Современный капитализм» не стал классикой, в отличие от «Капитала» Маркса или «Протестантской этики...» Вебера, да и в целом книга по-моммзеновски объемная и занудная.

Зомбарт ставил во главу угла понятие экономического действия — мотивы поведения субъекта определяют у Зомбарта хозяйственную систему, отсюда его внимание не только и не столько к материальным факторам, сколько к понятию «дух капитализма». Вот как определяет Зомбарт хозяйственную деятельность: это часть культуры, деятельность планомерная и рациональная, деятельность социальнонормированная, она складывается на основе деятельности индивидуальных субъектов, вкладывающих в свои действия определенные мотивы. Все это представляется у Зомбарта «строем хозяйственной жизни»; в более поздней и мало известной отечественному читателю работе «Строй хозяйственной жизни» [2] Зомбарт уточняет, что строй хозяйства всегда охватывает три части: дух хозяйства, форму хозяйства (регулирование и организация) и технику хозяйства. С этой позиции капитализм — это такой строй хозяйства, который предполагает:

- по духу — рационализм в отличие от традиционализма и ориентацию на прибыль (а не удовлетворение потребностей), индивидуализм в отличие от коллективизма;

- по форме — это свободное, частное, меновое хозяйство, «аристократическое» (число хозяйственных единиц гораздо меньше, чем число индивидов, участвующих в хозяйственном процессе), открытое хозяйство;

- по технике — капитализм основан на научном подходе, где преобладающую роль играет машинная техника.

Что касается причин возникновения капитализма, Зомбарт, в отличие от Вебера, собрал всевозможные социальные факторы возникновения капитализма, предельно широко трактуя понятие «дух капитализма», но в одном Вебер и Зомбарт сходятся: — для них сущность капитализма заключается в рационализации общественного сознания, методов ведения хозяйства и рациональной бухгалтерии. Но в целом, оценивая значимость «Современного капитализма» Зомбарта для экономической социологии, можно с уверенностью сказать, что книга эта преимущественно историко-экономическая, здесь Зомбарт еще не поднимается до социологической интерпретации капитализма, чего не скажешь о двух других его работах — «Буржуа» и «Пролетариат». В них Зомбарт, во-первых, раскрывает

социологическую теорию «духа капитализма», а во-вторых, дает соответствующую ему картину расстановки социальных сил — буржуа и пролетариев.

Один из основных вопросов Зомбарта — источники капиталистического духа. Совершенно правильно, и вполне в стиле Вебера Зомбарт различает капиталистический дух в зависимости от периода экономического развития: в эпоху раннего капитализма предприниматель *делает* капитализм; в эпоху высокоразвитого капитализма капитализм *делает* предпринимателя. Но откуда берется предприниматель на ранней стадии развития? Здесь Зомбарт делает шаг назад по сравнению с социологической интерпретацией вопроса: он говорит о биологических основах духа капитализма — это предпринимательские натуры с особой «интеллектуально-волюнтаристической» одаренностью и мещанские натуры со стремлением к бережливости и утилитарности, их скрещивание и дает буржуа-предпринимателя. Кроме того, Зомбарт, уже совсем в духе антропологической социологии XIX в., выступает с идеей предрасположенности отдельных наций к капитализму — потомки кельтских народов (ирландцы, иберийские народы) мало предрасположены к предпринимательской деятельности; потомки норманнов, лангобардов, саксов и франков склонны к насильственному предпринимательству (по Зомбарту, это так называемые «народы героев»); потомки же греческих народов, а также флорентийцы, шотландцы, голландцы, но особенно евреи, — это «народы торговцев», где преобладает мещанский склад ума. Потом, во времена национал-социализма в Германии, самого Зомбарта и обвинили в том, что он еврей, — тщетно он пытался оправдаться — это уже было, как точно заметила Р.П. Шпакова, «со сцены пустому залу» [3].

В большей степени интересны идеи Зомбарта о нравственных и социальных основах возникновения капитализма. Как и Вебер, Зомбарт говорит о значении религии для воспитания капиталистического духа, причем подчеркивается то, что религии могут быть как катализатором капиталистического развития, так и препятствием. В противовес Веберу, Зомбарт указывает на значение не только протестантизма, но и католицизма, и особенно иудаизма. Начиная с распространения учения Фомы Аквинского католическая церковь способствовала рационализации жизни: законы разума, упорядочивание чувственности — вот ее главные категории. Церковь препятствовала взиманию процентов, но только как средству легкой наживы, в то же время не запрещалось получение денег в виде прибыли от собственного предприятия. Богатство у Ф. Аквинского уже считалось, в отличие от ранних христианских учений, личной заслугой человека, угодной Богу, если богатство достигалось собственным трудом. Но стремление к богатству должно было осуществляться в границах разума и не нарушать заповедей нравственности. Лютеранство же, по мнению Зомбарта, было шагом назад по сравнению с учением Ф. Аквинского, и даже в кальвинизме сначала наблюдаются существенные препятствия для капиталистической этики — идеал раннехристианской бедности здесь опять выступает на первый план. Заслуга протестантизма — в развитии еще большей рационализации и методизации жизни и, что особо подчеркивает Зомбарт, в развитии бережливости!

Намного больше ориентирован на капиталистическую хозяйственную этику иудаизм — там вообще никогда не было идеала бедности, развитие рационализма было еще более последовательным и всеобъемлющим; иудаизм всегда

делал различие между своими и чужими — нравственно-хозяйственные нормы были двуликими: в частности, ростовщичество было возможным для инородцев, но не для своих. Кроме того, евреи в силу своей религиозной принадлежности были в европейских государствах иноверцами, и многие возможности для участия в общественной и некоторых областях экономической жизни были для них закрыты, поэтому всю свою жизненную силу они отдавали хозяйству (ремеслу в основном) и денежным операциям. Иудаизм имел преимущество перед христианством также в том, что когда христианство только развивало положительную хозяйственную этику, он уже существовал как сформированная хозяйственная этика, поэтому в самом начале развития капитализма иудаизм был как раз наиболее подходящим учением [4].

В не меньшей степени развитию капитализма способствовали социальные силы — это меркантилистическая политика государства (ломка цеховой системы и введение «промышленной свободы» способствовали развитию частного предпринимательства, государство само становилось крупным предпринимателем и финансистом — особенно итальянские города-государства); социальные переселения, колонизация и приток золота; распространение технических изобретений.

Каков же социальный тип буржуа у Зомбарта? Капитализм Зомбарт связывает с денежным хозяйством — если докапиталистическое хозяйство представляет собой хозяйство, ориентированное на потребности и потребительную стоимость, то капиталистический дух, а следовательно, и буржуа начинаются со стремления к деньгам. Здесь, как видно, Зомбарт явно находился под влиянием Зиммеля, «Философию денег» которого он называл «мастерским исследованием». Распространение денег обеспечивало необходимую рационализацию хозяйственной жизни, поскольку все экономические отношения и объекты приобретали количественную оценку. Стремление к деньгам могло быть реализовано путем насилия (разбой, пиратство, обман), либо путем ссуды денег. Следовательно, и основные типы капиталистических предпринимателей в раннюю эпоху были таковы: разбойники (особенно морские, поскольку торговля и каперство были сначала неразделимы); феодалы (землевладельцы могли заниматься горным делом и металлургической или текстильной промышленностью); государственные чиновники (купец в то время ориентировался на традицию, лишь государство могло стимулировать новое экономическое начинание); спекулянты (впервые без принуждения могли быть организованы силой внушения и рекламы акционерные предприятия, не имеющие никакого реального производства в своей основе); купцы (которые стремились обеспечивать не только оборот, но и производство продаваемых товаров); ремесленники (там, где собственный труд вел к образованию частного дела).

Но предприниматель так просто не становится буржуа, для этого необходимо, чтобы дух предпринимательства соединился с мещанским духом — особым хозяйственным образом мысли, основанным на рационализации и экономизации ведения хозяйства, постоянной отчетности и бухгалтерии, деловой морали (понятие «солидности» дела и репутация честного человека, умеющего держать слово, закрепленное в договоре, превыше всего).

Зомбарт различает *буржуа старого и нового стиля*. Для эпохи раннего капитализма богатство для человека было лишь средством для достижения цели,

а не самоцелью; при столкновении нравственных норм и хозяйственной выгоды первые брали верх, сам темп ведения дела был спокойным и основательным, не принята была реклама, а уж *объявление того, что цены ниже, чем у конкурентов, считалось просто позорным*, качество ценилось выше цены, отношение к новой технике было осторожным (если станок высвобождал много рабочих, то с этической стороны лучше было его вообще не применять, что и делал буржуа старого стиля). В целом, тогда человек еще был мерой всех вещей, а стремление к наживе сдерживалось социальными и нравственными нормами. Для буржуа нового стиля стоимость — прибыль, цена, оборот, доходы, накопления — стала главным, ни человек, ни товар его уже не интересовали. Производство стало дешевым и массовым, а сам по себе хозяйственный прогресс вне социальных целей стал нормой общественной жизни. Фирма теперь уже не символизирует личность, за ней стоит безличный совет директоров или собрание акционеров, *личная репутация как основа солидности теряет значение, отсюда — непомерное стремление к деньгам, выражаемое в пристрастии к роскоши*. Таковы характеристики буржуа современного типа

Интересны идеи Зомбарта о национально-историческом развитии капитализма. В отличие от Вебера, он склонен считать точкой отсчета развития капиталистического духа итальянские города-государства XIII столетия (это Венеция, Генуя и особенно Флоренция), а XIV столетие он относит к периоду массового развития капиталистического духа. Некоторые хозяйственные успехи предпринимательства относятся и к Испании XIV в. (Барселона, Севилья), и к Португалии XV–XVI вв., особенно учитывая смелые попытки организовать торговлю с колониями, но в XVII в. предпринимательский дух там полностью застывает, проявляется «гиспанизация» общественной жизни — жажда дворянских титулов и полное презрение к работе и торговле. Франция, по Зомбарту, «во все времена была богата крупными и гениальными предпринимателями, преимущественно спекулятивного духа», но через всю французскую историю проходит стремление не к предпринимательству, а к обеспеченному положению государственного чиновника. В Германии капиталистический дух начал развиваться в эпоху Фуггеров, но его влияние было гораздо меньшим, чем в Италии, и после некоторого подъема в XVI столетии наблюдался процесс феодализации предпринимателей. В Голландии как раз к XVII в. капиталистический дух достиг полного расцвета, но к XVIII столетию «воинственные мореходы» превращаются в комиссионеров, а Голландия становится денежным кредитором всей Европы. В Англии капитализм получает индустриальное развитие, но особенный прорыв происходит после объединения с Шотландией и господствующим там стремлением к наживе (в других работах Зомбарт называет Великобританию «нацией торгашей»). Но к началу XX в. английский капитализм отстает в технической области, старый идеал бизнеса исчезает и проявляется стремление к «сеньориальности», роскоши и спорту, что парализует хозяйственную энергию. В США капиталистический дух был развит еще до образования собственного государства, и здесь он ранее всего становится высокоразвитым, здесь «сила пока еще не сломлена... здесь пока все еще буря и натиск»!

В целом Зомбарт не очень охотно говорит о будущем, предсказывать будущее — опасная вещь, опаснее всего предсказания в области хозяйственной

и социальной жизни, считает он, «как раз наиболее умные люди ошибались здесь более всего». Но все же, оценивая перспективы капиталистического развития, Зомбарт уверен, что *капитализм будет сломлен — в его природе заложена тенденция, стремящаяся «разлагать и убивать» капиталистический дух изнутри*. В разных странах происходило измельчение капитализма либо в «сытое рантье́рство», либо в усвоение «сеньориальных замашек». Кроме того, новейшей тенденцией, препятствующей развитию капитализма, является бюрократизация — в правильно организованном бюрократическом производстве никакой капиталистический дух не нужен. Еще один враг капитализма — прекращение роста населения, которому отчасти был обязан капитализм. Так что перспективы у капитализма незавидные. «Великана... когда он ослепнет, выдрессируют, чтобы тащить демократическую культурную тачку», но может быть, «золото вновь будет возвращено Рейну»?

Кроме буржуа объектом внимания Зомбарта становится и пролетариат, что нашло отражение в его книге «Пролетариат», которая, кстати, была написана задолго до «Буржуа» (ее русский перевод появился в 1906 г.). Это было явно социологическое исследование, цель его заключалась в том, чтобы дать социальный портрет пролетария, изучив «склад пролетарской психики». Сам Зомбарт считал свою книгу первой попыткой дать социологическую характеристику пролетариата, что является, конечно, преувеличением. В известном смысле его работа продолжает полемику между марксизмом и исторической школой, начатую еще в 40-х гг. XIX в. (речь идет о работе Ф. Энгельса «Положение рабочего класса в Англии» и ее критике Б. Гильдебрандом в книге «Политическая экономия настоящего и будущего»). Если Энгельс, а после и Маркс, говорили об абсолютном и относительном обнищании пролетариата с развитием капитализма, то Гильдебранд с помощью исторических фактов доказывал, что капитализм повышает уровень жизни рабочего и поднимает основные классы «из лени и невежества». Зомбарт, хотя и объявлял в то время о приверженности марксизму, теорию обнищания пролетариата не поддерживал, да и его задача была другой — показать внутренние социопсихологические черты пролетария, характер его связей с обществом, социальными группами, семьей, товарищами по классу. В этом плане его работа обладает, без сомнения, оригинальностью и новизной. В стиле «понимающей экономики» Зомбарт дает свое определение класса: «Под социальным классом я хотел бы понимать всякую общественную группу, которая по своей идее представляет определенную хозяйственную систему» [5]. Классификация классов у Зомбарта в разных местах дается по-разному, наиболее простая схема такова: 1) дворянство; 2) буржуазия; 3) мещанство (мелкая буржуазия и ремесленный класс); 4) пролетариат.

Зомбарт определил пролетариат как социальный класс неимущих, наемных рабочих, вынужденных продавать свою рабочую силу. К концу XIX в. этот класс составлял 70 % населения Германии и становился самым многочисленным классом. Какие же характеристики отличают рабочий класс от ремесленных классов и крестьянства?

Во-первых, пролетариат является типичным представителем городского населения — ритм его жизни задан производством, у него нет чувства природы и красоты. Поэтому, в отличие от крестьянина, для него нет ничего инстинктив-

но верного, его жизнь искусственна. У пролетария нет чувства своей родины, где он мог бы иметь корни, у него нет дома — он переезжает с места на место в зависимости от спроса на рабочую силу, снимая комнату или маленькую квартиру. Раз у него нет своего места, дома, родины, куда бы возвращались его мысли и воспоминания, то у него нет нежных, сентиментальных чувств, его окружение случайно и безлично. Так пролетарий теряет свойственную человеку естественность, связь с окружающим его миром природы.

Во-вторых, пролетариат не имеет своих социальных корней. Для пролетариата нет национальностей, представители разных народностей входят в него одинаковой массой. В отличие от крестьянина, у него нет родины и в социальном смысле — если в деревне все жители связаны общественным мнением, обычаями, традициями, праздниками, религией, то у пролетария нет общества соседей, нет общих традиций, у него нет даже родни, поскольку семья становится малочисленной. Все это отнимает чувство безопасности и включенности в социальное окружение. Если раньше семья была основой общности, то у пролетария нет семьи в настоящем смысле — рабочий образ жизни разрушает семью, так как продолжительный труд отнимает возможность проводить время в семье, воспитывать детей. Профессионализация женского труда лишает возможности женщину выполнять роль домохозяйки — значит, нет и совместного хозяйства, и вот уже вырастают «дети улицы». Детский труд также исключает подрастающее поколение из семьи, в ней уже нет никакого авторитета, есть лишь чувство слабой экономической зависимости, которое исчезает в 16–17 лет. Вследствие жилищной нужды рабочий не видит возможности отдохнуть в семье, поэтому он бежит в кабак. Так нарушаются и нравственность, и нормальные семейные отношения.

В-третьих, для пролетариата изменяется, в отличие от традиционных классов, характер труда и трудовых общностей. Постоянная перемена места работы и технические усовершенствования в условиях разделения труда не дают рабочему чувства профессии и профессиональной общности (если, например, работник изготавливает лишь шляпки для гвоздей). Машинное производство делает труд простым, безличным и безразличным, рабочий не заинтересован в результате труда, поэтому это не его профессия, а профессия его хозяина. Если раньше экономические общности имели определенные этические отношения — цеховая организация связывала в единый союз и мастеров, и подмастерьев, их жизнь имела строго определенные нравственные правила в отношении друг друга, то пролетарские условия не знают никакой этики, единственная связь — это договор по поводу вознаграждения; капиталист имеет право выбросить рабочего на улицу в любой момент.

Наконец, у пролетария нет никакой собственности, а это означает, что нет ничего, чем бы он дорожил и за что бы держался. В результате все это ведет к тому, что жизнь пролетария становится убогой, серой, монотонной, в ней нет никакой связи с природой, собственностью, социальными и профессиональными союзами. Какова же психика пролетария? Это — духовное и нравственное банкротство, гибель и запущенность духовной жизни, никакие этические нормы не сдерживают отношение человека к человеку. Цинизм, нахальство, грубость, отсутствие веры в высшие ценности, — подчеркивал Зомбарт.

Но пролетариат приобретает некоторые новые черты. Поскольку он свободен от традиций и обычаев, постольку ему легко воспринимать все новое, он свободен от предрассудков и предубеждений. В отличие от крестьянина, жизнь которого имеет в основе инстинкт, жизнь пролетария более рациональна; кроме того, работа с техникой требует большого напряжения мыслительной деятельности. Отсюда возникает тяга рабочего к образованию, хотя и догматическому, поскольку у него нет творческого воображения. Рационализм также связан с ростом индивидуализма — рабочий более ответственен за свою судьбу, он не чувствует заботы общины о себе, он одинок. Вместе с тем капитализм использует массовый труд, пролетарий сливается с общей массой, у него есть чувство принадлежности к толпе, хотя он и остается «отъединенной песчинкой в этой массе». Эта общность основана лишь на «общем убожестве», где нет действительно ничего реально общего. Но чувство толпы ведет к тому, что толпа становится «новым богом» пролетария; отсюда возникают классовое самосознание, солидарность и подчиненность вождям. Сам по себе пролетарий никто: ни земляк, ни семьянин, ни работник по профессии, ни сам по себе, он всего лишь представитель общей массы пролетариата.

Изнуряющий труд, развитие рационального восприятия мира — все это создает почву для недовольства, рабочий начинает искать причину своего положения во внешнем социальном порядке. Кроме того, отсутствие личной жизни, удовлетворения в труде толкает его еще больше в политику. Соединяясь с другими представителями массы, он рассчитывает на введение нового социального строя и на насаждение диктатуры масс. Полуобразованность пролетариата и его радикальность, отсутствие почтения к чему-либо традиционному расширяют почву догматизма. Именно здесь арена для спасителей, демагогов, фантазеров, оказывающих влияние на массы. Так возникает социализм, — ставит диагноз Зомбарт.

Итак, заключая наше рассмотрение Зомбарта, хотелось бы отметить, что в истории экономической социологии его фигура явно недооценена. Социологи не воспринимают его как социолога, экономисты, не видя в нем научной строгости, считают, что его работы в лучшем случае «будят мысль». В отечественной экономической социологии нет ни слова о Зомбарте, в западной, у Сведберга, — лишь упоминание о «Современном капитализме», собственно же социологические исследования Зомбарта остались вне поля зрения. Между тем Зомбарт, наряду с Вебером, а не после него, разрабатывал теорию духа капитализма, наметил основы методологии «понимающей экономики», определил социальные портреты буржуа и пролетариев в современную эпоху. От Зомбарта непосредственно тянутся нити дальнейшего развития экономической социологии: во-первых, Шумпетер, который разрабатывал теорию развития капитализма (но именно Зомбарт, а не Шумпетер, как считают, первым поставил в «Современном капитализме» раздел, посвященный теории развития); во-вторых, это Парсонс, который обратился к теории капитализма Вебера и Зомбарта. Конечно, Зомбарт как писатель и ученый был несколько резок, он был ярким националистом, впрочем, так же как и Вебер, но такова была эпоха в Германии между двумя мировыми войнами — Зомбарт лишь хорошо усвоил «настроение времени». Но без его работ мы не в состоянии оценить ни вклад Вебера в социологию хозяйства (обычно

изображают так, что Вебер взялся ниоткуда, изобрел теорию «духа капитализма», и как будто у него не было ни учителей, ни оппонентов, ни коллег), ни собственно экономико-социологическую теорию капитализма.

Шумпетер по сравнению с Зомбартом представлял уже другое поколение — он родился на два десятка лет позже и вышел из совершенно другой научной среды. Если Вебер и Зомбарт принадлежали к немецкой школе, где историческое направление было центральным, то Шумпетер — представитель австрийской школы (его наставником был Бем-Баверк). Как известно, немецкая и австрийская школы сильно враждовали, поэтому и подход Шумпетера к социальности экономики не мог не отличаться. Роль Йозефа А. Шумпетера в формировании экономической социологии весьма велика:

- во-первых, это разработка теории экономики и социологии капитализма;
- во-вторых, постановка вопроса о создании особого раздела экономической науки — экономической социологии (что было сделано в работе, изданной посмертно в 1955 г., — «История экономического анализа»).

Можно сказать, что именно благодаря авторитету Шумпетера среди экономистов экономическая социология получила шансы в послевоенные годы быть признанной в экономической науке. Среди работ Шумпетера для социологии экономической жизни наиболее интересны: «Теория экономического развития» (1911), «Капитализм, социализм и демократия» (1942), «История экономического анализа» (1955). Шумпетеру в истории экономической социологии повезло гораздо больше, чем Зомбарту. Им активно занимался Р. Сведберг, которым была издана подборка некоторых, в том числе и неопубликованных ранее, работ Шумпетера в области, интегрирующей экономику и социологию («Экономика и социология капитализма» (1991) [6].

Обычно считается, что Шумпетер и Вебер одинаково искали социальные факторы развития капитализма. Так, например, Л.Б. Волков пишет: «Отталкиваясь от мыслей Маркса о капитализме, и Вебер, и Шумпетер, каждый по своему, сделали акцент на “человеческом факторе капитализма”. Если у Вебера этот “человеческий фактор” — в культуре и этике, то у Шумпетера — в предпринимательстве» [7]. На самом деле, в противоположность Веберу и Зомбарту, Шумпетер пытается найти чисто экономические источники возникновения и развития капитализма, представив социальные факторы — например, рациональность — результатом воспроизводства самого капитализма. К экономической социологии Шумпетер скорее пришел через американский институционализм, а не через социологию хозяйства Зомбарта и Вебера. Хотя эти фигуры и были весьма значимы для Шумпетера, который сам участвовал в издании «Архива социальной науки и политики», где были опубликованы многие его работы. Можно согласиться, в целом оценивая роль Шумпетера для экономической социологии, с таким утверждением, что Шумпетер принадлежит к немногим истинно великим представителям экономических и общественных наук в этом столетии; может быть, он был последним из тех, кто «уверенным взором мастера» охватывал всю сферу экономической и общественной науки и был в состоянии понимать общество и экономику в их взаимоотношениях и связях.

Обратимся теперь к социально-экономическому анализу капитализма Шумпетера. Для него сущность капитализма — в изменении и развитии. *Капитализм*

по самой своей сути — это «форма или метод экономических изменений», он никогда не бывает и не может быть стационарным состоянием. Причем источник развития капитализма не во внешних социальных факторах, которые искали представители немецкой школы, а внутри самого капитализма — капиталистические предприятия постоянно революционализируют производство и обмен, создавая новые товары и услуги, методы и технику производства, осваивая новые рынки и изобретая новые формы экономической организации.

Капитализм постоянно революционализирует свою экономическую структуру изнутри — разрушая старую и создавая новую; этот процесс Шумпетер называет «разрушительным созиданием». Раз капитализм — это процесс создания нового, то где та активная сила, которая постоянно поддерживает его динамику? Обычно, начиная с классической школы, активную роль в процессе производства приписывают труду, а средства и предметы труда объявляются пассивными. Но активность труда здесь понимается с технической точки зрения, и с этой позиции некоторые силы природы также выполняют активную функцию. С экономической точки зрения труд так же пассивен, как и его средства, ведь обычно в современной экономике он выполняет поставленную ему извне цель. Он привязан к технологическому процессу изготовления продукта и не связан с обеспечением и обслуживанием средств труда. Труд, как и земля, и средства труда, является инструментом реализации какой-либо внешней задачи. Кто же определяет эту цель и соединяет факторы производства? Эту функцию выполняет предприниматель, но после соединения в определенную новую комбинацию производительных сил его функция заканчивается: когда экономический процесс уже осуществляется, он не требует в этом статическом кругообороте новых идей и их воплощения, здесь уже необходим не предприниматель, а бизнес, то есть простой хозяин, считал Шумпетер.

Итак, *функция предпринимателя в экономике связана с созданием и воплощением новых комбинаций, именно она обеспечивает развитие производства в отличие от его статического функционирования*. Под «новой комбинацией» подразумевается производство нового, еще не известного потребительского товара, внедрение нового производства, освоение новых рынков сбыта, получение нового источника сырья, проведение реорганизации предприятия (например, создание для него монопольного положения) и т. д. Предпринимательская деятельность обеспечивает возможность получения прибыли, которая в условиях статического хозяйства и эквивалентности стоимостных отношений не может вообще иметь места.

Предпринимательская деятельность связана с применением уже имеющихся средств, а не с созданием новых. Возможности нового применения средств в избытке находятся сами по себе, они могут быть известны и даже пропагандироваться. Но, как полагал Шумпетер, все это «мертвые возможности», предприниматель же осуществляет их на деле. Поэтому предприниматель — не изобретатель. Они отличаются по функциям: если первый использует новое решение, то второй создает это новое решение; их поведение и типы совершенно различны. Предприниматель не обязательно является самостоятельным владельцем предприятия. И если раньше это было типичным, то теперь все чаще предприниматель — либо служащий акционерной компании, либо временно участвует

в организации нового дела, поэтому не всегда предприниматель выступает капиталистом. Кроме того, предпринимательство не связано только с капиталистической общественной формацией: и помещик, и вождь первобытного племени, и руководитель социалистического предприятия могут быть, по словам Шумпетера, предпринимателями.

Какие качества присущи предпринимателю? Инициатива, авторитет, дар предвидения, умение действовать решительно, брать на себя ответственность, идти в одиночку, способность добиваться поставленных целей. Эти качества необходимы, по Шумпетеру, для того, чтобы нарушить привычный ход экономического процесса, пренебрегая традицией и общественным мнением, сломать привычный и наиболее легкий способ экономического мышления, противостоять, наконец, тому противодействию, которое социальная среда оказывает попыткам любого человека, стремящегося внести в нее нечто новое. Не каждый хозяйственный субъект обладает подобными качествами, поэтому предпринимательство — особый тип поведения, предполагающий, что *предприниматель делает не то, что другие, и не так, как другие*. Предпринимательство не является профессией, и в подобном состоянии человек не находится длительное время, поэтому нельзя относить предпринимателей в особый социальный класс, хотя многие из них имеют особые стиль жизни, систему моральных и эстетических ценностей.

Что же движет предпринимателем? Каковы внутренние мотивы его деятельности? В обычной экономической деятельности, полагал Шумпетер, внутренние мотивы субъекта связаны с удовлетворением потребностей и достижением материального благосостояния, но в условиях строго определенной социальной организации эти *мотивы в большей степени выступают в виде обязанностей* (долг перед семьей, фирмой, самим собой и т. д.). Ничего подобного сказать о предпринимателе нельзя — у него нет стремления к приобретению благ или просто к прибыли как средству удовлетворения потребностей. Наоборот, достигнув определенного уровня, материальные блага перестают быть для него важными, становятся побочным условием. Еще более это относится к праздности — у предпринимателя, по Шумпетеру, в большей степени развита неприязнь к праздным удовольствиям и досугу. Цель его жизни состоит не в том, чтобы получать наслаждение от достигнутого. Предприниматель находится в постоянном движении, он одержим стремлением к успеху (и величина прибыли, или капитала, символизирует этот успех), желанием реализовать себя в избранной сфере, свободно осуществлять свои интересы. *Предпринимательская деятельность в большей степени относится к творчеству*, чем к экономической деятельности, определяемой мотивами приобретательства.

Итак, основа динамики капитализма — предпринимательство. *Предпринимательская функция заключается в создании новой комбинации факторов производства*. Институциональной основой предпринимательства является частная собственность, она обеспечивает социальные условия реализации инноваций, но в 9 случаях из 10 успех зависит от ума и энергии человека. Иногда вполне достаточно личных сбережений, но в современных условиях предпринимательская функция зависит от кредита, считает Шумпетер.

Вполне в духе институционализма Шумпетер рассуждает об «институциональных структурах», способствующих продвижению капитализма. Старые

феодалные структуры были удобны капитализму — политическое руководство проводилось авторитарно, престиж дворянства был высок, а властность действенна. Буржуа же был чужд героики, и у него не было такого мифического ореола. Таким образом, развитие капитализма объясняется симбиозом двух социальных структур — старого дворянства и буржуазии: «...Без защиты того или иного небуржуазного слоя буржуазия оказывается политически бесполезной и неспособной не только вести за собой нацию, но даже защитить свои собственные классовые интересы. Короче говоря, она нуждается в хозяйской руке» [8].

В чем же заключается основная опасность для дальнейшего развития капитализма? Главное, считает Шумпетер, — в том, что капитализм все больше и больше существует без предпринимательства, роль личной инициативы и инноваций постоянно снижается. Капитализм тем самым подрывает свою динамику изнутри, ему не нужны внешних социальных воздействий. Поэтому, приходит к выводу Шумпетер, капитализм в его сегодняшнем виде не имеет шансов выжить, хотя тенденции его разрушения еще нигде не вошли в полную силу и его еще можно модернизировать.

Итак, Шумпетер создал целостную экономическую и социологическую картину капитализма, определив его основную функцию в инновациях и предпринимательстве и представив его взаимоотношение с внешними и внутренними институциональными структурами. Но значение Шумпетера не ограничивается развитием социально-экономической теории капитализма для экономической социологии. Мы считаем, что Шумпетер одним из первых поставил вопрос о необходимости экономической социологии как отрасли экономического знания. Для него экономический анализ включает в себя четыре компонента: 1) экономическую историю; 2) экономическую статистику; 3) экономическую теорию; 4) экономическую социологию [9]. Предмет экономической социологии Шумпетер дает таким образом: экономический анализ исследует, как люди ведут себя всегда и к каким экономическим последствиям это приводит, экономическая социология изучает вопрос, как они пришли к такому способу поведения.

История социологического анализа может быть прослежена со времен Аристотеля; среди классиков-экономистов Шумпетер особо выделяет Милля, но в целом с XVIII столетия экономическая наука и социология расходятся. В этом есть своя закономерность, ведь сотрудничество помешало бы специализации. О периоде с 1870 по 1940 г. Шумпетер высказывался так: экономическая социология, и в особенности историческое и этнологическое знание социальных институтов, развивалось более чем удовлетворительно... Но общая экономика была несколько не обеспокоена этим. Признавая значение немецкой школы «социально-экономики» (где особенно выделяется Вебер), Шумпетер все же главное внимание уделяет институционализму. В статье 1950 г., посвященной У.К. Митчеллу, он это отдельно подчеркивает. Для Шумпетера считается само собой разумеющимся, что экономика включена в институциональный контекст — она действует в условиях государственной политики, в условиях правовых норм, контрактных отношений. В задаче исследования экономической социологии Шумпетер включает изучение институтов, которые характеризуют экономическую организацию общества.

Но в целом, оценивая значение Шумпетера как историка экономической социологии, не следует преувеличивать его роль (как это происходит у Р. Сведберга).

Для Шумпетера экономическая социология осталась лишь одной из составных частей экономического анализа, которую, как говорят, он включил самой последней и не без колебаний. Его вклад — это создание обобщающей истории экономических учений во взаимосвязи с другими отраслями обществоведения, в том числе и с социологией.

В неменьшей степени способствовал признанию экономической социологии и другой «австро-американский» экономист-историк — Карл Поланьи [10]. Как и Шумпетер, Поланьи родился в Австро-Венгрии, закончил Будапештский университет по отделению права и философии. В 1914–1918 гг. участвовал в Первой мировой войне, а с 1920 г. жил в Вене, печатался в то время в журнале «Архив социальной науки». В 1933 г., как и Шумпетер, вынужден был эмигрировать, переехал в Лондон, а затем в США, где с 1946 г. преподавал экономическую историю в Колумбийском университете.

Основные работы Поланьи — «Великое преобразование» (1944), «Торговля и рынок в ранних империях» (1957), «Дагомея и работорговля» (в 1966 г. опубликована уже посмертно). Область его интересов — история архаических и примитивных обществ, генезис и трансформация капитализма. Сам себя Поланьи относил к экономистам-историкам и экономическим антропологам, но не чужд был и собственно экономической социологии. Свой курс экономической истории Поланьи пытался превратить в курс экономической социологии; в 1963 г. он выступил в Будапеште с докладом на тему «Экономическая социология в США». Экономическую социологию он понимал, как и Шумпетер, в институциональном плане, особо выделяя значение Дюркгейма, Вебера и Парето.

Основная идея Поланьи — это идея смены соотношения экономического и социального в истории: сначала экономика вложена в социальные отношения, затем в условиях капитализма она отделяется от общества, в современных условиях происходит обратное подчинение экономики обществу. Его категория "embeddedness", означающая «включенность» экономики в социальную систему, стала своеобразным символом «новой экономической социологии» в США, идеи Поланьи получили признание и в Европе. С точки зрения идеологии и методологии Поланьи близок к социалистическим идеалам и марксизму. Но он не следовал букве материализма, пытаясь творчески осмыслить идею экономического фактора в истории. Некоторые американские социологи, в частности В. Голдфранк, объявляют его одной из самых значимых фигур в неомарксистской экономической социологии США, но это уже преувеличение. Цель Поланьи заключалась в том, чтобы объяснить в социологических категориях тенденцию социально-экономического развития стран Европы в первой половине XX в., которую он связывает с крушением «рыночного общества», сформированного в XIX в. Он стремился показать, что саморегулируемый рынок разрушает общество, подчинив его своим законам, и общество неминуемо начинает защищаться от рынка.

Какие же основные доводы выдвигает Поланьи в своей работе? Прежде всего он исследует соотношение экономики и общества в докапиталистическую эпоху. Обычно в традиционном обществе хозяйство погружено в социальные отношения, в нем рынок не играет важной роли, мотивы поведения человека главным образом неэкономические — он действует не для приобретения или накопления материальных благ, не для получения выгоды, а для сохранения

своего социального положения или приобретения «социального капитала». По крайней мере, экономические интересы не заслоняют социальных связей, отношений родства, согласуясь с этническими принципами. В примитивном обществе, к примеру, ни производство, ни распределение, ни обмен не подчинены экономическим мотивам. Распределение осуществляется как церемониальное, как награда за достоинства, обмен выступает как дарение или выполняет функцию общения, производство и труд не окрашены стремлением к вознаграждению или приобретательству, а выступают как исполнение долга или подчинение традиции. Здесь господствуют следующие принципы организации хозяйства:

1) «реципрокность» (“reciprocity”) — взаимность, отражающая симметричный характер экономических действий (например, взаимная помощь, взаимное одалживание, дарение и отдаривание);

2) «редистрибуция» (“redistribution”) — перераспределение, означающее, что все движение благ идет от центра к индивиду (например, собранные племенем запасы распределяются вождem в строгом соответствии с установленными правилами, а главы семей перераспределяют запасы уже в рамках своих домохозяйств);

3) «домашнее хозяйство» (“householding”) — весь продукт производства в рамках общинного или домашнего (семейного) хозяйства предназначен для собственного потребления, а не для продажи;

4) «обмен» (“exchange”) — сначала существует как дарообмен, но затем приобретает и самостоятельный характер.

Эти принципы — редистрибутивность, реципрокность, домашнее хозяйство и обмен — не существуют сами по себе на индивидуальном или межиндивидуальном уровне, они требуют «поддерживающих» социальных структур (“supporting structures”). Так, в примитивных обществах господствует в основном реципрокность, ее основными институтами являются родство, соседство и вражда. В древних (архаических) обществах основа хозяйства — редистрибутивность, где основной институт — государство и власть. Здесь уже развиваются отношения обмена и появляются деньги. Но главное, что торговля, рынок и деньги не существуют в древности как связанные элементы: обмен организуется по принципу эквивалентности; торговля может существовать без внутреннего рынка, ориентируясь только на внешние отношения; деньги могут служить лишь средством платежа, но не обмена. Рынок сначала был не системой хозяйства, а просто местом торговли, конкуренция не считалась его неотъемлемой характеристикой, различия в ценах на рынке не приводили, как правило, к движению товаров. Рынок мог быть денежным, но цены регулировались институционально (либо общим собранием, либо гильдией производителей, либо другими институтами), а не отношениями «спроса-предложения». Цена товара была выражением «справедливой цены».

В древних обществах постепенно начинает происходить отделение экономики от общества, экономические транзакции отделяются от социальных, но характер солидарности не меняется — племенная солидарность (“tribal solidarity”) преобразуется в гражданскую (“communal solidarity”). Поэтому в эпоху поздних империй (Древней Греции и Рима) существует капитализм скорее политического, чем экономического типа, считает вслед за Вебером Поланьи. И средневековая Европа мало чем отличалась по развитию хозяйственных отношений от

древних культур, технология производства мало изменилась, основной прогресс заключался в социальной, культурной, интеллектуальной сферах. Даже в эпоху меркантилизма экономика была еще вложена в социальные отношения и ими регулировалась. Но рынок преобразовывает отношения экономики и общества. Изменяется сама внутренняя психология человека — люди перестают довольствоваться своим существованием и обращаются к погоне за улучшениями, за прогрессом. Здравый смысл был заменен готовностью принять любые социальные последствия экономического прогресса, который стал политикой государства, частный интерес стал господствовать над справедливостью и законом. В результате многие страны нанесли невосполнимый ущерб своему обществу и природе: в Англии социальная ткань аграрного общества — деревни — была разрушена в погоне за прибылью от продажи шерсти. Появилась вера в то, что социальные проблемы будут решены простым наращиванием материального богатства. Таким образом, рынок в эпоху капитализма уже затрагивал саму ткань общества, его сущность: труд, земля и капитал стали товарами. Так рынок начал подчинять себе общество.

Как же образуется рынок? Со времен Смита считается, что рынок вырастает из склонности людей к обмену, затем самостоятельно появляется городской, национальный и международный рынок. Но антропология доказала, что человеку не свойственна психология обмена, человек по своей природе не является «экономическим существом». Рынок существовал в древности, но он был основан на принципе неконкурентности, регулировался традицией и законодательством, существовал обычно для редких предметов, т. е. был внешним по преимуществу. В противовес Марксу, Поланьи доказывает, что *рынок не возник как логическое развитие экономических отношений, а был создан государственной политикой в эпоху формирования централизованных государств в Европе*. Именно государственное вмешательство освободило торговлю от привязанности к городам и стимулировало образование национального рынка, государство способствовало и монополиям торговли, и конкуренции в одинаковой мере. Но, освободив рынок от регулирования, уже никто не гарантировал доход участникам рыночных отношений, распределение было отдано в руки рынка. Все доходы стали определяться рыночными ценами, все производство и обмен ориентировались на цены и прибыль. Рынок стал захватывать в свою орбиту все наиболее важные для общества ресурсы — труд, землю, капитал. Но эти ресурсы составляют ткань социальной организации — обладание землей было источником привилегий, социального статуса, поэтому земля не входила в объекты купли-продажи; труд также был вложен в цеховую организацию либо в крестьянскую общину, отношения труда регулировались обычаем и традицией; капитал в виде денег был исключительной функцией государства, выпуск денег и обеспечение ими входили в монополию государства. В рыночной экономике труд, земля и деньги должны быть включены в состав рынка, но сами по себе не являются товарами. Поланьи называет их «фиктивными товарами», они не воспроизводятся как товары на продажу в условиях спроса-предложения. Труд выступает как часть жизни человека и не предназначен для продажи, но он продается. Земля и капитал не могут быть произведены в зависимости от простого повышения спроса на них, тем не менее и они продаются как товары. Таким образом, субстанция

общества — земля, труд, капитал — втягивается в рыночный оборот. Рыночная экономика может существовать только в рыночном обществе, здесь социальные отношения уже включены в экономические, вся организация общества становится придатком рынка.

В результате рынок разрушает социальную организацию общества и социальные отношения — все сельское население вынуждено превратиться в мигрантов, а рабочий уже не имеет социального окружения, как крестьянин. Изменяется вся его жизнедеятельность. Рынок, разрушив социальные связи, создает культурный вакуум. Рынок разрушает связь человека с природой, превращая природу — географическое окружение человека — в обычный товар, тем самым уничтожая пространство социальной организации и истощая природные ресурсы. Земля для человека — основа стабильности и безопасности, и коммерциализация земли лишает его этого. Если феодализм раньше обеспечивал единство земли и человека, единство земли и капитала (через вложения средств в улучшение земли), то капитализм уничтожает это единство.

Рынок нарушает естественные связи производства и потребления — раньше торговля их соединяла, теперь промышленность стала развиваться самостоятельно, единственный ее мотив — получение прибыли без учета потребностей. Такое развитие производства и рынка привело к высокому росту бедности, что было невидимой безработицей, но вскоре возникла и явная безработица. Постепенно общество предоставило рынку решение проблемы бедных — в Англии стали возникать работные дома. Тем не менее главное последствие развития свободного нерегулируемого рынка не в возросшей бедности и эксплуатации, а в разрушении социальной ткани общества, его социальной организации. Рыночное общество требовало своего идеологического оправдания — так появилась политическая экономия. Она рассматривала человека как «экономическое» существо, а общество — как экономическое по своей природе явление. Саморегулируемый рынок сделал для политэкономов общество саморегулируемым, а его законы были объявлены нечеловеческими, по типу законов природы. В политической области появился «экономический либерализм» — вера в свободное общество на основе конкуренции, в золотой стандарт, в свободу международной торговли. Рынок требовал невмешательства политики в дела экономики — так появилось либеральное государство. Либеральное государство дорожит не свободой, а дорожит рынком, оно не гнушается самых жестоких мер для его сохранения. А вот если предприниматели решатся свободно объединиться в монополию, а рабочие — в профсоюзы, то такой свободой либеральное государство без сомнения жертвует, так как это противоречит свободе рынка.

Кроме всего прочего, побочным результатом возникновения рынка стал мир. Век свободного рынка — XIX в. — характеризовался *столетием* мира (с 1815 по 1914 г.). Бизнес и торговля связывали интересы разных стран, золотой стандарт обеспечивал единую финансовую систему, капитальные вложения в другие страны не давали повода развязать войну. Поэтому Поланьи писал, что финансовый капитал принес не только войны, но и мир. Почему же в XX в. происходит крушение рыночной экономики и рыночного общества? Поланьи отвечал на данный вопрос так: как только рынок из регулируемого превращается в саморегулируемый, как только он начинает подчинять себе общество, так общество

начинает сопротивляться рынку; такова вынужденная самозащита общества. Все основные элементы субстанции общества — труд, земля и капитал — пытаются выйти из-под контроля рынка.

Общество защищается от рынка прежде всего с помощью классовой организации. Если в теории марксизма классы объявляются экономическими по своей природе, то Поланьи настаивал на том, что *классы — это чисто социальные группы; для интересов класса удовлетворение потребностей стоит на последнем месте, а наибольшее значение играют социальное признание, статус, безопасность*. И рынок угрожал социальному, а не экономическому положению классов, поэтому рабочие классы, землевладельцы и земледельцы стали сопротивляться рынку. Появились экономическое и политическое сознание пролетариата и, как следствие, политические партии и профсоюзы, назначение которых заключалось в том, чтобы сломать связь цен и заработной платы, сделать положение рабочего более устойчивым и безопасным. Социальное законодательство, законы о труде, страхование от безработицы — все это исключало труд из сферы рынка. Землевладельцы также отчаянно сопротивлялись рынку — это была так называемая борьба «либералов» и «реакции». Но эти слои постепенно теряли значение — они вынуждены были идти на компромисс с рынком. Только рабочий класс и его организации до конца шли против рынка. Но самое интересное — то, что и производство, и бизнес вынуждены искать защиты от рынка.

Во-первых, в денежной системе, подчиненной законам рынка, возникают трудности, поскольку деньги — фиктивный, а не настоящий товар. Поэтому многие страны одновременно отказались от политики золотого стандарта и стали чисто политическими методами через систему институтов центрального банка регулировать денежное обращение. Крушение золотого стандарта и свидетельствовало о падении основного оплота рыночной экономики.

Во-вторых, как только вложения капитала в другие страны стали не игрушечными, а настоящими, как только международная торговля приобрела значительный вес, так государство стало активно вмешиваться в экономическую жизнь, политическими средствами защищая интересы своей экономики. И когда непротекционистских рынков уже не было, политика государств стала явно агрессивной. Вслед за этим исчерпавший себя рынок принес огромные мировые войны.

В-третьих, производство начинает защищать себя от рынка с помощью объединения в картели, тресты и монополии. Причем их образование не было естественным продолжением рыночной экономики, а явилось следствием того, что рынок пришел к своему логическому завершению, и тогда в дело вступило государство, стимулировавшее своей протекционистской политикой образование монополий.

Таким образом, писал Поланьи, вместе с рынком росло и сопротивление общества. Все основные рыночные общества испытывали к началу XX в. существенные трудности, выражавшиеся в росте безработицы, классовой борьбы, войн, нестабильности экономического развития. Но эти противоречия оставались скрытыми внутри стран до тех пор, пока мировая экономика и баланс сил не потерпели крушения. В результате всех этих проблем экономическая и политическая системы оказались парализованными, при этом лидерство в политике отходило тем, кто предлагал легкий выход из сложившейся ситуации. Рыночное

общество отказалось функционировать; тогда пришло время, с одной стороны, фашистского правительства, с другой — социалистического. Фашистское решение проблемы означало преобразование всех рыночных институтов за счет уничтожения демократических, за счет подавления личности. Социализм также означал подавление рыночной экономики. В 30-е гг. XX в. коллективизация реально заменила рыночные отношения в сельском хозяйстве, а планирование — в производстве. Да и традиционно рыночные страны в 1930-е гг., особенно в период подготовки к войне, шли по пути преобразования экономики, их идеалом стала свободная экономика при сильном правительстве. «Новый курс» в США был напрямую направлен на дискредитацию принципа свободы предпринимательства.

Видит ли Поланьи выход из этой ситуации? По его мнению, рыночная система как техническая система сохранится, но рынок из саморегулируемого превратится в регулируемый, поскольку основная проблема заключается не в индустриальной, а в рыночной организации общества. Деньги уже практически выведены из-под контроля рынка, теперь земля и труд должны быть полностью исключены из компетенции рынка. Но конец рыночного общества не означает конец рынка как такового — в технологическом смысле рынок как способ выстраивания соответствия спроса и предложения остается, так как он гарантирует свободу покупателю, но при этом рынок должен регулироваться обществом. Уничтожение рыночного общества не означает крушения идеала свободы. Рыночный механизм в обществе сохраняет свободу только для богатых, но задача для общества состоит в том, чтобы расширить свободу для тех, кто испытывает в ней недостаток. Укрепление планирования должно идти параллельно с усилением индивидуальной свободы, гарантируемой законодательством и сильной государственной властью. Поланьи видит будущее западного общества в отказе от рыночных принципов функционирования экономики, именно это должно обеспечить дальнейшую свободу личности в обществе.

Итак, Поланьи, как ранее Зомбарт и Шумпетер, предвидит трансформацию капитализма. Всех троих объединяет общая тема — судьба капитализма, на всех троих сильное влияние оказал марксизм, но никто из них не был его последовательным сторонником, и тем не менее они едины в своих выводах — капитализм неминуемо будет преобразован. Реальность подтвердила их прогноз, но никто из них не смог определить действительного варианта трансформации капиталистического строя.

Зомбарт, Шумпетер и Поланьи заложили основы социологического подхода в экономической теории и экономической истории, все они по-разному способствовали институционализации экономической социологии как отрасли обществоведения. Но в 1930-е гг. в рамках экономической науки появляется совершенно новое направление анализа капитализма — Кейнс утверждает необходимость активного государственного вмешательства в экономику. Новое время требует «нового курса», по-новому теперь рассматривается и соотношение экономики и общества.

Литература

1. Зомбарт В. Современный капитализм / Пер. с нем. С. Вольского, Б.Я. Жуховецкого. М.: Госиздат, 1930.

2. *Зомбарт В.* Строй хозяйственной жизни. М.: Экономическая жизнь, 1926.
3. *Шпакова Р.П.* Венер Зомбарт: германский феномен // Социологические исследования. 1996. № 12.
4. *Зомбарт В.* Евреи и хозяйственная жизнь. СПб.: Книгоиздательство «Разум», 1912.
5. *Зомбарт В.* Пролетариат. Очерки и этюды. СПб.: Акц. общ. тип. дела в СПб., 1907.
6. *The Economics and Sociology of Capitalism*, by Joseph A. Schumpeter / Edited by and with an Introduction by Richard Swedberg. Princeton and Oxford: Princeton University Press, 1991.
7. *Волков Л.Б.* Социальная теория демократии Й. Шумпетера // Социально-политические воззрения Й. Шумпетера: Реферат. сб. М.: ИНИОН АН СССР, 1989.
8. *Шумпетер Й.* Капитализм, Социализм и Демократия. М.: Экономика, 1995.
9. *Шумпетер Й.* История экономического анализа // Истоки. Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. М.: Экономика, 1989. Вып. 1.
10. *Веселов Ю.В.* Классики экономической социологии: Карл Поланьи // Социологические исследования. 1999. № 1. С. 111–115.

§ 2. Политика и экономика: государственное регулирование рынка (Дж.М. Кейнс, П. Самуэльсон, А.Ф. Хайек, М. Фридмен)

К концу 20-х гг. XX в. в развитии экономической мысли историческая школа политэкономии полностью сошла со сцены, институционализм стал постепенно терять популярность, да и политики его считали лишь интеллектуальным течением и сторонним для них явлением. В теории и экономической политике господствовала неоклассическая школа (Маршалл, Пигу — в Англии, Кларк — в США). Но жизнь не стояла на месте, новые события требовали новых подходов — в октябре 1929 г. разразился жесточайший экономический кризис, сначала только в США, но затем он затронул все развитые капиталистические страны, начало 30-х гг. XX в. было названо эрой Великой депрессии. Экономические провалы сразу же повлияли на социальные показатели — повышался уровень безработицы, падали реальные доходы, прокатилась волна банкротств. Общественное мнение требовало новой экономической политики. Неоклассическая теория предлагала старые рецепты, в истинность которых уже мало кто верил — так наука разошлась с жизнью.

Что изменилось в соотношении социального и экономического?

Во-первых, появились новые «игроки» на рынке — это крупные корпорации, профсоюзы и государство. Они уже не хотели и не могли играть по старым правилам, им необходима была новая институциональная структура; таким образом, изменялась сама природа экономических отношений.

Во-вторых, в межвоенный период резко возросла экономическая роль государства: в Германии в 1933 г. проводилась политика обеспечения полной занятости, постепенно происходила национализация экономики, крупные концерны получали государственную поддержку в виде крупных государственных заказов; в США в 1934 г. на выборах победил Ф. Рузвельт, его политика Нового курса была напрямую направлена на усиление роли государственного регулирования; в России к концу 20-х гг. XX в. НЭП исчерпал себя, и с 30-х гг. XX в. государство взяло под контроль экономическую жизнь общества. В Швеции с 1932 г. после

победы социал-демократов на выборах государство активно вмешивалось в экономические процессы. Общественное сознание было готово к такой изменившейся роли государства. Ценность индивидуализма была заменена желанием обеспечить социальное благосостояние и стабильное экономическое развитие.

В-третьих, в 30-х гг. XX в. политические отношения в Европе настолько осложнились, что многие страны, особенно Великобритания и Франция, были вынуждены втянуться в производство вооружения, что требовало значительно-го государственного влияния на экономику. Кроме того, в 20-х и 30-х гг. XX в. внешнеэкономическая политика развитых государств была ориентирована на протекционистские меры. Джоан Робинсон назвала эту эпоху «эрой нового меркантилизма», с ее точки зрения 1914 г. был рубежом перехода экономики свободной конкуренции в новую стадию, время рыночной экономики закончилось.

Одним из первых, кто повлиял на изменение парадигмы экономической теории, был Джон М. Кейнс. В своей фундаментальной работе «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) он показал ограниченность классической теории и представил свою концепцию выхода западной экономики из кризиса. Данная книга является по преимуществу экономической, социологическое содержание имеет лишь гл. 24 «Заключительные замечания о социальной философии, к которой может привести общая теория» [1], но значение работы для экономической социологии весьма велико, поскольку Кейнс на основе экономического анализа доказал необходимость соединения политики и экономики для обеспечения стабильного развития и экономического благосостояния. Кейнс показал значение внешнего социального фактора и тем самым вышел за границы чисто экономического анализа. Кроме того, Кейнс, с нашей точки зрения, затронул основной вопрос соотношения экономики и общества в первой половине XX в. — вопрос государственного регулирования экономики. Все теоретические и практические споры XX столетия ведутся под этим лозунгом. Поэтому, говоря о социологическом анализе экономики, нельзя пройти мимо Кейнса, хотя — надо все-таки отдать ему должное — он ничего не говорил собственно об экономической социологии.

В чем же, по Кейнсу, несоответствие классической теории реальной действительности?

Во-первых, классическая теория исходила из постулата совершенной конкуренции, когда все факторы свободны для использования и регулируются законом спроса-предложения. Но в реальной жизни такие основные экономические категории, как цена и заработная плата, характеризуются «негибкостью». Дело в том, что при снижении спроса на определенный вид товаров снижается не их цена, как предполагала бы классическая модель, а объем предложения, что, в свою очередь, ведет к колебаниям занятости. В условиях монополизации этот фактор становится еще более значимым, и экономические трудности перекладываются на плечи трудящихся. В конечном счете цены, без сомнения, связаны с конъюнктурой, но данная связь, по Кейнсу, не всегда будет осуществляться мгновенно и эффективно. Заработная плата, так же как и цены, не обладает мгновенным саморегулированием — даже в период кризиса она остается негибкой благодаря вмешательству профсоюзов. Кроме того, в период кризиса воздействие на заработную плату по классическим рецептам с целью понижения

безработицы становится не таким уж однозначным: обычно считалось, что снижение заработной платы ведет к снижению издержек и цен, а затем — к росту реализации и прибыли. Но при этом упускалось из виду то, что снижение заработной платы так или иначе ведет к сокращению совокупного спроса, поэтому спрос, падая, приводит к сокращению реализации, а затем прибыли и далее — занятости, считал Кейнс.

Во-вторых, классическая теория основывается на принципе эффективного спроса, когда существует тождество спроса и предложения (так называемое тождество Сэя). Это значит, что деньги сами по себе не играют активной роли — все деньги, имеющиеся у индивидов, либо расходуются, либо инвестируются (поэтому классическая теория неспособна решить проблему реализации, кто же будет покупателем все увеличивающегося количества товаров — при расширенном воспроизводстве). Вследствие этого тождества спроса и предложения классическая теория не видит препятствий к полной и эффективной занятости. В истории экономической мысли лишь меркантилизм ставил проблему реальной значимости денег для нормального функционирования экономики, но далее классическая теория ее полностью игнорировала. На самом деле, считал Кейнс, количество денег играет существенную роль в обеспечении занятости. Для поддержания текущего уровня занятости должны увеличиваться инвестиции, объем которых зависит от нормы процента. Если норма процента регулируется рыночным механизмом, то нет основания ожидать, что в условиях спада ее будет достаточно для того, чтобы стимулировать инвестиции, а следовательно, и эффективную занятость. Кроме того, в богатом обществе склонность к потреблению более сильна, чем склонность к инвестированию, что отражается на росте безработицы, полагал Кейнс.

Закон спроса-предложения наталкивается также и на некие психологические препятствия: *с ростом дохода люди в меньшей степени увеличивают свое потребление, предпочитая часть денег оставлять в виде накоплений*, и наоборот — если доход кратковременно снижается, то изменяется не потребление, а уровень сбережений. Таким образом, люди всегда ориентированы на определенный устойчивый жизненный стандарт потребления. Кейнс усматривал в этом *основной психологический закон* любого современного общества. Склонность к ограничению потребления, по Кейнсу, приводит к следующему: нормальное состояние рыночной экономики характеризуется тем, что спрос ниже предложения; это и объясняет наличие неполной занятости.

В целом, писал Кейнс, классическая теория всегда занималась лишь вопросами распределения, поэтому такие факторы, как занятость, инвестиции, вовсе не принимались во внимание. Учитывая все это, Кейнс пришел к выводу о том, что *классическая теория рассматривает лишь частный предельный случай экономического равновесия, нормальное же состояние рыночной экономики — неравновесное*, в котором полное и эффективное использование ресурсов не обеспечивается. Поэтому и свою теорию Кейнс назвал общей — она включает в себя как равновесное, так и неравновесное положение экономики. И если классическая теория предполагала, что социальная несправедливость есть неизбежная издержка прогресса рыночной экономики и попытка изменить ситуацию принесет лишь больше зла, то Кейнс настаивал на необходимости создания такой экономической системы,

которая обеспечивает полную занятость, благосостояние, справедливое распределение богатства и доходов.

Что же предлагалось Кейнсом в качестве средства изменения ситуации? Для создания стабильной экономики и устойчивого роста в первую очередь необходима разумная государственная политика, а главный ее инструмент — государственный бюджет. В период спада для поддержания деловой активности государство должно стимулировать спрос:

а) через перераспределение доходов бюджета и посредством налоговой политики в целях поддержания устойчивой заработной платы и обеспечения социальных выплат;

б) с помощью регулирования нормы процента в сторону сдерживания для стимулирования инвестиций;

в) используя прямые государственные расходы для поддержания уровня занятости (общественные работы).

Все эти меры направлены на стимулирование спроса и инвестиций, что, естественно, достигается ростом дефицита бюджета. Но Кейнс считал, что небольшая инфляция может быть полезна экономике в период спада. Государство проводит антициклическое регулирование, если в период спада оно осуществляет экспансионистскую политику (рост социальных выплат, снижение процента, сокращение налогов, рост прямых государственных инвестиций), то в период подъема — рестриктивную, направленную на ограничение инфляции, увеличение процента, налогов, сокращение государственных расходов.

Причем обычно, полагал Кейнс, государственное стимулирование может иметь вид лишь первоначального импульса — здесь действует так называемый эффект мультипликатора. К примеру, небольшое увеличение занятости в виде общественных работ или инвестиций оказывает стимулирующее воздействие на отрасли, производящие предметы потребления, что приводит далее к увеличению совокупной занятости.

Итак, Кейнс выступал за регулирование распределения доходов, занятости, инвестиций с целью обеспечения эффективного социального развития. В его теории экономическая политика государства выступает гарантом устойчивого роста и благополучия, сама же рыночная экономика, по Кейнсу, не может самостоятельно достичь равновесного положения. Тем не менее Кейнс нисколько не сомневался в жизнеспособности рыночной экономики. Он не видел оснований для перехода к социализму, когда собственность на средства производства становится государственной. Частные интересы эффективно определяют, что и как должно быть произведено, по какой цене реализовано, то есть система свободного предпринимательства хорошо использует те факторы, которые она вообще использует. Но в определении эффективной занятости эта система оказывается непригодной, и именно здесь требуется помощь государства.

Кейнс считал, в отличие от Шумпетера, что нет необходимости в социализме, что частная собственность и предпринимательство необходимы для общества, поскольку они направляют опасные стремления и энергию человека по сравнительно безобидному руслу «делания денег», иначе человечество обращается к жестокости, личной власти, войне и т. п. Для Кейнса есть известные социальные оправдания неравенства доходов, но не в такой степени, которая характери-

зует современное общество. Для этого необходима социально ориентированная политика правительства, и, как пишет один из самых известных представителей и пропагандистов кейнсианства Пол А. Самуэльсон, который известен своими попытками синтезировать неоклассический подход и кейнсианство, «видимая рука» правительства отвечает на изъяны «невидимой руки» конкуренции [2].

Самуэльсон выделяет три функции правительства в рыночной экономике [3].

Во-первых, государственная политика направлена на обеспечение экономической эффективности. В рыночной экономике основные моменты, связанные с неэффективностью использования ресурсов, определяются наличием монополии на некоторые секторы рынка. В этом случае правительство регулирует и цены, и прибыль монополий (ярким примером чего являются компании коммунального обслуживания в США). Кроме того, государство с помощью антitrustового законодательства противодействует возможному образованию монополий. Правительство обеспечивает эффективную деятельность там, где частный бизнес не способен на это — сфера науки, образования, общественных коммуникаций и пр.

Во-вторых, государственная политика преследует цель обеспечения социальной справедливости. Есть общественные представления о справедливости, которые в некоторых случаях не соответствуют результатам действия рыночного механизма. «Молоко, необходимое больному сыну бедняка, может оказаться в миске кошки богача», — пишет Самуэльсон. Поэтому правительство осуществляет перераспределение доходов посредством системы прогрессивного налогообложения и прямых социальных выплат неимущим слоям. Причем экономисты, по Самуэльсону, не должны отвечать на вопрос о том, какую часть дохода необходимо перераспределять, так как он является чисто политическим.

В-третьих, государственная политика нацелена на обеспечение условий для устойчивого и стабильного экономического роста. Государство с помощью бюджетной и денежной политики проводит антициклическое регулирование, обеспечивая стабильность экономики. С помощью кредитно-денежной политики государство создает стимулы экономического роста и гарантирует прогрессивное направление развития экономики.

Итак, кейнсианство и неоклассический синтез основываются на тезисе о том, что здоровой экономике необходимы и рынок, и государственное регулирование. Идеи Кейнса господствовали в течение 30 лет, появилась так называемая «кейнсианская школа». Надо отметить, что идеи Кейнса во многом определили государственную экономическую политику в довоенный, военный и послевоенный периоды развития большинства ведущих капиталистических государств.

Наиболее характерным примером политики государственного регулирования экономики является Швеция. Начиная еще с 1930-х гг. социал-демократическое правительство Швеции проводило активную политику регулирования экономики. При этом социальные результаты были весьма значительны: уровень безработицы в стране упал с 25 до 5 %, а после войны — до 2 %, темпы инфляции практически не менялись, реальный рост валового национального продукта в расчете на душу населения в среднем составил с 1870 по 1980 г. 2,5 % в год, значительно увеличились социальные выплаты (всеобщее страхование по болезни, пособия на детей, пенсии), сократилась рабочая неделя [4]. Однако кризисные

1970-е—1980-е гг. в Швеции показали, что нельзя полагаться лишь на экспансионистскую политику правительства. В этот период многие развитые страны стали по-новому осмысливать соотношение экономики и политики. Теперь уже не работали кейнсианские рецепты — безработица росла вместе с инфляцией. В 1980-е гг. в Англии и США замедление экономического роста пытались преодолеть чисто монетаристскими методами, обеспечив большее пространство рынку и саморегулированию; во Франции правительство социалистов с начала 1981 г. пыталось изменить ситуацию экспансионистским путем. Но ни та, ни другая сторона не достигли желаемых результатов. Монетаристская политика, включающая в себя рестриктивные меры, имела положительные результаты в виде сокращения инфляции, улучшения платежного баланса, но при этом увеличилась безработица, не наблюдалось повышения экономического роста. Кроме того, такая политика означала снижение реального уровня потребления. В результате экспансионистской политики во Франции стимулирование потребления привело к его росту, но не произошло увеличения занятости, безработица росла вместе с инфляцией.

Большинство экономистов сегодня приходят к выводу о том, что воздействие государства на экономику должно быть ограниченным, а также весьма осмотрительным. Действительно, государство может экспансионистскими методами добиться краткосрочного повышения эффективности экономики, но оно не может постоянно обеспечивать стабильный и долговременный рост, для этого сама экономика должна быть здоровой. При этом государство не должно отказываться от тех завоеваний в области социальной политики, которые были достигнуты в послевоенный период. Тем не менее правильность теории Кейнса была доказана и в ходе практических мер по предотвращению последствий экономического кризиса 2007—2008 гг. Все без исключения правительства — и в Европе, и в Америке — пользовались кейнсианскими инструментами.

Итак, кейнсианство в теории и на практике показало ограниченность саморегулирования рыночной экономики. Для сбалансированного развития необходимо сочетание механизма свободной конкуренции и мер государственного регулирования. Сегодня мало кто отделяет экономику от экономической политики. В этом большая заслуга Кейнса и его сторонников. Мы ценим не столько кейнсианство, сколько метод, разработанный Кейнсом. Шумпетер очень удачно сказал о Кейнсе: что бы ни случилось с доктриной, память об этом человеке будет жить, пережив как кейнсианство, так и его критику. Но государственное регулирование означает и изменение социальных ценностей в обществе.

Ф. Хайек был одним из самых известных пропагандистов социальных преимуществ рыночной системы. Еще в 1930—1940-е гг. он критиковал экономическую политику и теорию кейнсианства. Наиболее известны среди его ранних экономических работ: «Цены и производство» (1929) (была сильно раскритикована Кейнсом); «Денежная теория и экономический цикл» (1933); среди последних — «Частные деньги» (1976) (в оригинале — “Denationalisation of money”); среди социальных работ популярность получили «Индивидуализм и общественный строй» (1948), «Конституция свободы» (1960), трилогия «Закон, законодательство и свобода» (1973—1979), «Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма» (1980-е), но наиболее всего интересна «Дорога к рабству» (1944).

Хайек, представитель австрийской школы; как и Шумпетер, он в 1931 г. эмигрировал в Англию и с 1949 г. — в США, с 1950 г. — в Чикагском университете. Лауреат Нобелевской премии по экономике (1974 г.). Идеи Хайека несколько обогнали свое время — если Кейнс со своей теорией пришелся как нельзя кстати своей эпохе, регулирующая и фискальная политика послевоенных правительств Европы и США нашла себе научное подтверждение, а экономический успех 1950-х—1960-х гг. еще более упрочил положение кейнсианства, но в конце 1960-х — начале 1970-х гг. инфляция из безобидного «спутника экономического роста» превратилась в бедствие, возникла «стагфляция» — гибрид стагнации и инфляции при росте безработицы, государственный активизм не смог предотвратить мировой кризис 1970-х гг. В 1970-е гг. в Англии и в 1980-е гг. в США политика экономического регулирования идет на спад, проводится политика приватизации государственной собственности и расширения рыночного регулирования. Тогда только и вспомнили об идеях Хайека, что привело к огромному росту его популярности. Хотя Хайек и работал в Чикагском университете, он выступил противником инициированного там «экономического империализма», он не принадлежит к чикагской школе монетаризма, представителем которого был М. Фридмен. (Сам Хайек дистанцирует себя от некоторых положений монетаризма, хотя в теории разгосударствления денег идет дальше монетаристов.) Тем не менее идеи Хайека и монетаризма, а также ряда других направлений экономической мысли — новый институционализм (Норт, Уильямсон, Коуз), новая классическая политэкономия (Р. Лукас) — способствовали преодолению кейнсианства как в теории, так и на практике.

В чем различие в экономической теории между Хайеком и Кейнсом? Сам Хайек так характеризует это положение: «Вся разница между господствующей кейнсианской школой и взглядами, лежащими в основе моих рассуждений, заключается, в конечном счете, в трактовке феномена ригидности цен и заработной платы» [5]. Кейнс считал негибкость цен и заработной платы непрямым фактором, который надо принять и под который подстраивать систему экономического регулирования. Хайек же считает, что такая политика в долгосрочной перспективе должна полностью разрушить функционирование рынка. Практика подтвердила это положение — фискальная политика государств оказалась способной подстегнуть рост производства и сокращение безработицы в краткосрочном периоде, но в конце концов это приводит к резкому росту и инфляции, и безработицы. Кроме того, Хайек в критике благотворности умеренной (или ползучей) инфляции приводит аргумент новых классиков (Р. Лукаса): как только люди научились учитывать и прогнозировать регулирующие действия правительства, так они действуют заранее, сводя на нет «эффект неожиданности» мер государственного регулирования. Планируемая умеренная инфляция теперь уже требует ускорения темпов, когда существующие темпы инфляции становятся ожидаемыми и заранее учитываются в действиях людей.

Основная идея Хайека — отказаться от регулирующей роли государства, ведь на самом деле это не абстрактный институт, а конкретное правительство, состоящее из конкретных лиц, действующих в интересах той или иной группировки. Причем Хайек проводит эту идею наиболее радикальным образом. Если, как говорил Поланьи, труд, земля и деньги являются фиктивными товарами и общее

значение XX в. — вывести их из-под рыночного контроля, то Хайек, наоборот, предлагает именно эти товары и ввести в рыночный оборот. Особое значение для него имеют деньги: в 1914 г., когда США отказались от принятия золотостандартного регулирования, почти все правительства взяли под контроль денежное обращение, возник институт центрального банка, подчинившего себе всю финансовую систему и контролирующего частные банки. Правительства получили теперь средство свои расходы покрывать возможностями эмиссии денег.

Такое соединение функции эмиссии денег и государственных расходов привело к неконтролируемому росту государственных расходов, к существенным экономическим потрясениям — как и Фридмен, *Хайек считает, что кризис 1929 г. и депрессия 1930-х гг. были вызваны ошибкой денежной политики правительств.* Поэтому Хайек выдвигает идею разгосударствления денег, передавая функцию денежной эмиссии частным институтам, что создает систему конкурирующих (или сосуществующих) валют. Конкуренция за предложение стабильных валют создает наилучшую для потребителя систему денежного предложения. Если мы хотим сохранить функционирующую рыночную экономику (и с ней индивидуальную свободу), ничто не может быть более настоятельным, чем «расторжение несправедливого брака между денежной и фискальной политикой, брака, который долго оставался тайным, хотя и формально освящен кейнсианской теорией».

Но Хайек не ограничивал свою теорию только лишь конкретными экономическими мерами, он обращался и к социологическому анализу функционирования рыночной экономики, — и это главное, что интересно экономической социологии в теории Хайека. Он начинает с рассмотрения социальных результатов рыночной системы: что дает рыночная экономика человеку, обществу и его институтам.

Свобода предпринимательства сформировала новый тип человека — в нем проявились такие качества, как восприятие нового, терпимость, индивидуальность мышления и поведения. Люди получили возможность самостоятельно выстраивать свой жизненный порядок, обладая уверенностью в своей судьбе и способностью совершенствовать собственную жизнь. Свобода предпринимательства привела к экономическому успеху всех классов — к началу XX в. даже трудящиеся имели такой уровень благосостояния, уверенности и независимости, о котором в прошлые времена нельзя было и мечтать, считал Хайек. Свобода предпринимательства дала расцвет науки, так как появились люди, на свой страх и риск поддерживавшие внедрение новых идей и разработок. Но в 30-е гг. XX в. традиция индивидуализма ослабла даже в таких странах, как Великобритания и США, и роль государства в экономике была более чем высока — люди отказывались опираться на механизм свободной конкуренции и стремились заменить этот безличный механизм рынка рациональным руководством и планированием. И это было сознательным изменением общества, исходя из новых идеалов, а не самостоятельной тенденцией развития экономики.

Как соотносятся план и рынок? Обычно считается, что рынок, в отличие от планирования, означает анархию, неорганизованность и стихию, а планирование предполагает рациональность (и действительно, в этом его привлекательность для общества). Но как раз рынок предполагает более сложную систему организации для своей реализации, считает Хайек, здесь необходимы такие ин-

ституты, как право, деньги, информация. Именно государство создает условия для существования конкуренции, поэтому и в рыночной системе правительство также выполняет активную функцию. Вместе с тем конкуренция позволяет избежать насильственного вмешательства в экономическую жизнь индивида, дает ему возможность самому принимать решения: покупать и продавать все что угодно, самостоятельно определяя цены. Рынок представляет собой систему для координации децентрализованных хозяйств, снабжая индивидов необходимой информацией через систему цен. Нельзя заменять конкуренцию планированием, полагал Хайек, идея социализма как раз и означала установление плановой директивной экономики с централизацией ресурсов и справедливым распределением. Но реализация идеи социализма, прыжок в «царство свободы» означают забвение идеалов свободы личности и невиданное угнетение масс населения: *сталинский социализм и есть настоящий реальный социализм.*

Является ли планирование неизбежной тенденцией экономического развития? Обычно считается, отмечал Хайек, что еще в условиях капитализма создаются предпосылки централизации — новые технологии требуют концентрации производства в крупных монополиях. Но концентрация производства в реальности есть следствие не экономико-технологических факторов (будто бы крупные предприятия более эффективны), а результат политических тенденций — монополии возникают там, где государство покровительствует им, стремясь через них оказывать решающее воздействие на экономику. История свидетельствует, что картели и синдикаты стали возникать в менее развитых капиталистических странах (например, в Германии), где государство не препятствовало этому. Поэтому стремление государств к регулируемой плановой экономике является не необходимостью, а результатом сознательного рационального выбора.

Планирование, по Хайеку, несет большие отрицательные последствия для общества.

Во-первых, оно приводит к тому, что индивидуальные ценности и интересы личности не признаются обществом. В условиях рынка каждый руководствуется своей шкалой ценностей, которая отлична от ценностей других людей; есть области, где по соглашению действуют общие нормы, но планирование полностью разрушает равновесие личного и общественного. Здесь все ресурсы общества организуются согласно одной системе ценностей, а соответственно — и целей. Обычно планирование оперирует такими понятиями, как «общий интерес», «социальные цели общества», «социальное благосостояние»; в этом случае цели индивида должны подчиняться целям общества, поскольку нельзя построить всеобщего кодекса ценностей. Поэтому планирование преобразует демократическое общество в тоталитарное.

Во-вторых, планирование по своей внутренней природе означает диктатуру. План представляет собой единое целое, его нельзя принять путем дополнений и компромиссов. Парламент вообще не может не принять план фактически, поскольку он сам в момент решения не способен дать альтернативу. Нельзя планировать развитие экономики демократическими методами, как нельзя вести войну с их помощью.

В-третьих, планирование означает произвол государства по отношению к личности. Если в рыночной системе государственные мероприятия строго

ограничены законодательством, правительство устанавливает лишь общие «правила игры», которые относятся ко всем индивидам и к нему самому, при том что индивид может прогнозировать свои действия и действия правительства, то в условиях планирования правительство обращается к конкретным делам, оно берется регулировать все, причем и закон должен санкционировать произвол — правительство может принимать решения в непредвиденных обстоятельствах. И чем больше планирует правительство, тем труднее планировать индивиду. При этом правительство всегда выбирает в своих действиях чью-либо сторону, оно не может быть, как в условиях рынка, беспристрастным арбитром. Поэтому коллективистское правительство всегда морально. Даже политика равного распределения означает выбор — разные люди получают разное обхождение. Здесь нет, как в условиях рынка, всеобщего формального равенства всех перед законом.

Планирование и регулирование экономической жизни означает вторжение не только в экономическую, но и в политическую сферу деятельности. Потеря свободы в экономике есть потеря свободы вообще — экономика представляет собой средства для достижения целей, но регулируя средства, общество будет регулировать и цели. Здесь индивиду надо еще доказать значимость своих личных целей для общества и добиться согласия на получение средств. В условиях конкуренции мы можем реализовать свои цели у множества продавцов и покупателей, но если приходится сталкиваться с государственной монополией, то здесь индивид бессилен. Регулирование производства так или иначе означает регулирование потребления — мы можем получить лишь то, что кем-то заранее определено. В условиях конкуренции, даже если мы не можем купить вещь, это не означает того, что кто-то сознательно мешает нам ее приобрести. Таким образом, регулирование экономики означает регулирование всей жизни индивида. Иногда считается, что регулирование экономики означает возврат к прежним временам, когда не было конкуренции и свободы предпринимательства. Но на деле, отмечал Хайек, ситуация изменилась. Если раньше в условиях натурального хозяйства общественные интересы мало касались людей, то теперь в условиях разделения труда человек очень тесно связан с обществом, и экономическое регулирование затрагивает всю его жизнь.

Рыночная экономика безлична, конкуренция «слепа», и в этом ее преимущество по сравнению с плановой экономикой. Здесь распределение богатства зависит от способности и предприимчивости индивида, хотя и случай играет свою роль; в плановой экономике декларируемое «равное» распределение на деле оборачивается распределением, подчиненным небольшой группе высокопоставленных чиновников. В рыночной экономике и бедный человек в состоянии изменить свою судьбу — именно от него зависит, будет ли он богатым. В условиях же социализма и состоятельный человек в меньшей степени способен изменить свою судьбу. Гарантией свободы личности является частная собственность, причем как для собственника, так и для несобственника. Институт частной собственности означает механизм распределения власти среди многих лиц, они не могут объединиться в единую силу, поэтому власть капитала — это миф. В рыночной экономике власть децентрализована, и никто в отдельности не обладает полнотой всей власти. При плановой экономике власть централизована по максимуму: сила маленького государственного чиновника при социализме

во много раз больше, чем сила миллионера в капиталистическом обществе, поскольку за первым стоит вся мощь государственного аппарата.

Обычно к власти в тоталитарных режимах приходят худшие, считает Хайек. Это связано с тем, что сама партия, устанавливающая такой режим, требует единообразия мышления, военизированной подчиненности, партия привлекает легковверных и эмоционально неустойчивых сторонников, поскольку их легче всего обратить в свою веру. Интеллектуально и культурно развитые люди на это не идут. Кроме того, партия обычно спланивает своих сторонников, возбуждая чувство ненависти к врагу (образ врага может быть любым). Сами методы коллективистского преобразования требуют от человека того, чтобы он переступил некий нравственный барьер, отбросив общечеловеческие ценности. Поэтому не случайно в коллективистских правительствах руководят такие личности, как Гитлер или Сталин.

Стремление к плановой экономике часто связывается с термином «экономическая защищенность», но само это понятие слишком расплывчато. В рыночной экономике всем предоставляется некий минимальный уровень защищенности — помощь в случае стихийных бедствий, определенный уровень бесплатного образования и медицинской помощи, пособие по безработице и т. д. Полная же защищенность граничит с отсутствием свободы: стабильность доходов, прочное положение, отсутствие угрозы потерять работу — все это связано с желанием и волей начальства. Армия и есть пример полной общей защищенности, где всем даются гарантии и определенное положение, но это — «защищенность барачников и казарм». Получая защиту, человек теряет право выбора и связанную с ним ответственность за свои действия.

Опасной тенденцией современности Хайек называет *монополизм*. Монополии стремятся добиться стабильности своего положения, но в рыночной экономике средства на эти цели берутся у других, более слабых производителей. Получается санкционированная государством эксплуатация более сильными монополистами слабых производителей, усиление позиций одних расшатывает позиции других. В результате монополизация экономики способствует усилению власти государства — накапливая власть, монополии впоследствии отдают ее государству. (Но даже власть монополий не сравнима с властью государства, поэтому они во много раз предпочтительнее централизованной экономики.) Вместе с процессом монополизации рост профсоюзов способствует развитию тоталитаризма. По сути, добиваясь стабильного экономического положения, вступая в союз с монополистами, профсоюзы приводят к более жесткой эксплуатации менее организованных рабочих. Ограничение конкуренции в сфере труда так или иначе сказывается на ограничении свободы: мы подчиняемся либо безличным законам рынка, либо власти каких-либо третьих лиц.

Итак, заключает Хайек, уходя от «оков рынка», люди сознательно надевают на себя «оковы авторитаризма» — еще более мучительные, чем прежде. Изменилась вся система ценностей западного общества: если раньше это были стремление к независимости, самостоятельности, инициатива, риск и ответственность, то теперь — стремление к материальной обеспеченности путем доверия своих экономических функций другим лицам. Стремление к регулированию хозяйства — результат сознательного выбора правительств, теперь надо понять все

последствия этого шага. Это и есть «Дорога к рабству» [6]. Нет необходимости планировать прогресс, надо лишь создать условия для него. Единственной политикой правительства должна стать политика, направленная на достижение свободы личности. Идеи Хайека получили большое признание. Многие экономисты и политики стали приверженцами его идеологии, и после некоторого отступления рынок во многих странах стал играть большую роль. Но идея частных денег и конкурирующих валют Хайека все-таки не была принята Европейским сообществом, победила концепция единой валюты евро. И тем не менее идея социальной критики государственного регулирования Хайека осталась одним из лучших образцов социологического анализа экономической политики.

Хайека обычно относят к представителям неоавстрийской школы (туда же включают Людвига фон Мизеса), но надо сказать, что в большей степени применение в экономической политике нашли идеи не этой школы, а близкой ей по духу школы монетаризма, где основным представителем выступает американский экономист, профессор Чикагского университета Милтон Фридмен. Именно монетаризм, как экономическое мировоззрение, стал руководящей линией в политике многих центральных банков стран Западной Европы, политика «тэтчеризма» и «рейганомики» также основывались на монетаристских принципах, наконец, политика Международного валютного фонда во многом зависит от принципов монетаризма. На положительном счету монетаризма оздоровление финансовой политики таких стран, как Израиль, экономический подъем в Чили и других странах. Но «очарование» монетаризма длилось не так уж долго: к середине 1980-х многие страны стали осознавать, что рецепты монетаризма не являются универсальными.

Не останавливаясь подробно на изложении экономической теории монетаризма, мы подчеркнем лишь основные принципы. Монетаризм настаивает на том, что деньги играют самую существенную роль в процессе функционирования экономики (“money matters”). Это же утверждал и Кейнс в своих работах (отсюда в названии его основной работы — общая теория денег), но далее кейнсианство определяет политику маневрирования с помощью денежных, финансовых инструментов (например, антициклическое регулирование). Главным инструментом в кейнсианстве является норма процента — именно она, изменяя цены на капитальные активы, формирует инвестиционный климат и регулирует динамику воспроизводства. Монетаризм считает невозможным в принципе учесть долговременные последствия такого регулирования и предлагает исходить из тезиса о нецелесообразности регулирования. Главным экономическим показателем здесь становится денежная масса, для обеспечения устойчивого роста необходимо выполнять так называемое «денежное правило» Фридмена — увеличение денежной массы должно проводиться систематически (3–5 % роста в год), но независимо от конъюнктуры и циклических колебаний. В области экономической политики монетаризм поддерживает концепции наименьшего возможного вмешательства государства в экономические процессы, настаивая на самодостаточности рынка как саморегулирующегося механизма.

Но монетаризм имеет не только экономическую, но и свою социальную философию, которая во многом сходна с социологическими взглядами Хайека. Именно это и интересно для его экономико-социологического анализа. Как уже

отмечалось выше, центральной фигурой в монетаристской школе является Милтон Фридмен. Фридмен учился в Чикагском и Колумбийском университетах, где работал с Уэсли Митчеллом, который и познакомил его с методом эмпирико-статистических исследований. С 1937 г. Фридмен работал под руководством С. Кузнеца в Национальном бюро экономических исследований, в годы Второй мировой войны Фридмен работал в казначействе США, в 1948 г. вернулся на преподавательскую работу в Чикагский университет. Основными его экономическими работами являются книги «Очерки позитивной экономики» (1953), «Исследования в области количественной теории денег», «Монетарная история Соединенных Штатов, 1867—1960» (1963, в соавторстве с А. Шварц). В 1967 г. Фридмен был избран президентом Американской экономической ассоциации, а в 1976 г. ему была присуждена Нобелевская премия по экономике.

Если в экономике Фридмен всячески отрицает роль этического или социального факторов и выступает как представитель чистого «экономического позитивизма», где только факты (экономической истории и статистики) играют значение, а теория оценивается только по ее способности правильно прогнозировать события экономического будущего, то в социальной философии и экономической социологии позиция Фридмена совершенно противоположна. В основной работе в этой области — «Капитализм и свобода» (1962) — его социальная позиция весьма ясна и недвусмысленна. Фридмен выступает как сторонник последовательного экономического либерализма и антиэтатизма, а в социологическом смысле — индивидуализма [7]. Для Фридмена страна — это индивиды, которые в ней живут, люди объединяются общими традициями и общим культурным наследием. За счет чего же происходит организация индивидов в единое целое? Фридмен считает: либо за счет силы, либо свободно, что означает: *власть передается либо в руки государства, либо в руки рынка*. Государство означает концентрацию силы в руках отдельных лиц, а в условиях рыночной организации общества власть деперсонифицируется и распределяется равномерно.

Экономика и общество соединяются в одно целое, с точки зрения Фридмена, и экономическая свобода обеспечивает политическую свободу. Нельзя урезать экономическую свободу и при этом оставить политическую — экономика и политика представляют собой взаимосвязанное единство. В свободном обществе государство обеспечивает «правила игры» и выступает сторонним арбитром; все три функции государства, приведенные выше Самуэльсоном, у Фридмена отрицаются. Как раз он отмечает, что там, где государство стремится обеспечить экономический рост и эффективность, наблюдаются обратные результаты. В «Монетарной истории Соединенных Штатов» Фридмен пытается доказать, что из-за ошибок Федеральной резервной системы был спровоцирован кризис 1929—1933 гг. Государственное регулирование не в состоянии учесть все сложные макро- и микроэкономические последствия своих действий; это свидетельствует о том, что *контроль над экономикой надо подчинить правилам, а не лицам*. Например, регулирование денег подчинено у Фридмена «денежному правилу», обменные курсы валют подчиняются не фиксируемому, а плавающему свободно установленному курсу валют.

Фридмен выступает против финансового регулирования макроэкономических процессов, обычно государственные расходы рассматриваются как

инструмент балансирования и антициклической политики. Но в реальности государственные расходы сами по себе выступают самым большим источником нестабильности. Кроме этого, между государственными расходами и их эффектом воздействия на экономику вообще наблюдается временной лаг, что ведет к тому, что правительственные меры не попадают в фазу экономического цикла. Не дают государственные расходы и эффекта мультипликатора Кейнса, так как с ростом доходов сразу же растут и цены, поэтому не наблюдается значительного увеличения реальных доходов.

Обычно считается, что государство должно обеспечивать те отрасли, которые не могут развиваться в рыночной структуре (например, образование). Фридмен признает, что есть реальная потребность обеспечивать необходимый уровень всеобщего образования, но способ решения этой проблемы неадекватен — нет необходимости вводить национализацию школ, эффективнее, если школы будут частными, а финансирование будет осуществляться не школам, а индивидам, которые с помощью ваучеров на образование смогут выбирать те или иные школы. Эта политика адресного финансирования образования семьям должна еще в большей мере применяться и к высшему образованию. Политика помощи бедным и перераспределения доходов с целью обеспечения социальной справедливости тоже имеет свои обратные стороны. Фридмен доказывает, что неравенство представлено в развитых капиталистических странах в гораздо меньшей степени, чем в неразвитых. Есть такая тенденция — чем более капиталистически развита страна, тем относительно меньший доход получает собственник капитала: в Индии и Египте половина совокупного дохода стран — доход собственников, в США же эта доля составляет лишь 1/5, а остальная часть — доходы от заработной платы. Иногда кажущиеся эффективными социальные меры приводят к неэффективным результатам (к примеру, введение высокого уровня минимальной заработной платы приводит к массовым увольнениям тех, кто получает заработную плату ниже установленного минимума, и наблюдается рост безработицы). Основные социальные программы в сфере жилищного строительства, помощи фермерам, регулирования минимальной заработной платы оказались неэффективными с точки зрения Фридмена.

Что касается монополий и их опасности для общества, то Фридмен придерживается того взгляда, что роль монополий в сфере производства или сфере занятости (профсоюзы) заметно преувеличена. Есть технические источники монополии, и их не избежать, но гораздо эффективнее в этом случае частная нерегулируемая монополия, чем регулируемая или государственная. Гораздо важнее, что монополии часто стимулируются государством и устанавливаются там, где в них нет необходимости (например, почта в США). Поэтому основная борьба должна идти не против монополий как таковых, а против государственной поддержки монополий.

Как видно из приведенной выше идеи Фридмена, он сторонник, в отличие от Кейнса и Самуэльсона, ограничения роли правительства в экономике до возможного минимума. Основные экономические и социальные проблемы он связывает как раз с ошибочными действиями государства в сфере регулирования. Однако многие страны сегодня, пройдя увлечение сначала кейнсианством, а затем монетаризмом, сегодня основываются на разумном сочетании этих пози-

ций, пытаясь найти золотую середину в соотношении роли государства и рынка. А в современной экономической теории получают приоритет скорее институциональный, этический и социологический подходы к анализу поведения человека в экономических процессах.

Литература

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978.
2. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. 16-е изд. М.: ИД «Вильямс», 2001.
3. Там же, в сокр. виде см.: Самуэльсон П., Нордхаус У. Роль правительства в рыночной экономике // Америка. 1992. № 428.
4. Эклунд К. Эффективная экономика — шведская модель. М.: Экономика, 1991.
5. Хайек Ф. А. Частные деньги. Тверь: Ин-т нац. модели экономики, 1996.
6. Хайек Ф. А. Дорога к рабству. М.: Экономика, 1992.
7. Фридман М. Капитализм и свобода. М.: Новое изд-во, 2006; Friedman M. The social responsibility of business is to increase its profits // Business ethics: Reading and cases in corporate morality / Ed. by W.M. Hoffman, J.M. Moore. N. Y. etc.: Mc Graw-Hill book co., 1984.

§ 3. Становление и развитие институционального направления в экономической науке

(Т. Веблен, Дж. Р. Коммонс, У. К. Митчелл, Дж. К. Гэлбрейт, Р. Коуз, О. Уильямсон, Д. Норт)

Институционализм как направление в экономической науке XX в. оказал огромное влияние на ее развитие, без него любое рассмотрение истории социально-экономического подхода было бы неполным и недостаточным. В отличие от немецкой исторической школы, институционализм был чисто американским явлением, и в нем нашло отражение все то, что составляло специфику Соединенных Штатов в начале века. Америка в то время становилась ведущей капиталистической страной, центр экономического мира сдвигался от Лондона к Нью-Йорку. Появились на фоне обычных рыночных отношений новые агенты — крупные корпорации, которые играли уже по своим правилам. Активно развивались крупные железнодорожные компании; именно они, кстати, по мнению институционалистов, стали основой крупного бизнеса и послужили толчком для развития монополизма. Наряду с жесткой конкурентной борьбой, в которой крупный бизнес не был чужд любым методам, нарушая традиционную предпринимательскую этику, монополии активно занимались государственными заказами, что давало неоправданно высокие прибыли. Крупные промышленные корпорации стремились к большей интеграции — происходило создание финансово-промышленных объединений. Неслучайно общественное и политическое движение против крупного бизнеса привело к принятию в 1890 г. в США антитрестовского законодательства.

На рубеже веков США превратились из сельскохозяйственной (в 1870 г. еще 70 % населения жили в сельской местности) в страну с городским населением,

в индустриальную державу с развитой капиталистической экономикой. Рассредоточенные ранее собственность и власть стали концентрироваться в руках немногих. Старые идеалы, убеждения и институты стали уступать перед новыми общественными интересами. Общество, пронизанное принципами личной ответственности, столкнулось с обезличенностью и анонимностью корпоративной организации. Традиционная философия американского индивидуализма пошатнулась под ударами экономической монополизации, организованного движения трудящихся и расширения демократических свобод. Носителем новых идеалов служила институциональная экономика. Традиционное фермерское хозяйство становилось все более неэффективным, особенно на фоне прибыльных финансовых спекуляций в области ценных бумаг или прибылей промышленных корпораций. Фермеры активно боролись за свое экономическое положение, происходил рост рабочего движения. В то же время традиционная американская политэкономия неоклассического типа (Дж.Б. Кларк и др.) больше оперировала предельными издержками, ценами, спросом-предложением, но ничего не говорила о социальном положении, предпринимательской этике и крупном бизнесе.

Большинство историков экономической мысли сходятся на том, что предшественниками институционализма являются немецкая историческая школа и марксизм. Обе эти традиции выделялись тем, что предполагали существование социальной теории, на которой строятся экономические концепции, и препятствовали намечавшемуся уже разрыву социологии и экономической теории. Часто их обеих даже называют течениями «Старого институционализма». Однако важно иметь в виду то обстоятельство, что формирование институциональной экономики происходило в США, где собственная экономическая традиция к тому времени практически отсутствовала. В результате более простая доктрина исторической школы усваивалась легче, в то время как идеи марксизма подвергались упрощению и часто утрировались. Под влиянием исторической школы в американский институционализм проникали принципы традиционного немецкого государствоведения (*Staatswissenschaft*). Социология экономики принимала форму правового фетишизма, а предметная область исследования фокусировалась на правовых условиях производства, обмена и потребления, включая права собственности, контрактное право и т. п. Проводниками такой исследовательской линии служили поздние представители немецкой исторической школы Шмоллер и Вебер. Кроме того, Шмоллер пропагандировал идею сравнительного институционального анализа в экономике, что вплоть до сегодняшнего дня служит характерной чертой всех течений институциональной экономики. Что касается Вебера, то интерес к нему институционалистов возрос лишь в последние десятилетия.

В период 1880–1914 гг. американская экономическая наука утвердилась на национальном и международном уровне. Это было время утверждения экономики в ранге академической дисциплины и научной профессии. С энтузиазмом приняв в последней четверти века популярные европейские идеи маржинализма, наука скоро встала перед проблемой применимости этих абстрактных схем к американской действительности, перед задачей сбора фактических данных об экономике США. Поскольку эмпирические исследования шли вразрез с маржиналистской методологией, то назревала потребность в создании подходящей теории. Ответом

том на данную потребность стал институционализм. Но он не смог ниспровергнуть маржиналистскую доктрину. Общепринято, что неоклассика доминировала в США до 1930-х гг., пока не уступила кейнсианству. Попытка же институционализма потеснить неоклассику оказалась неудачной по причине отсутствия приемлемой теории. Здесь можно только говорить о неспособности идей исторической школы заменить маржиналистское учение, о нежелании или невозможности руководствоваться в этой критике марксизмом и о приоритете практических выводов. Практицизм американских экономистов не позволил им не только создать сильную теоретическую концепцию институционализма, но породил неоднородность и несогласованность в рядах его сторонников. Поэтому при первой же трудности в поиске и объяснении экономической политики 1930-х гг. институционалисты в большинстве своем легко приняли сторону кейнсианства. С другой стороны, институционалистам не оставалось ничего иного, если они хотели сохранить свою антимаржиналистскую линию. В числе первых сторонников этой линии находились американские ученые Паттен, Эли, Селигмен, Веблен.

Формирование институциональной экономики в качестве самостоятельного направления в экономической науке стало возможно благодаря созданию концепции эволюции общества на базе институтов. Это было значительным достижением в американской науке, которое обогатило мировую научную мысль лишь частными идеями. Для американских экономистов теоретическое осмысление воздействия общественных закономерностей на экономические явления и процессы стало источником новых воззрений. И уже к началу XX столетия Вебленом и Коммонсом независимо друг от друга были сформулированы принципы социологического понимания институтов, на которых базируется экономика. Почти одновременно были опубликованы статья Веблена в «Ежеквартальном журнале по экономике» под названием «Почему экономика не является эволюционной наукой» (1898) и статья Коммонса в «Американском журнале социологии» под названием «Социологический взгляд на суверенитет» (1899). К ним добавилась книга Веблена «Теория праздного класса» (1899). Большое число американских ученых по достоинству оценили возможности новых методов в понимании экономики. Однако институционализм не только принес успех в использовании социологии для нужд политической экономии, но и закладывал фундамент ряда крупных методологических проблем в институциональной экономике. По мере влияния на институционализм правового мировоззрения возможности социологического подхода резко ограничивались миром институциональных явлений, логикой превращенных форм. Крайней формой правового мировоззрения стало направление, получившее название «Право и экономика», абстрагирующее частные связи этих общественных сфер. Его первые теоретики доказывали, что экономическая жизнь принимает те формы, которые диктуются конституцией. Именно воля органов государственной власти предписывает как режим собственности, так и систему контрактных прав. Через эти предписания экономика приобретает свою определенность. На уровне изучения частных экономических явлений этот подход предполагал выявление правовой стороны меновых отношений, из которых и состоит вся экономическая жизнь современного общества. И хотя до Второй мировой войны это направление имело лишь частные успехи, именно они позволили данному подходу утвердиться

в американских академических кругах во второй половине XX в. в ранге одной из самых престижных специальностей.

В истории институционализма выделяют два крупных периода: старая школа и новая институциональная экономика, где временным разделом является Вторая мировая война. К первой относят Т. Веблена, Дж. Р. Коммонса, У. К. Митчелла, к новой школе — Р. Коуза, О. Уильямсона, Д. Норта, между ними особняком стоит Дж. К. Гэлбрейт (по времени он относится к новой школе, но по методу — к старой). Если старая школа была основана на макроанализе, ее основными объектами были институты классов, собственности, государства, права, то новая школа обращается к микроанализу, где объектами анализа становятся фирмы, рынки, транзакции, контракты. В целом старая школа более социологична, в ней очень сильно чувствуется влияние социологии, новая же школа более технологична (инструментальна) по своему анализу, в ней чувствуется эффект специализации экономической науки, которая уже настолько далека от социологии и психологии, что ее движение к ним навстречу слишком неуклюже и наивно. В ней, как ни странно, очень чувствуется разобщенность, а не единство общественных наук.

Основателем институционалистского направления был Торстейн Веблен. Он принадлежал к одному поколению вместе с Зомбартом и Вебером, окончил Йельский университет, его докторская диссертация была посвящена этике Канта. Большое влияние среди социологов на него оказал Уильям Самнер, сторонник спенсеровской социологии и эволюционного подхода в общественных науках. Веблен был настолько неуживчивым и бескомпромиссным в академической среде (например, без исключения всем студентам на экзамене в противовес установленному порядку он ставил только удовлетворительные оценки), что в течение семи лет после защиты он не мог найти работы и жил на ферме у отца, да и после опубликования его знаменитой книги «Теория праздного класса» в 1899 г. он был вынужден постоянно менять место работы (в этом он был схож с другим представителем институционализма Джоном Коммонсом) и умер в крайней бедности. Но именно такой человек — резкий критик господствующего порядка, шокирующий своими идеями как научный мир, так и общественность, — и был необходим для оживления американской науки. Веблен быстро стал знаменитым, вокруг него не сложилось научной школы, но у него были ученики, которые вскоре сами стали знаменитыми (например, У. К. Митчелл). Веблен был против всех направлений, он отрицательно относился к неоклассикам, но также был против историзма Шмоллера; признавая заслуги Маркса в анализе эксплуатации, он называл его теорию общества «метафизической мистикой», обвиняя марксизм в экономизме и следовании классической экономической традиции.

В чем же новизна подхода Веблена к экономическим проблемам? По сути, он говорил о том же, о чем немецкая историческая и социологическая школы — о значении социальных институтов в функционировании и развитии экономики, но его подход был более современным — он применял институциональный анализ в период расцвета капитализма, когда проявили себя крупный бизнес, корпоративная собственность, банковский капитал и монополии. Кроме того, Веблен был бунтарем по своему характеру, его институциональный анализ был преимущественно резкой критикой в отличие от умеренного катедер-социализма

официальной немецкой школы. В определенном смысле институционализм был модификацией и продолжением социально-исторического метода анализа экономики, но уже в иной реальности социально-экономического мира.

Сам Веблен не использовал термин «институционализм», он был введен позже Коммонсом, благодаря его книге «Институциональная экономика: ее место в политэкономии», однако в заглавии книги Веблена стоит «Теория праздного класса: экономическое исследование институтов», да и в содержании Веблен обращался к исследованию именно институтов. Поэтому именно ему принадлежит приоритет в создании институциональной теории. Считается, что термин «институциональная экономика» был принят и вошел в употребление в период с 1916 по 1918 г. Документально подтверждено, что Хокси первым стал именовать себя институциональным экономистом. К несчастью, рано покончив жизнь самоубийством, он так и не стал лидером направления, которое мог бы достойно возглавлять. Дополнительно известно, что первое публичное использование термина состоялось в 1918 г. на конференции Американской экономической ассоциации в докладе Гамильтона «Институциональный подход к экономической теории». В нем высказывалась необходимость для экономической науки фокусироваться на институтах как на социально-психологических явлениях и заниматься политическими вопросами социального контроля. Аналогичные идеи прозвучали тогда же в выступлениях Кларка и Стюарта, что указывает на знакомство и даже согласие группы ученых со смыслом нового термина. К концу 1920-х гг. растет число статей, докладов и книг, усиливаются дискуссии и контакты в данном направлении, так что термины «институциональный подход» и «институциональная экономика» становятся общепринятыми в академической среде американских экономистов.

Какие же положения Веблена наиболее интересны с точки зрения экономической социологии? Прежде всего Веблен отрицает классическую экономическую модель человека, которая еще более искажена маржинализмом, согласно которому человек превращался в счетную машину, основанную на рациональном выборе и постоянном учете затрат — результатов. Предметом рассмотрения Веблена является *реальность человеческого действия, которое согласуется не столько с интересом, сколько с социальными рамками, в которых складывается действие, — традициями, обычаями, привычками*. Человек является представителем социальной группы или класса, которые характеризуются не только экономическим положением, но и общностью образа жизни и мышления. Более всего Веблен обращал внимание на институт праздного класса. С его точки зрения этот класс возникает в эпоху варварства, когда часть представителей примитивного племени освобождается от производительного труда за счет избытка производимого продукта. Так, наряду с трудовым миролюбивым образом жизни образуется хищнический уклад, основанный на воздействии человека на активную силу. Война, охота становятся главными примерами такой деятельности; здесь необходимы сила, ловкость, хитрость, обман, необремененность сомнением, решительность, сознание борьбы. Сначала эти характеристики закрепляются в разделении полов — мужчина заранее в рамках общественного мнения ориентирован на подвиг, доблестную деятельность, силу, соперничество. Но вскоре и мужское население разделяется на тех, у кого преобладают хищнические инстинкты,

и тех, у кого большая склонность к трудовому образу жизни. Сам труд, упорный и кропотливый, считается недостойным, пренебрежительным, а война и охота получают почет и общественное признание.

Есть и другие причины появления праздного класса, обусловленные развитием технологии — оружие превращает человека в сильное и грозное животное. Но так или иначе в результате этих перемен возникает особый социальный слой — праздный класс, характеризующийся специфическим образом мышления, поведения, духовной культурой. *Институт праздного класса — это привычка судить обо всем с точки зрения схватки, агрессии, силы.* С данного момента борьба становится главным признаком общественной жизни. Для выделения праздного класса недостаточно только лишь пренебрежения трудом — необходима некая особая черта, постоянно указывающая на принадлежность к этому классу. Такой чертой становится собственность, она возникает в результате соперничества — постоянного сопоставления своей и чужой деятельности и ее результатов. Инстинкт соперничества является наиболее сильным, за исключением инстинкта самосохранения. И собственность в виде какого-либо богатства как нельзя лучше подчеркивает силу, удачу, престиж, принадлежность к высшему классу, она вызывает зависть, придает уважение ее обладателю, что так необходимо для демонстративного соперничества.

Собственность освящается правом, то есть является справедливым притязанием и охраняется либо традицией, либо законом. Таким образом, она становится институтом. Собственность не выполняет никаких экономических функций. Обычно считают, что она необходима для поддержания средств к жизни, но ее цель — лишь сопоставление владельца с другими людьми и подчеркивание его превосходства. Вскоре собственность в виде богатства, а не доблестная деятельность человека уже сама приносит почет и уважение — собственность как бы заменяет личность. Если в примитивных обществах собственность была связана с присвоением пленных, рабов, то затем основой собственности становится земля, а в современных обществах наибольшую роль играет денежный уровень богатства. Соперничество постоянно заставляет поднимать количественный уровень состоятельности — как только уровень богатства, прежде бывший достаточным для состоятельных людей, становится общепринятым в обществе, так начинается новый виток накопления богатства.

Какие характеристики праздного класса наиболее распространены?

Во-первых, это *демонстративная праздность*. Если для трудящихся классов труд является неизбежностью, он — образ их жизни, предмет гордости, то для высших классов принадлежность к труду — унижение, свидетельство подчинения, слабости, соответствия низшему сословию. Не-труд становится высшей моральной ценностью, показателем благородности и высших стремлений, даже обедневшие представители высших классов считают необходимым вести скромный, но не трудовой образ жизни. Если в эпоху хищнической стадии праздный класс содействует благосостоянию общества (охота способствует пропитанию, например), то на современной стадии праздный класс становится таковым по существу. Если раньше свидетельством принадлежности к праздному классу были ранги, знаки, трофеи, то теперь это обычно квазинаучная образованность, воспитанность, обладание прислугой. Во всем этом есть признак непроизводительного использова-

ния времени — на образование, воспитание приличий обычно тратится его достаточно. Прислуга является подставным праздным классом — это как бы владение людьми и демонстрация их отвлечения на непроизводительные нужды.

Во-вторых, праздный класс характеризует *демонстративное потребление*, считал Веблен. Это потребление не служит мотиву удовлетворения потребностей, оно направлено на доказательство принадлежности к высшим классам. В современном обществе, с присущей ему динамичностью, излишнее потребление преобладает над праздностью, ведь надо «на бегу» подчеркнуть свою праздность. Демонстративное потребление сначала было потреблением редких продуктов питания или их излишним потреблением. В современных условиях потребление напоказ ярче всего представлено через предметы роскоши, которые характеризуются затратой избыточного рабочего времени на единицу полезности. Особо ценится ручная работа, индивидуальное исполнение предмета в век массового машинного производства. Демонстративное потребление может существовать и через «подставных» лиц — если муж работает, то жена за него представляет праздность и избыточное потребление.

В-третьих, *праздный класс тесно связан с денежной культурой*, и Веблен иногда называл его «денежным» классом. Прежде всего, для этого класса существует некий общий стандарт потребления в виде определенного уровня денежных расходов, принятого в обществе. Этот денежный уровень выше необходимых средств существования, он определяется мотивом денежного соперничества, а также желанием следовать традиции, жить как все. Возникают денежные каноны вкуса — предмет получает эстетическую ценность не по своим качествам, а по своей стоимости. Например, ложка ручной работы из благородного металла считается красивее такой же ложки машинного изготовления; или другой пример — люди начинают любить дорогие цветы, специально выращиваемые на продажу, более, чем полевые. В природе люди начинают ценить не естественное, а искусственное — парки с фигурной стрижкой деревьев и газонов; животные ценятся не полезные, а бесполезные — собаки, кошки, и чем реже порода, тем дороже они стоят. Представления о красоте человека также в современном обществе формируются по принципам денежных канонов вкуса — для внешности женщины характерна подставная праздность (тонкие черты, хрупкость, почти болезненность, длинные волосы и прическа — все это должно подчеркивать неспособность к труду). Еще больше излишнюю ценность и праздность акцентирует одежда — она воспринимается не просто как защита от холода, не по ее потребительским качествам — удобству, а по своей цене, соответствию моде (т. е. одежда должна периодически меняться, еще не отслужив свой срок). Одежда должна быть эмблемой праздности: лакированная обувь, высокий каблук, цилиндр, длинные платья — все это свидетельствует о непригодности к работе.

В-четвертых, *праздный класс в целом склонен к консерватизму*. Логика Веблена в объяснении этой характеристики такова: каждая социальная общность складывается из институтов (единства взглядов, привычек, образа жизни), всякий человек испытывает, с одной стороны, силу давления привычки, а с другой — внешних обстоятельств (например, денежных затруднений). Но праздный класс менее всего испытывает силу экономических затруднений, поэтому он менее всего склонен менять социальные институты, ему свойственно отвращение

к переменам. Консерватизм сам становится традицией праздного класса, хотя в нем есть и положительные моменты — этот класс препятствует безрассудным нововведениям.

В целом, праздный класс в современном обществе наследует архаические черты праздного класса хищнической стадии — это агрессия, обман, необремененность сомнением и сочувствием, обладание собственностью, хотя они и преобразуются в более мягкие черты — упорство, целеустремленность, ловкость. Доступ в праздный класс имеют те, кто обладает *неординарными хищническими наклонностями*. Это и есть тот тип «экономического человека», считал Веблен, который признает свой собственный интерес, расчетливость и рационализм. Данный тип человека приобретает свойство «нормального» типа. Архаические черты раннего варварства, такие как сила и обман, проявляются в приверженности высших классов к спорту, охоте. Также праздным классом наследуется склонность к азарту и риску, и протекает она из веры первобытного охотника в мифический характер вещей. Праздному классу почти всегда свойственны религиозность и соблюдение обрядов благочестия — вера в высшую силу и авторитет воспитывают чувство статуса, преданности, личное подчинение. Кроме соблюдения обрядов благочестия воспитанию и воспроизводству представителей праздного класса содействует система высшего образования. Классическое образование направлено на воспитание архаических черт, развивает консерватизм, способствует обучению управлению (интерес праздного класса связан главным образом с политическими и юридическими науками), дает бесполезные знания, подчеркивая непрактичный и расточительный характер образования.

Но представители праздного класса наследуют некоторые черты, сформированные в древности на миролюбивой стадии развития, — это благотворительность, сочувствие, товарищеское общение, солидарность. Это объясняется частично тем, что экономическая нужда не заставляет всех соответствовать хищническому складу характера. Поэтому часть представителей праздного класса занята в производстве вне зависимости от дохода, другая — в науке, искусстве без преобладания завистнического интереса.

Но в целом, заключал Веблен, праздный класс бесполезен и вреден для общества. Соперничество и вражда мало способствуют консолидации общества, праздность и демонстративное потребление противоречат прогрессу общества — любое повышение эффективности производства всегда поглощается демонстративным расточительством, поэтому не ослабевают напряженность труда и нищета трудящихся классов. Негативную роль играет праздный класс и по отношению к экономике: его интерес — не прогресс, а прибыль и эксплуатация; это — паразитическая функция. Поэтому Веблен настаивал на отделении бизнеса от производства. Склонность праздного класса к вере в мифические силы и связанные с этим азарт и риск только вредят производству, нарушая понимание реальных причинно-следственных связей, так необходимое для реалистического управления экономикой. Таким образом, Веблен подчеркивал, что праздный класс был сформирован на более ранних стадиях развития общества, им он и соответствует, но не подходит для современности.

Объектом внимания Веблена были и другие социальные институты, в книге «Место науки в современной цивилизации» (1919) Веблен исследует институты

образования и науки, проблема корпоративной собственности рассматривалась в работе «Абсентеистская собственность и предпринимательство в новое время» (1923).

Институты, с точки зрения Веблена, порождаются обычаями и привычками поведения, которые возникают из разумного следования людьми своим инстинктивным силам как созидательные, самодеятельные существа. При помощи институтов люди организуют и контролируют человеческое поведение в соответствии со своими желаниями. Веблен даже называет институты фазами жизни. Институты бывают *пригодные и ущербные*. Первые отражают творческое мастерство и родительские инстинкты людей, заставляющие действовать в интересах выживания породы. Вторые отражают хищнические стяжательские силы людей. Конфликт пригодных и ущербных сил в человеке воспроизводится в конфликте пригодных и ущербных институтов, а потом и классов. Институты и культуры, в которых они укоренились, изменяются по мере развития науки и техники, которые, в свою очередь, являются результатом праздного человеческого любопытства к своей среде обитания. Из-за этого любопытства человек — активный, творческий субъект. Постоянные изменения всех этих факторов приводят к увеличению разницы в социальном и культурном развитии индивидов и групп. Практикуются лишь те обычаи и привычки, а, следовательно, институты, которые приносят людям выгоду, в противном случае люди их меняют. Борьба интересов по поводу институтов ведет к социальным конфликтам.

Общество построено на закономерностях общественных форм и отношений, а не на законах поведения разрозненных индивидов. Веблен представляет как общество, так и культуру в виде процессов, а не статических состояний. Факторами этих процессов являются технологические изменения. Веблен настаивал на том, что их нельзя понимать как телеологические явления. Он допускал, что *индивиды могут стремиться к своим личным целям, но развитие общества не подчинено таким отдельным стремлениям — это эволюционный процесс*. Экономическая система эволюционирует как часть социальной системы. Это материальный аспект культуры, обеспечивающий предметами человеческие нужды. Экономическая система также отражает конфликт человеческой природы. Анализируется система в свете реального потока хозяйственных ценностей (технические качества) и финансового потока денежных ценностей (долговые качества). В капиталистическом обществе финансовый поток господствует над реальным потоком, в то время как нужна такая экономика, где создание экономических ценностей станет основной национальной заботой. Ключевым институтом капиталистической экономической системы служит промышленная корпорация. Ею владеют отстраненные хозяева, а управляют — их представители. Ни государство, ни рабочие не участвуют в корпоративной деятельности; лишь финансовые структуры (инвесторы, банки) воздействуют на корпорацию. Стремление корпораций к прибыли приводит их к перепроизводству, а общество — к кризису. Поэтому, несмотря на постоянный технический прогресс, имеют место бизнес-циклы. Система частных предприятий исчезает по мере технологического прогресса. Однако конфликт рабочих и предпринимателей (а значит, и сама капиталистическая система) исчезнут, по убеждению Веблена, с установлением либо военной диктатуры в интересах владельцев, либо социалистического государства или

промышленной демократии с плановым хозяйством под руководством рабочих интересов. Отделение управления от собственности объясняется расширением кредитной системы и зависимостью предприятия от его денежной ценности для кредитодателей. Хотя именно расширение кредита приводит к экономическим кризисам.

Критикуя экономическую теорию Маршалла за гедонизм поведенческой системы, Веблен отстаивал принципы социальной определенности человека и его поступков, роль обычаев, привычек, институтов, и в этом свете — корпораций, социальных конфликтов, технологического влияния. Рассматривая экономическую систему как эволюционный процесс, Веблен считал, что нет тенденций к установлению в ней равновесия. Суть экономического процесса состоит в изменении, развитии и конфликте. Но он не дал определений законов экономического развития. В этом был важнейший недостаток его методологии.

Почему Веблен не создал систематической экономической теории? Считается, что причины кроются в том, что он, во-первых, был далек от применения математических методов, набравших в то время популярность, и, во-вторых, не разработал самостоятельной теории ценности, соответствующей эволюционным принципам (хотя отвергал как марксистский, так и австрийский подходы). Он лишь определял экономическую ценность основой рыночных ценностей. Эта экономическая ценность укоренилась в социальной пригодности. Социальная пригодность, как полагал Веблен, — это качество экономической ценности, позволяющее ей служить человеческим нуждам. Но решающими факторами социальной пригодности, а поэтому и ценности вообще, были наука и техника. В-третьих, Веблен не выявил логику процесса индустриализации и экономического развития. В-четвертых, он не имел ясного видения динамики капитализма и не раскрыл возможных конфликтов управляющих и управляемых, а также влияние индустриального роста на качество жизни, потребности и интересы. Государство при капитализме, как считал Веблен, является гарантом существующего порядка, то есть защищает существующие права собственности и находится в руках имущих классов. Демократическая форма капиталистических государств соответствует господствующим интересам, когда представительство означает не что иное, как представительство интересов бизнеса. С другой стороны, он проводит принцип национализма, когда рассматривает заинтересованность всех граждан в поддержке интересов преуспевающих бизнесменов ради роста национального благосостояния, и когда поддерживает агрессивность по отношению к иностранному бизнесу.

Веблен полагал, что экономическая наука значительно больше остальных общественных наук отстала от своего времени. Это проявляется в отсутствии идеи *эволюционизма*, или, как он писал, идеи *раскрывающейся последовательности*. Проблему классики он видел не в неспособности дать теорию процесса, а в отсутствии эволюционистских понятий о предмете. Эволюционизм, согласно концепции Веблена, предполагает понятие кумулятивной причинности. Тогда отношения и согласование явлений перестают носить деперсонифицированный механистический оттенок. Для этого экономистам следует отказаться от исходной идеи неоклассики — «естественного права», всеобщей нормы, цели или идеала, гедонистической и неизменной человеческой природы, которая

вносит отсутствующий детерминизм во взаимозависимость социальных явлений. Детерминизм может быть только за накопленным знанием в форме привычек мышления и только в виде постепенности. Надо в объяснении причинности в экономике идти при помощи антропологии в сторону активного фактора человеческих стандартов мышления при индустриальном обществе. Процесс кумулятивных изменений в экономике — это последовательность смены методов деятельности, методов оперирования материальными средствами жизни. В эволюционном значении производственные блага надо рассматривать в виде фактов человеческого знания, умения и склонности, то есть как преобладающие привычки мышления в процессе индустриального развития. Изменения происходят не благодаря перемене физических свойств вещей, а благодаря изменению действующих людей. А последние и являются основой изменения материальных условий человеческого существования. Человек, как полагал Веблен, является движущей силой развития. Поэтому эволюционная экономика должна сделать предметом своего изучения не физические величины, а *экономическое действие*. В нем проявляется структура привычек, опыта и характера, сложившихся в результате отношений индивида в обществе. Таким образом, Веблен приходил к заключению, что история экономической жизни индивида есть кумулятивный процесс адаптации средств к целям, которые кумулятивно меняются по ходу жизни индивида и его окружения. Все экономические изменения — это изменения в экономическом сообществе, в методах сообщества по оперированию материальными предметами. Всякое изменение в промышленности есть прежде всего изменение привычек мышления. Причем жизнь не дает адекватных на все случаи методов, как не дает и универсальных целей. Экономическое действие телеологично лишь в смысле последовательной деятельности по ходу жизни.

Веблен полагал, что история экономической жизни сообщества формирует человеческий интерес к материальным средствам жизни. Экономический интерес имеет большое значение в культурном росте всех сообществ. Прежде всего он направляет создание и кумулятивный рост ряда методов жизни и принятых условностей, которые считаются экономическими институтами. Но тот же интерес охватывает жизнь и культурный рост сообщества в моменты, где конечные структурные свойства не только состоят в экономических носителях. Человек несет свой экономический интерес сквозь жизнь, через процесс культурного развития. Экономический интерес не бывает в изоляции. В каждом отдельном действии индивида интерес может быть вполне конкретизирован и сведен к специфической цели. Способ организации действия будет базироваться на накопленных жизненных привычках в целом как сумме прошлых конкретных опытов деятельности. Все институты в некоторой мере являются экономическими институтами, так как воздействуют на культурную структуру. Экономические институты — это те институты, где экономический интерес немедленно и последовательно находит свое выражение и своего носителя.

Веблен первым интерпретировал *капитализм как антропологическую проблему*, связывая современный буржуазный менталитет с корнями в эпохе варварства. Он видел тенденцию преодоления капитализма, но не путем политической революции. Интересно, что перед самой смертью Веблен обмолвился, что связывает самые лучшие свои надежды с коммунистами. Возможно, его взгляды претерпели

бы изменения, если бы он стал свидетелем мирового кризиса 1930-х гг. и тех мер, которые предпринимали различные страны по устранению его последствий. Фактически Веблен оказался единственным институционалистом, на кого не повлияли экономические, политические и социальные процессы времен Великой депрессии. Он просто не дожил до этого момента.

В 1914 г. происходят два события, знаменующие начало нового этапа в развитии американской экономической мысли и стимулирующие активизацию институционального исследования экономики. Во-первых, эволюционизм с его концепциями изменчивости и структуры получает повсеместное научное признание, что подталкивает к изучению истории развития разнообразных институтов. А во-вторых, понятие о рыночном обмене начинает трактоваться как обмен правами и обязательствами, существующий относительно независимо от физического трансферта товаров. Оба эти достижения только укрепляют интерес к институционально ориентированным исследованиям. Институционалисты осознают себя сообществом единомышленников и начинают целенаправленную работу в качестве институционалистов.

Параллельно с Вебленом теорию и методологию институционализма развивал Джон Р. Коммонс, он родился в 1862 г., пятью годами позже Веблена; как и последний, он часто был без работы и не был принят в академических кругах. Сначала Коммонс получил известность как скрупулезный исследователь эмпирических фактов и документов экономической истории, под его руководством выходила в 1910–1911 гг. десяти томная «Документированная история индустриального общества», а чуть позже — четырехтомная «История труда в Соединенных Штатах». В этой работе особенно четко была поставлена задача исследования профсоюзов как одного из основных институтов современной экономики. Собственно теория и методология институционализма была представлена Коммонсом позже — в работах «Институциональная экономика» и «Экономика коллективных действий». У Коммонса *экономическое действие всегда выступает как проявление коллективного действия*, среди основных экономических институтов он выделял корпорации, профсоюзы и политические партии.

Главной инструментальной основой экономических действий Коммонс считал сделку — простой обмен и рынок, основанный на нем, уже давно ушли в прошлое, теперь *в основе обмена лежит договорный процесс, основанный на правовой институциональной структуре*. Сделка предполагает переговоры, принятие обязательств, выполнение их и контроль. Отсюда Коммонс выводит понятие стоимости, которая определяется соглашением сторон и ожиданием выполнения обязательств, «стоимость есть оценка будущего дохода, данная в настоящем». Именно эта часть теории Коммонса нашла свое развитие в новом институциональном направлении в США. Так, например, О. Уильямсон понятие транзакции выводит из определения Коммонса — *исходной клеточкой анализа служит хозяйственная сделка (transaction)*, а требующая решения проблема состоит в нахождении способа организовать сделки самым эффективным образом. Первоначально публично не принимавший активного участия в движении институционалистов Коммонс стремительно превратился в одного из лидеров после опубликования в 1924 г. работы «Правовые основания капитализма». Тем самым отчетливо было

обозначено правовое течение в институционализме, а принцип легализма утвердился в институциональной парадигме.

Джон Коммонс был первым исследователем, выпустившим книгу под названием «Институциональная экономика» (1934), где сформулировал основные методологические положения и проблемную сферу нового направления. Он понимал экономическую систему как процесс эволюции комплекса рыночных и властных структур. Его исследовательский интерес фокусировался на роли институтов частной собственности и государства в экономике. Следует, правда, добавить, что много своих усилий Коммонс посветил изучению американского рабочего движения. Он предполагал, что социологический подход заключается в историко-сравнительном изучении происхождения, эволюции и роли институтов. Понимание институтов он ставил в зависимость от представлений об источнике, функции и эволюции частного присвоения. Коммонс объяснял это тем, что собственность представляет собой не просто оригинальный институт, но также источник рефлексивного самосознания, свойственного лишь человеку. В процессе развития собственности важнейшими шагами стали создание государства и проникновение в институт частной собственности элементов принуждения, направляемых сложившимися социальными интересами. Сама же эволюция присвоения сопровождается сдвигами в самосознании, преобразующими систему социальной организации и человеческого поведения. Собственность тем и отличается от владения, что предполагает организацию, подчинение, дисциплину и эффективность в действиях людей, объединенных под руководством владельца. Совместно с институтом государства институт собственности образуют основу эволюционных преобразований. Коммонс проанализировал изменение понятия собственности, имевшее место в США на рубеже веков. Основанием для его выводов стало смысловое содержание судебных решений. Коммонс выявил, что в современной юридической практике собственность имеет отношение к будущему поведению, к легитимным ожиданиям и конфликтам ожиданий. С ожиданием будущего связано также экономическое значение собственности. Помимо этого собственность является предметом правовых санкций. Поэтому рынок предстает в виде процесса взаимного принуждения, структурированного действиями правительства по защите собственности от использования власти как самим правительством, так и другими субъектами прав собственности (поддержанными государством интересами собственности). Ядром аналитических построений Коммонса стало понимание общественной цели, проводящейся в коллективном действии, цели, которая непрерывно видоизменяется обществом. Однако он не исследовал закономерности появления и развития общественных целей.

Коммонс трудился над разработкой эволюционной и бихевиористской, или волевой, теории ценности. Цены, или, как он их называл, продажные ценности, Коммонс считал поверхностными и зависящими от ценностей, скрытых в рабочих правилах, руководящих экономической деятельностью. На базе соединения воли и будущности поведения была сделана попытка создания «предвкусшающей» теории ценности, которая не дала ожидаемого результата. Коммонс предполагал, что экономика включает двоякого рода отношения: как между людьми, так и людей к природе. Отношения между людьми управляются в конечном итоге социальной конструкцией экономики. Она существует в действиях людей,

единство которых проявляется в транзакциях. Транзакции являются результатом индивидуальной действующей воли в рамках коллективно установленных рабочих правил. Эти правила Коммонс называл источником индивидуальных прав, свобод и обязанностей в обществе. В транзакциях поведение является комплексным. Оно имеет две стороны и три измерения (физическое, экономическое, и психологическое). Если транзакция — это единица деятельности, то набор правил, организующих деятельность и намечающих решения, — это *going concern*.

Основной характеристикой современной индустриальной системы Коммонс считал *конфликт*, который надо гармонизировать управлением. Конфликт интересов содержится в каждой транзакции. А неоклассика, по его мнению, не видела в транзакции взаимодействия и борьбы интересов. Коллективное действие должно согласовать интересы в общественно приемлемой форме. Но Коммонс не считал нужным менять систему частного предпринимательства. Он видел тенденцию преобразования банковского капитализма в разумный капитализм, где будет больше коллективного действия под спонсорством государства и федерального правительства. Это будут институциональные новшества, модифицирующие способности системы частного производства.

Уэсли Клер Митчелл представляет уже следующее поколение институционалистов, основным предметом его анализа были экономические циклы. Самая известная его работа — «Экономические циклы» — вышла в 1913 г. Среди экономических институтов Митчелл особо выделял *деньги и искусство их тратить*. О значении Митчелла говорит и тот факт, что его среди всех институционалистов Шумпетер выделял как наиболее интересного и талантливого. По его мнению, Митчелл стремился расширить границы экономической науки и включить экономическую социологию в качестве объекта анализа. Митчелл из всех институционалистов был наиболее близок идеям Веблена, поскольку учился у него в университете Чикаго. Его многие незаслуженно считают ученым исключительно эмпирической направленности, игнорируя его вклад в теорию институциональной экономики. Это мнение базируется, как правило, на скептицизме к ценности институциональной теории вообще. Но в действительности никто не сделал больше Митчелла для проведения институциональной концепции в обосновании масштабных статистических исследований. Он считал, что адекватное понимание экономической системы начнется с введения в экономический анализ социальной психологии вместо принятой классической модели человеческого поведения и с разработки эволюционного подхода. Человеческую природу он изучал в развитии ее двух сторон: неизменных природных форм и меняющегося культурного содержания. Митчелл искал ответ на вопрос, как в процессе кумулятивных изменений создается культура, если учитывать, что для этого процесса важно содержание повседневной деятельности человека.

Митчелл придерживался любопытного мнения, что *экономика играет самую главную роль в жизни людей, поскольку на нее человечество тратит больше всего времени и энергии*. От того, как доминирующие виды деятельности формируют привычки мышления, зависит то, чем человек интересуется, в чем хочет иметь интерес. Именно благодаря тому, что экономическая деятельность постоянно участвует в формировании человеческих привычек мышления и действия, ее

можно считать ключевым моментом в образовании всей культуры. Эти *социальные привычки* — продукт деятельности интеллекта по нахождению материальных средств удовлетворения потребностей — проявляются, по мнению Митчелла, как институты. Вслед за Вебленом он связывал с институтами такое человеческое поведение, которое основано на внутренних инстинктах и стандартизировано по социальным привычкам. По его убеждению, хотя институты в каждой культуре подвержены постоянной эволюции, институциональные аспекты человеческой природы меняются мало. Правовые, политические, социальные, моральные институты являются продуктом интеллекта, чья функция заключена в решении экономических проблем, а именно поиска материальных средств для удовлетворения желаний. Но по мере развития и достижения независимых внутренних механизмов функционирования, институты начинают воздействовать на саму экономику. Митчелл не видит в таких процессах никакой целенаправленной сознательной деятельности. Все они определяются практическими требованиями жизни, которые ставятся не людьми, хотя решаются ими. Экономические институты неразрывно привязывают к себе все иные типы институтов, поскольку обладают оптимальной способностью соотносить средства и цели. Причем такая способность создается не в форме целенаправленной отвлеченной мыслительной активности, а как своего рода побочное обстоятельство при осуществлении жизненных практических нужд. От того, каким образом доминирующие виды деятельности формируют человеческие привычки мышления, зависит то, чем человек интересуется, с чем связывает жизненные цели. В то же время Митчелл поддерживал бихевиористскую психологию и отвергал мнение Веблена, что институты не подвержены объективному анализу. Он настаивал на том, что только объективные данные позволяют использовать количественные и статистические методы обобщения. Такие методы дают возможность объяснить бизнес-циклы, которые являются важнейшими закономерностями современной экономической системы.

С точки зрения Митчелла необходимо учитывать, что экономическая организация капитализма построена на денежных институтах. Для нормального состояния денежного хозяйства там, где равновесие всегда временно, бизнес-циклы необходимы и даже неизбежны. Бизнес-циклы — это внутренне порождающиеся колебания бизнес-системы, которая проходит через четыре фазы: процветание, спад, депрессия, оживление. Условиями циклов Митчелл считал сразу несколько факторов, что свидетельствует о плюралистическом подходе. Но обобщить эти факторы он не смог, не имея подходящей методологии. Тем не менее, по мнению Митчелла, понимание существующей схемы институтов дает ключ к изучению циклов. Основными организационными единицами современной экономической жизни Митчелл считал семью (в плане траты денег) и предприятие (в плане получения денег). *Эффективность экономики зависит не столько от организации отдельных предприятий, сколько от организации их связей.* Благодаря тому, что внутренняя организация каждого предприятия направлена на получение прибыли в форме денег, внешний взаимный интерес различных предприятий требует отлаженной работы ценового механизма. Но именно стремление к прибыли служит причиной экономических колебаний, называемых циклами.

Негативные результаты бизнес-циклов Митчелл стремился предотвратить применением системы национального планирования деятельности частных предприятий. Такая система должна стать средством максимизации национального благосостояния и обеспечения основных нужд и потребностей всего населения. Следует заметить, что *идея планирования выводилась им из фундаментальных основ институциональной экономики*. Таким общим положением Митчелл называл обращение институциональной концепции к тенденциям будущего, которые формируются в настоящем. Инструментом анализа таких тенденций служит предвидение. Но распространение предвидения в обществе еще не настало. Общество не созрело для перехода от конфликта к сотрудничеству классов и общественных групп. В добавление к этому человечество пока не способно осознать процесс создания и приспособления к практике материальных средств жизни, чтобы таким образом взять будущее под свой контроль. Поэтому спрос на институциональную теорию будет увеличиваться с каждым годом.

Первый пик популярности институциональной экономики пришелся на 1920–1930-е гг. В то время в США центрами новой теории оказались университеты Техаса, Висконсина и Колумбии. К. Эйрс создал Техасскую школу, которая до сих пор верна традициям институционализма. В ней ведущей стала проблематика технологических изменений в связи с эволюцией и функционированием институциональной структуры. Коммонс образовал школу в Висконсине, где выделялась проблематика государственного участия в социальных проблемах, порожденных экономическим и институциональным развитием. Митчелл возглавил Колумбийскую школу, где стали процветать эмпирические методы исследований, особенно при разработке теории бизнес-циклов. Институционалисты были участниками рабочего движения, движений за права женщин, за справедливую зарплату, за достойные условия труда, за антитрестовские законы, содействовали страхованию по безработице, стабилизации трудоустройства и оплаты труда. Любопытно, что институционалисты имели поддержку не только от правительственных органов, но также и от частных спонсоров, таких как Фонд Рокфеллера, которые поддерживали частично и их количественные исследования. Причем им отводилась роль активных составителей стратегий экономической политики. В довоенные годы существовало два несомненных центра институционализма. Это Университет Висконсина, где лидером до 1933 г. оставался Коммонс, и Колумбийский университет, где рядом с Митчеллом работали Дж.М. Кларк, Р. Тагвелл, Р. Хейл и позднее С. Кузнец. Причем группа «колумбийцев» занимала ведущие позиции в Национальном бюро экономического развития, где занималась количественными исследованиями. В первую четверть века институционализм присутствовал и в Чикагском университете благодаря Веблену и Дж. М. Кларку, работавшим там в те годы, однако большого развития не получил. Спорадически институционализм культивировался в университете Амхерста, школе Роберта Брукингса и Йельском университете благодаря появлению там попеременно У. Гамильтона, У. Стюарта, К. Эйрса. Гамильтон вполне мог стать одним из лидеров и основателем своей школы, активно дискутируя с коллегами по проблемам институционализма и публикуя соответствующие книги и статьи. Однако Гамильтон не закрепился ни в одном университете и затерялся в памяти лет вместе со спадом интереса к институционализму в послевоенные

годы. С переездом Эйрса в 1930 г. в Техасский университет там создается еще один устойчивый центр институционализма. В качестве студента в университете Амхерста у Гамильтона, Стюарта и Эйрса начинал известный впоследствии социолог Талкотт Парсонс, который вскоре встал в оппозицию к институциональной экономике и к свойственным ей методам объяснения экономики. Парсонс считал, что такие методы теряют из виду не только специфическую логику экономических процессов, но и оставляют в стороне общие законы социологии. Причем он полагал, что эти недостатки столь глубоки, что непреодолимы в рамках собственно институционального подхода. И, как показала история институциональной экономики на протяжении XX в., в своей критике Парсонс был прав. Однако он в то же время признавал заслугу первых институционалистов в своем собственном научном образовании. В стимулировании его интереса к социологическому знанию

Можно охарактеризовать первый период развития институционализма в США как *наивную институциональную экономику*. Для нее свойственно стихийное, теоретически необоснованное понимание экономики и экономических законов как важнейших составляющих общественной жизни. Это прагматическая трактовка исторического материализма. Она основывается на уверенности в очевидности фактов общественной жизни, но не имеет последовательной теоретической системы. В результате, например, категории производительных сил и производственных отношений подменяются понятиями «технологии» и «институты», а понятию «товар» придается правовая форма транзакции. Пользуясь передовыми достижениями общественных наук, наивный институционализм упрощает их, дает им абстрактные формулировки, в результате чего исчезает путь к логическому единству институциональной экономики. Все, что их объединяло, — это наивная вера в возможности эволюционного и социологического подходов к экономике. Но такая наивность порождала феноменологическое и юридически фетишизированное видение социально-экономических процессов и явлений. Немаловажным обстоятельством стало отсутствие так необходимой для всякой научной концепции экономики теории стоимости, а точнее — теории стоимости, построенной на принципах эволюционизма и институционализма.

С начала 1930-х гг. термин «институционализм» стал использоваться в гораздо более широком значении, чем прежде, когда он подразумевал только методологию. Теперь под этим словом мыслили целое научное направление, со многими течениями и учениями. Более того, оно перестало находиться исключительно в узких рамках экономической науки. Но без теоретико-методологического единства институциональная экономика стала распадаться на части. Даже самым значительным и влиятельным институционалистам оказалось трудно удержаться в рамках общих единых границ. Гамильтон, работая в 1930-е гг. в Йельской школе права, переключается на юридические вопросы. В те же годы Коммонс предлагает такую версию институциональной экономики, которую мало кто признает из современных ему институционалистов. Особенно неприемлемым они находят его новый понятийный аппарат. В довершение всего Эйрс переводит проблематику институционализма в лоно теории развития экономики, сужая исследование к дихотомии институтов и технологий, что также было неоднозначно понято его соратниками. Кстати, именно такая эволюция главных

теоретиков институционализма привела к утверждению во второй половине века весьма ошибочного мнения о наличии двух ветвей в довоенной институциональной экономике: сторонники Коммонса и Эйрса соответственно. Естественно, что подобные расхождения активизировали критику и ослабили притягательность институциональной экономики. Это совпало с концом карьеры большинства оставшихся классиков институционализма. Оставленные ими школы за малым исключением были в состоянии сохранить свою оригинальность и самостоятельность. Колумбийская школа не устояла под натиском новых веяний, несмотря на приход в 1947 г. К. Поланьи. А Техасская и Висконсинская школы затормозились в своем развитии и оказались в состоянии застоя. В критические для институционализма 1940-е гг. движение научной мысли поддерживалось за счет усилий К. Эйрса, Ф. Найта, Р. Тагвелла, Р. Коуза. Много полезного было сделано ими как по изучению конкретных экономических организаций и институтов, так и в усовершенствовании институциональной теории. Именно в это время наметились теоретико-методологические основания для последующего разделения институционализма на социологическое направление, известное как *старая институциональная экономика*, и экономическое направление, известное как *новая институциональная экономика*.

Задачи, с которыми столкнулась экономика к началу 1930-х гг., заставили пересмотреть взгляды на экономику не только экономистов, но и правоведов, социологов, философов. Течение институционалистов уже не могло оставаться в прежней наивной форме, так как испытывало нарастающее давление со стороны оппонентов. Поскольку установленный ранее теоретический баланс с другими науками стал нарушаться, то институциональное течение начинает слабеть. Это увеличило эклектизм и внутренние противоречия всего направления. Психология, социология, правоведение развивались и нарушали прежние дисциплинарные границы, одобряемые институционализмом. Чтобы следить за развитием всего комплекса общественных наук, требовались немалые коллективные усилия, к чему институционалисты оказались не готовы. Игнорирование новшеств вело к догматизации в очень существенных вопросах. Существенные изменения в социально-экономической жизни США не могли быть адекватно объяснены институциональными методами, бытовавшими в те годы. Депрессия не объяснялась теорией циклов Митчелл, а «Новый курс» Рузвельта, как попытка капитала вмешаться через правительство в действие рыночных механизмов конкуренции, нарушал представления о планировании в экономической политике. Обычно считается, что институционалисты не оказали особого влияния на экономическую политику, оставаясь обособленным явлением в рамках экономической науки и непонятым явлением для политиков. Но на самом деле институционалисты, в частности, Митчелл, всегда выступали за социальный контроль над экономикой, и это нашло свое отражение в их влиянии на экономическую политику. Некоторые из их представителей, например А. Берли и Г. Минз, даже входили в группу ученых, участвовавших в разработке программы «Нового курса» президента Рузвельта.

В итоге получилось так, что предложившая новые решения теория Кейнса была быстро принята многими институционалистами. И хотя к этому была некоторая теоретическая предрасположенность, все же важно, что в итоге институ-

ционализм потерял как инициативу, так и свое лицо. Кейнсианство стало составлять институционализму конкуренцию в тех областях, где он ранее безраздельно доминировал: эмпирические исследования, экономическая статистика, макроэкономические процессы, рынок труда и безработица. В 1940-е гг. кейнсианские подходы стали преобладающими и в количественных исследованиях (например, в рамках деятельности Национального бюро экономического развития). А эти успехи математических методов способствовали потере интереса к институциональным подходам. Математическая экономика стала относительно независима от социологической экономики, и уже в 1940-е гг. ее возможности были широко признаны академическими и политическими кругами США. По сути, вытекая из ценовой теории и поддерживая универсализм рынка, она хоть и отвергала институциональный анализ, но позволяла решать масштабные задачи государственного контроля над конкуренцией в капиталистической экономике. Однако, оставаясь инструментом экономической политики, она не давала никаких объяснений социальным законам экономики. С другой стороны, распространение математических методов в экономической науке США в эти годы стимулировало возрождение неоклассики и формирование экономического институционализма.

В 1950–1960-е гг. традиции первой волны институционализма были продолжены Дж. К. Гэлбрейтом. По справедливому замечанию Б. Селигмена, Гэлбрейт, строго говоря, не принадлежит к лагерю институционалистов, однако его метод анализа и выделяемые в соответствии с ним объекты исследования — корпорации, государство, техноструктура — вполне солидарны с институционалистской традицией. Часто его относят к направлению неoinституционалистов. Среди работ Гэлбрейта, несомненно, самая известная — “The new industrial state” («Новое индустриальное общество», 1967), а также работа «Экономические теории и цели общества» (1973). Гэлбрейта часто называют главной фигурой неoinституционального направления в экономической мысли. Однако это не так. В действительности связь его с традицией американского институционализма не так уж велика. Хотя в начале научной карьеры он испытал большое влияние Маршалла и Веблена, он не нашел у них сильной теории. В отличие от Веблена, взгляды Гэлбрейта были направлены в область политических решений. Он преодолевает точку зрения, что экономическая деятельность подчинена исключительно законам рынка. Не менее значима плановая деятельность корпораций. Можно сказать, что экономика подчинена требованиям техники и организации производства. Техника как применение систематизированных знаний на практике позволяет решать стоящие задачи раздельно.

Центральная идея Гэлбрейта заключается в том, что социальная природа поведения в экономической жизни коренным образом изменилась. В экономике произошли такие преобразования, которым уже не могут соответствовать ни неоклассическая, ни кейнсианская теории, необходим новый подход к анализу новой экономики. Если в традиционной капиталистической экономике субъекты хозяйства были одинаковыми по своим качествам, то теперь экономика включает в себя такие разнородные элементы, как, например, фермерское хозяйство и корпорация «Дженерал Моторс»; в экономике происходит интеграция «рыночной системы» и системы крупных корпораций — «*планирующей системы*». Если рыночная система так или иначе предполагала, что люди распределяют свой

доход в соответствии со своими целями и предлагаемыми товарами и услугами на рынке, эти желания людей передаются экономике через функцию спроса, причем чем выше спрос, тем выше цена, а следовательно, и предложение. Производитель реагирует на спрос для того, чтобы получить максимум прибыли; он ориентируется на цены, которые служат для него источником оперативной информации, но, соблюдая собственный интерес, он вынужден соблюдать интересы общества. Желание потребителя возникает самостоятельно, это исходный момент, природа которого вообще не подвергается анализу. Неоклассическая теория, считает Гэлбрейт, имеет и некий этический оттенок — это мораль гражданского общества: если есть конкуренция среди производителей, то цены и доходы никто не может фиксировать. Таков демократический контроль общества над экономикой.

Кейнсианская модель вводит некоторые изменения и дополнения: рыночная экономика не всегда сбалансирована, ее механизм саморегуляции необходимо дополнить регулирующей силой государства, которое поддерживает социально приемлемый уровень занятости, благосостояния, налаживает кредитно-финансовую систему, механизм налогообложения. Государство также сдерживает стремление некоторых производителей занять монопольное положение, устанавливает экономическое законодательство, участвует в производстве там, где рыночные субъекты не в состоянии это сделать (оборона, образование, здравоохранение и т. д.). Но и кейнсианство предполагает, что экономика движется и контролируется согласно стремлениям потребителей, общество как бы заставляет экономику подчиняться своим целям. Неокейнсианская и неоклассическая вера одинаковы: обе они определяются одинаковыми взглядами на власть рынка.

Эти экономические идеалы, используемые политическими силами, насаждаются в обществе как некие этические императивы. «Это удобная социальная добродетель», — говорит вслед за Вебленом Гэлбрейт. То, что нужно правящему классу, объявляется удобным, нужным, правильным. Прилежный гражданин должен заботиться о потреблении — это его долг перед семьей; он должен трудиться, так как труд — высшая ценность, долг перед обществом и фирмой; он должен верить в рыночную экономику, поскольку это гарантия свободы и демократии. Но если эта «удобная социальная добродетель» сохранилась и поддерживается сегодня, то само общество и экономика переменились существенным образом. Теперь главной силой является не государство, а корпорация — опасность пришла не с той стороны, откуда ее ждали: сторонники рыночной экономики боялись возрастающей силы государства, но ныне сила корпораций подчиняет себе и государство, и личность. Итак, по мнению Гэлбрейта, *возникает новая индустриальная система — мир корпораций, который сосуществует с мелкими хозяйственными субъектами, но теперь уже корпорации определяют «правила игры».*

Чем характеризуется эта новая хозяйственная система?

Во-первых, мир корпораций — это мир крупных производителей, причем настолько крупных, что они способны изменить характер всей экономики. Корпорация может контролировать рынок и удерживать цены, регулируя объемы производства и продажи. Все разговоры об антитрестовском законодательстве — лишь миф для поддержания удобных для правящего класса идеалов, считает Гэлбрейт. Регулируя цены, корпорации получают устойчивый доход, но кроме

этого необходимо, чтобы потребители имели достаточный доход для обеспечения платежеспособного спроса — поэтому корпорации воздействуют на государство в целях поддержания стабильного денежного дохода потребителей. Да и сами корпорации уже не ограничивают заработную плату рабочих по минимуму — это раньше предприниматель не мог увеличивать заработную плату, поскольку не мог в условиях конкуренции повышать издержки и цену. Теперь корпорации включают возрастающий доход трудящихся классов в цену, получая стабильный рост платежеспособного спроса. При этом, конечно, возникает инфляционная спираль — рост заработной платы ведет к росту цен, рост цен — к еще большему росту заработной платы и т. д., но это уже не касается корпорации, цели которой реализуются за счет общества.

Во-вторых, корпорация может, используя силу государства, контролировать и издержки — для устойчивого положения необходимы стабильные доходы, а для них — неизменные издержки. Поэтому корпорации стимулируют империалистическую политику, для них новые рынки сбыта играют второстепенную роль, но рынки сырья и дешевой рабочей силы должны быть открыты.

Вообще взаимоотношения экономики и государства изменились в противоположную сторону, считает Гэлбрейт. Если раньше предприниматель боролся против вмешательства государства в его дела, то теперь *корпорация принимает вмешательство государства, подчиняя национальную политику государства своим интересам*. В эпоху свободного рынка взаимосвязи государства и фирмы были опосредованы денежными связями — налогами, тарифами, денежной политикой. Теперь корпорация напрямую оказывает влияние на правительство через своих представителей, и государство само вынуждено считаться с почти равными ему по силе корпорациями. Но в большинстве случаев интересы корпораций и государства едины, поскольку корпорации лучше всего осуществляют цели государства.

Итак, корпорации контролируют цены, объемы, издержки производства. Они стремятся к стабильности, к сохранению своего положения, поэтому они вынуждены двигаться от стихии неустойчивого рынка к планированию: это уже иная система — «планирующая». Но самое замечательное состоит в том, что корпорации получили возможность контролировать характер спроса — не просто его наличие, но и структуру. Это связано с определенными внешними условиями — с изменением экономического поведения субъектов в условиях общества с высоким уровнем потребления. Если раньше потребности человека были связаны с самыми насущными благами, то в условиях *общества изобилия* (“affluent society”) потребности могут быть разнообразными и управляемыми. Последний доллар человек может истратить на еду, но купит он пылесос или электробритву — это уже зависит от рекламы. Таким образом, по Гэлбрейту, корпорация через рекламу может убедить потребителя приобрести свои товары, и спрос по структуре становится регулируемым. Процессу регулирования спроса способствует также распространяемая «удобная добродетель» — все новое более полезно, удобно и хорошо для потребителя. К этому добавляется интенсивная реклама, и через некоторое время потребитель уже ориентирован на такие потребности, о которых до этого ни он, ни кто-либо другой не догадывался. Есть и другой источник регулирования спроса. Корпорации способствуют тому, чтобы государство было

крупнейшим потребителем, и через свое влияние на него добиваются крупнейших заказов. Обоими способами корпорации подчиняют потребительский спрос своим целям и интересам: экономика получает самодовлеющие цели, отличные от общественных.

Какова социальная природа корпоративной экономики? Если за интересами фирмы раньше стоял предприниматель, объединявший собственность и управление, источником его власти был капитал, то теперь последний не дает власти — в корпорациях власть держателя акций сведена до минимума. Реальной социальной силой, с позиции Гэлбрейта, становится власть *«техноструктуры»* — менеджеров, специалистов, руководства. Причем это власть не отдельных личностей, а группы специалистов — как бы ни был одарен предприниматель, он не в состоянии управлять гигантской корпорацией. Даже Генри Форд, успешно начав дело, в конце концов не справился с управлением корпорацией и привел ее на грань финансового краха. Для корпорации необходим штат управляющих специалистов, и здесь уже не нужны такие предпринимательские черты характера, как индивидуализм, жестокость, риск, соперничество, властолюбие. Наоборот, значимыми становятся черты сотрудничества, коллективизма. Этими способами корпорация еще и защищает свое положение от возможного непредсказуемого поведения отдельной личности; теперь же ни собственник, ни управляющий не способны повлиять на ее интересы. Меняется и природа интересов техноструктуры, в отличие от интересов предпринимателя. Если раньше капиталист стремился к максимуму прибыли, то теперь корпорация может регулировать свои цели. Техноструктура имеет фиксированное вознаграждение — эта «наемная сила» сама себе определяет заработную плату, прибыль же акционеров интересует ее в последнюю очередь — она должна соответствовать лишь минимально приемлемому уровню. Изменяется структура мотивов — техноструктура в большей степени интересуется успех, власть в организации, продвижение по службе, а доход ее устанавливается в размерах, в среднем удовлетворяющих потребности. Человек начинает отождествлять свои интересы и интересы организации. Техноструктура преследует защитные цели, стремясь избавиться от любого внешнего воздействия: от влияния собственника посредством нейтрализации его минимальным уровнем дохода; от влияния общественности и правительства посредством «удобной» идеологии рыночной экономики, убеждающей в невозможности вмешательства в частные дела фирмы; от влияния потребителя через регулирование спроса; от влияния рынка посредством определения цен и объемов производства. Положительные цели техноструктуры связаны с ростом, который не является объективным, а напрямую определяется интересами техноструктуры — рост дает возможность расширять номенклатуру должностей, выступая свидетельством успеха и процветания, дает гарантию сохранения техноструктуры. Поэтому ею создается удобный идеал того, что экономический рост — наивысшая ценность общества, что экономический рост обеспечивает стабильность и благосостояние граждан.

Итак, заключает Гэлбрейт, *цели техноструктуры отличны от целей общества*. Конкретные примеры убеждают в этом. В обществе, где все хорошо с производством автомобилей, упаковок и тому подобных незначительных вещей и где есть трудности с социальным обеспечением, медицинским обслуживанием, жилищ-

ным строительством, не все в порядке. Что же надо сделать для объединения целей общества и экономики? Гэлбрейт считает, что путь, предлагаемый для этого неоклассической теорией и политикой, ошибочен. Если пустить в ход механизмы, препятствующие развитию корпораций, то это отбросило бы общество назад. Стратегией реформ является не просто отделение государства от экономики, а прежде всего — освобождение государственной политики от влияния планирующей системы; не технотекстура должна подчиняться своим целям правительство, и наоборот, правительство должно использовать в интересах общества в целом планирующую систему. Сами по себе технотекстура и корпорации являются эффективным средством экономической политики; если они не ориентированы исключительно на собственные цели, они должны занять место технического инструментария, пишет Гэлбрейт. Но для того, чтобы общество оказало решающее воздействие на технотекстуру, необходимо раскрепощение мнений, избавление от догм и «удобной социальной добродетели», согласно чему производство и потребление — условия счастья, труд в виде самоэксплуатации — высшая ценность, экономический рост — благо нации и т. п. Следует изменить представления людей об экономических ценностях и показать значение нематериальных ценностей — знаний, образования, культуры, свободного времени. Удовлетворение потребностей не должно поглощать всю энергию человека.

Государство должно обеспечить равные возможности как рыночной, так и планирующей системе, при этом первая нуждается в поощрении и стимулировании. В большей степени государство должно обеспечивать равенство в самой планирующей системе, и лишь в исключительных случаях оно должно преобразовывать стратегически важные отрасли производства и услуг в национализированные предприятия. Наконец, и общество должно обеспечивать более жесткий контроль над исполнительной властью для того, чтобы правительство отражало интересы не тех или иных экономических групп, а общества в целом, чтобы государственные расходы направлялись на социальные нужды.

Гэлбрейт видел, как в индустриальном обществе меняется роль профсоюзов. Их функции сокращаются и подчиняются нуждам системы. Одновременно с этим усиливается общественное значение ученых. Гэлбрейт приписывает академическим кругам функцию источника социальных изменений, которую прежде играли революционно настроенные пролетарии. Ученые предоставляют индустриальной экономике ее главный ресурс — квалифицированные кадры. Организован этот процесс под опекой государства. Это еще одно объяснение заинтересованности индустриального общества в государственном воздействии на экономику. Индустриальная система изменяет характер труда и отношение людей к труду. Последний становится более квалифицированным, более привлекательным. Появляются возможности выбора направлений приложения своего труда. Как следствие, личность освобождается из мира однообразия и коллективизма. С точки зрения, появившейся среди американских ученых к середине XX в., как капитализм, так и социализм переросли рынок. Гэлбрейт полагал, что плановые системы социализма и капитализма различны не в целях, а в методах. Поэтому он предсказывал конвергенцию в сторону одних форм планирования. Индустриальную систему Гэлбрейт предлагал рассматривать как часть общества, а значит, на основе социологии. В связи с этим общественные цели довлеют над

индустриальными, а не наоборот. Трудовая деятельность, которая в целом направлена на прибыль, тем не менее занимает человека лишь настолько, насколько это необходимо для обеспечения известного уровня потребления. Исходя из этого, Гэлбрейт сводил экономическое развитие к изобретению способов преодоления человеческой склонности ограничиваться малым и не усердствовать чрезмерно. И, наконец, индустриальная система способствует развитию, побуждая к трудовой деятельности через внушение потребностей.

Вращаясь в элитных кругах западного академического и политического общества, Гэлбрейт явно был во многом чужд идеологической линии первых институционалистов. Но в то же время, как сторонник классовой гармонии при капитализме, Гэлбрейт был близок к шведской группе экономистов и с конца 1930-х гг. дружил с известным институционалистом Мюрдалем. Их отношения отражали начало процесса широкой интернационализации институциональной экономики. Следует отметить, что неоинституциональная экономика отвечала на возросшую потребность социологического изучения общественно-экономических процессов и явлений, совершенствуя институциональный подход в направлении преодоления правовой иллюзии, так свойственной наивному институционализму. Критика неоинституционализма со стороны его оппонентов была сосредоточена на тенденции превращения экономической науки в социологическую и культурно-антропологическую дисциплину, на стремлении включить этические вопросы в изучение экономической деятельности, на пропаганде политики государственного вмешательства в экономику, на проведении теоретической линии, преувеличивающей экономическое значение технологий по сравнению с механизмом цен. Кроме того, к началу 1970-х гг. стала видна ограниченность практикуемых способов государственного регулирования капиталистической экономики, чему способствовали как перемены внутри капиталистического сообщества, основанные на ускорении научно-технологического развития, изменении стратегий перераспределения, перегруппировке классовых сил, структурных изменениях в экономике, энергетическом и экологическом дисбалансе, так и борьба с социалистическими странами за влияние среди стран третьего мира, большинство из которых находились перед сложным выбором стратегии развития после освобождения от колониализма. В многообразии задач экономической теории стала выделяться проблема создания благоприятных условий для долговременного социально-экономического развития. Без разрабатанного и обоснованного институционального подхода такая проблема вряд ли могла быть решена.

Распространение неоинституциональных идей и их противоположность неоклассике подвинули сторонников неоклассической экономической теории и идеологии либерализма предпринять усилия по созданию социологической концепции экономики, которая бы основывалась на принципах методологического индивидуализма и модели "homo economicus". Тем самым был намечен последующий раскол институциональной экономики на социологическое и экономическое направления, оппонирующие друг другу в последней четверти XX столетия. И экономическая социология на современном этапе все больше интересуется не неинституционализмом, а новой институциональной школой экономики. Если Гэлбрейт все-таки оставался в рамках традиционного макроанализа, то новые

институционалисты обращаются к исследованию микроэкономических отношений. Новая школа берет свое начало от Коммонса; как мы уже говорили, первые работы относятся еще к 1930-м гг., однако особую популярность это направление получает в 1970—1980-е гг. Новый институционализм получает признание, его родоначальники — Р. Коуз, Д. Норт, О. Уильямсон — были удостоены Нобелевских премий по экономике. Так институционализм опять становится «модной вещью», символизируя движение экономической науки в сторону социологии, которую сами новые институционалисты склонны определять как организационную теорию.

* Новая школа обращается прежде всего к исследованию внутренней институциональной структуры экономики, она не ищет внешних социальных факторов и их влияния на экономику, а пытается объяснить собственную природу экономической системы. Еще в 1937 г. в статье «Природа фирмы» Р. Коуз писал: «...Фирма и рынок составляют институциональную структуру экономической системы» [1]. Обычно в неоклассической теории рынки и фирмы воспринимаются как данная структура, но вопрос как раз и заключается в том, как они образуются, для чего функционируют и какие границы имеют. Рынки и фирмы представляют единое целое, это просто альтернативные способы организации экономических связей — в условиях, когда рыночный механизм испытывает значительные трудности при осуществлении сложных операций, имеет смысл «изъять эти операции из рыночной сферы и заключить их в рамки фирмы».

Для анализа природы рынка и фирмы новая школа вводит понятие «транзакционные издержки». Коуз включает в это понятие затраты на осуществление сделки — сбор и обработку информации, издержки на подготовку контракта и ведение переговоров, издержки контроля и юридической защиты контракта. Уильямсон сравнивает транзакционные издержки с феноменом трения, возникающим в механических системах, он различает издержки типа: *ex ante* — затраты на составление проекта контракта, проведение переговоров и обеспечение гарантий реализации соглашения; *ex post* — расходы на ведение судебных споров при нарушении контракта, затраты, связанные с использованием других структур улаживания конфликтов, затраты, связанные с выполнением контрактных обязательств при возникновении непредвиденных обстоятельств, и т. п. Соответственно, с понятием транзакционных издержек определяются рынки и фирмы: «Рынки представляют собой институты, существующие для облегчения обмена, то есть они существуют для сокращения издержек по транзакциям обмена», фирма определяется как структура управления транзакциями. Аналогично определяются функции экономических институтов: основной целью и результатом функционирования экономических институтов капитализма является «минимизация транзакционных издержек».

Воспитываясь на институциональных идеях Ф. Найта, Коуз тем не менее оказался в русле развития Чикагской экономической школы, ведомой Стиглером и Фридманом в сторону «экономического империализма». Он сохраняет приверженность математическому идеалу науки и приветствует использование количественных методов и абстракций. Коуз построил свой анализ на критике традиционного понимания экономической теории в качестве науки о выборе. Он думал вернуть экономическую теорию к ее предметной области. Однако

в отличие от большинства первых институционалистов он сохранял приверженность неоклассическому пониманию человека, соответствующему модели «homo economicus». Коуз соглашался с ее упрощенностью и предполагал расширить ее социологическое содержание за счет социобиологии, полагал неизменность человеческой природы. Социальные науки, по его замыслу, должны лишь помочь экономике выяснить исходный набор человеческих предпочтений. *Коуз предлагал посмотреть на социальную природу тех, кто делает выбор.* Обращение к опыту социальных наук при объяснении экономических явлений, говорил он, дает возможность вскрыть их институциональную природу. Посредством этого он открывает путь к исследованию экономистами институтов рынка и фирмы. Коуз вывел зависимость между правами собственности и структурой производства. Предложенная им теорема гласила, что при четкой определенности прав собственности и нулевых транзакционных издержках распределение производственных ресурсов не будет меняться даже при перемещении прав собственности. Следовал вывод, что именно правовая определенность отношений собственности, а не социальная структура их распределения служит источником эффективного производства. Последующий анализ позволил Коузу решить проблему социальных издержек, возникающую при стороннем эффекте производства на остальное общество.

Коуз указывал на то, что необходимо исправить существующее понятие о факторе производства. Следует видеть в нем не какое-то физическое целое, применяемое бизнесменом, а право осуществлять определенные действия, право делать или совершать нечто. Издержки существования права всегда представляются потерей, вытекающей из обстоятельств применения данного права. Если принадлежность определяется законом о собственности, то использование — тем, кто больше заплатит. Иначе говоря, право всегда приобретается тем, для кого оно представляет наибольшую ценность. Такая трактовка подчеркнула значение роли легального выбора в отношении размещения ресурсов и распределения богатства. Это раскрывало перспективу исследования взаимодействия юридического и экономического процессов, формирующих систему общественного равновесия. Благодаря идеям Коуза возникла возможность внесения в ортодоксальную экономическую теорию анализа институциональных факторов.

Оливер Уильямсон представляет традицию Университета Калифорнии в Беркли. В 1970-е гг. он начинает активно развивать экономическое направление в институционализме, которое с его подачи получило впоследствии название «новая институциональная экономика». Его основной интерес сосредоточен в области изучения организаций и институтов современной капиталистической экономики. Методом анализа для Уильямсона служит экономическая теория транзакционных издержек. Для удобства применения этого подхода он сводит все экономические отношения к контрактным процессам, к правовой форме актов индивидуального экономического обмена. Тогда институты выступают в форме структур управления отношениями обмена. Таким образом, изучение институтов и организаций — это анализ различных форм и механизмов экономических сделок. Уильямсон сортирует известные ему механизмы по разным группам и предлагает специфические модели, призванные объяснить процесс распределения ответственности в ходе функционирования конкретных механизмов. Важ-

ной задачей становится определение соответствия между характером транзакций и структурами их управления.

Уильямсон считает, что роль технологий в формировании системы экономических институтов невелика. Гораздо важнее порядок установления сделок или контрактных отношений. Контракты фиксируют имеющуюся в данный момент в данном обществе форму рациональности и нравственности его отдельных граждан. Уильямсон даже отходит от распространенной модели «экономического человека» в сторону новой модели «контрактного человека». Содержание этой модели образуют ограниченность человеческих познавательных возможностей и эгоизм в преследовании частных целей. Применяя модель контрактного человека к капиталистическому обществу, Уильямсон делает вывод о значительном разнообразии имеющихся форм контрактных отношений. Это разнообразие объясняется различиями транзакций в частоте, степени неопределенности и специфичности активов. Придавая последней центральную роль в характеристике транзакций, Уильямсон выделяет ее четыре типа: специфичность местоположения, специфичность физических активов, специфичность человеческих активов, специфичность целевых активов. Эффективность транзакционных характеристик влияет прямым образом на подбор тех структур управления, которые определяют конкретный процесс транзакций.

Специфичность активов — это тот параметр, который наводит Уильямсона на мысль о необходимости строго разграничить транзакции, которые обеспечиваются конкурентной системой рынка, и транзакции, включенные в иерархическую систему фирмы. Фирма гораздо эффективнее рынка в защите специфических ресурсов и в приспособлении к неожиданным изменениям среды. Использование концепции транзакционных издержек позволило Уильямсону рассматривать экономические организации с точки зрения нововведений в отношениях между индивидами в конкретной фирме. Рациональные нововведения снижают уровень издержек, влияя тем самым на организационные стратегии остальных фирм. Но по отношению к мотивам внутрифирменных действий Уильямсон высказывает мнение об их слабости в сравнении с рыночными мотивами. Сила мотивов служит внутренней границей роста фирменной иерархии. В качестве внешних границ роста выступают приспособляемость и защищенность, уже отмеченные выше.

Считается, что рынок имеет контрактную природу, и соответственно, *экономические науки — не науки о рациональном выборе, а науки о контрактах*. «Внутренний мир» контракта опирается на новое определение рациональности, новая школа вводит понятие *«ограниченная рациональность»* — люди действуют преднамеренно рационально, но в ограниченной степени, на это накладывается еще их *«подверженность оппортунизму»*, то есть способность действовать исключительно в личных интересах, когда слова расходятся с делами, просто обманывать и лукавить. Кроме того, контрактные отношения существуют *в условиях неопределенности, и зачастую — в условиях несимметричного распределения информации* (когда одна сторона знает о сделке больше другой). Таким образом, существующие упрощенные классические схемы о полной информированности производителей через механизмы цены, нормы прибыли, спроса-предложения, в новой институционалистской теории преодолеваются через

понятие «ограниченной рациональности», на место классическому «экономическому человеку» приходит «контрактный человек».

Контрактная природа рынка в условиях специфических активов по-новому объяснила взаимодействие экономики и производства. В условиях обычных рыночных отношений рамки закона создают ту инфраструктуру, в условиях которой заключаются сделки, в современных условиях господствует частный порядок улаживания конфликтов, где скорее закон действует в тени местного порядка разрешения споров, чем наоборот.

Теория трансакционных издержек применяется, по мнению Уильямсона, не только к анализу обычных экономических отношений и контрактов, но и по отношению к трудовым контрактам. Этот подход дает несколько новый взгляд на институциональную структуру рынка труда — в частности, профсоюзы рассматриваются не только как монополизация труда, а как институты частного порядка улаживания конфликтов, что объясняет их необходимую роль в повышении экономической эффективности производства.

Проблема корпорации опять же по-новому представляется в теории трансакционных издержек. Оказывается, интеграция и слияние имеют функции не столько монополизации, сколько повышения экономической эффективности за счет организационных изменений и минимизации трансакционных издержек; в частности, это относится к введению мультидивизиональной структуры корпораций. Это позволяет по-новому трактовать и антимонопольное законодательство, и экономическую политику государства.

В целом Уильямсон в конце своего исследования приходит к выводу, что трансакционная теория позволяет иным образом трактовать капитализм. Если Шумпетер в 1940-х гг. на вопрос «Может ли капитализм выжить?» отвечал решительным: «Нет, не думаю», то Уильямсон считает, что мнение экономистов о капитализме изменилось в лучшую сторону благодаря более глубокой оценке институтов капитала и его экономической эффективности. Микроэкономические институты капитализма оказались весьма жизненными и экономически эффективными. «...Интеллектуальный скептицизм в отношении достоинств капитализма уступил место их квалифицированным исследованиям» [2].

Итак, иной метод новой институциональной школы дает другие результаты и выводы. Если старая школа, особенно в лице Веблена, была настроена скептически по отношению к капитализму, то новая школа более оптимистична. Но старая и новая школа показали ограниченность неоклассического подхода к решению экономических проблем, институционализм един в том, что традиционный экономический подход требует существенных изменений в анализе экономической системы и экономического поведения.

Неоинституциональный подход у Уильямса и Коуза дается в статичном виде — это метод анализа уже сформировавшегося капиталистического рынка. Традиционный неоинституционализм изучает институциональную структуру как заданную, но необходимо ее видеть с точки зрения процессуального характера. Этот недостаток преодолевается в работах Дугласа Норта, его идея представить *институциональный анализ как метод исследования исторического развития экономики* — это и есть «новая экономическая история». Норт — автор многих книг, среди самых известных: «Экономический рост в Соединенных Штатах

с 1790 по 1860» (1961), «Институциональные перемены и американский экономический рост» (1971, в соавторстве с Л. Дэвисом), «Подъем Западного мира: новая экономическая история» (1973, в соавторстве с Р. Томасом), «Структура и изменения в экономической истории» (1981).

Дуглас Норт начинал свою карьеру экономиста в Университете Вашингтона и в Национальном бюро экономических исследований, где занимался обработкой статистических данных по Американской экономической истории. Переехавшись в 1983 г. в Университет Сент-Луиса, Норт возглавил перспективную группу молодых и амбициозных институционалистов. Их исследования, объединяющие экономическую теорию, экономическую историю, моделирование и методы количественного анализа, получили название клиометрика, или новая экономическая история. Вслед за немецкой исторической школой и «старыми институционалистами» Норт обращается к изучению фактического исторического материала, однако в свою работу он привносит формальные математические модели. С одной стороны, такие модели подвержены количественной обработке, а с другой — они построены на определенных историческом процессе общественных институтах. В согласии с методологией теории экономического поведения Норт прибегает к помощи понятий права собственности, трансакционных издержек, динамики и стабильности институциональных правил и т. п. Поэтому существующие в общественно-экономической жизни отношения господства и подчинения он трактует как отношения частных и равноправных индивидов, неравенство которых объясняется особенностями контрактных отношений между ними. Получается, что отношения собственности нельзя рассматривать с точки зрения борьбы классов за власть, а только с позиций эффективности взаимного согласия в определенной форме произвольного распределения прав собственности. Устойчивые правила распределения прав взаимодействующих сторон принимают форму институтов. Институты должны обеспечить наиболее эффективный ход общения индивидов и снизить затраты по обмену правами и обязательствами.

В отличие от многих институционалистов, Норт занимается изучением экономических изменений в долгосрочной перспективе. Следовательно, сами институты рассматриваются им как находящиеся в процессе постоянной эволюции. Источниками изменений институтов Норт называет перемены в структуре цен и в идеологии. По его мнению, развиваются не только отдельные институциональные правила, но и их взаимосвязи. Таким образом, определенная система принятия экономических решений находится в состоянии постоянных преобразований и трансформаций. Общее направление институциональной эволюции связано с ростом эффективности системы правил и обеспечивается конкурентной борьбой различных форм экономической организации. Однако сам процесс смены уже существующих институтов весьма сложен, поскольку требует, чтобы выгоды от изменений были значительно выше тех затрат, которые потребуют изменения. Следовательно, присущая всякому обществу консервативность и традиционность временно прорывается только под давлением очень сильных мотивов прибыли для тех членов общества, от которых в большей мере зависит судьба институтов. Общая эволюция институциональных форм в значительной степени определяется тем направлением, которое было некогда выбрано в решающий

исторический момент. Сам момент детерминизма содержится в существующих институтах и в их влиянии на деятельность индивидов данного сообщества. Это внутренний источник развития, заключенный в интересах, некогда повлиявших на институциональные решения. Рассматривая процесс отбора институтов, Норт приходит к выводу о необычайно затратных механизмах изменения институтов, что препятствует эффективным новациям, пока они не обеспечены серьезной политической силой. В то же время пример наиболее эффективных институтов где-либо в мире и его доступность для остальных стран создают действенные стимулы институциональных изменений в предложенном направлении.

Норт убежден, что в человеческой истории организационные изменения играют гораздо более важную роль, чем технические. Все технические нововведения являются частными элементами, составляющими процесс экономического роста, и поэтому они не могут его объяснять. Все зависит от эффективности экономической организации. Сила необходимости организационных изменений основывается на осознании общественными группами выгоды от новых институциональных форм. Поэтому каждая ступень развития выступает как волевой выбор наиболее эффективных институтов. Чем значительнее институциональные изменения, тем медленнее они совершаются. И чем выше институциональная неопределенность, тем выше будут трансакционные издержки. Поэтому Норт, в частности, полагает, что проблемы экономического развития в бывших социалистических странах сводятся к отсутствию в этих обществах подходящих и эффективных институциональных и контрактных механизмов. В 1993 г. Королевская академия наук Швеции присудила Норту совместно с Фогелем Нобелевскую премию за новаторские исследования по экономической истории, с применением теоретических и количественных методов для объяснения экономических и институциональных изменений.

Современные поиски представителей новой институциональной экономики в своей совокупности прокладывают дорогу для применения социологии к познанию экономических процессов. Познер проводит аналогию, что так же, как по методологическим и политическим причинам старые институционалисты в начале века выступали против принципов классической экономики, так и новые институционалисты в конце века выступали против принципов неоклассики. Разницу он видит только в том, что раньше целиком отбрасывалась прежняя модель, а теперь сохраняется ее рациональное, по мнению новых институционалистов, зерно. Познер считает, что так или иначе все сторонники классического моделирования рынка убеждены в своей причастности к изучению институтов, поскольку изучают наиболее существенный, по их мнению, институт — ценовую систему рынка. Но как старые, так и новые институционалисты трактуют институты в ином смысле, нежели они. Институционалистов интересует не сам рынок, а институты, обеспечивающие его функционирование.

Начавшийся в 1960—1980-е гг. постепенный подъем социологического институционализма не имел таких темпов, как рост наивного институционализма в начале XX столетия или становление новой институциональной экономики. На это было много политических и идеологических причин, но прежде всего — данное направление не делало революционных шагов по изменению содержания своих концепций. Его представители ставили перед собой задачи восстано-

ния и объединения опыта социологических теорий институциональной экономики и активного воплощения его в исследованиях фактов их общественно-экономической жизни США и других стран. Из оригинальных мыслителей, продолжающих традицию старой институциональной экономики своими новаторскими разработками, можно выделить немногих, например теорию стоимости Ф. Мировски. Если новая институциональная экономика развивается последние годы благодаря распространению неоклассики в новые области и на новые для них проблемы, то сторонники социологического институционализма стараются пользоваться уже испытанными подходами и теориями. Первые организационные шаги социологического институционализма в 1960-е гг. свелись к консолидации ее сторонников в рамках Ассоциации эволюционной экономики, с собственным журналом под названием «Журнал экономических вопросов», и Ассоциации за институциональную мысль. Тем самым они получили возможность регулярно общаться, делиться своим опытом, вести научные дискуссии. К старым центрам в Висконсине и Техасе прибавились новые. К концу XX в. традиция социологического институционализма уже имела свои оплоты в Университете штата Колорадо (Дж. Стэнфилд, Г. Филлипс, Р. Клинт), Денвера (Т. Мотт, Дж. ДеМартино), Университете Бакнелл из Льюисбурга в Пенсильвании (Дж. Кнодлер), Городском университете Нью-Йорка (Дж. Петерсон). Определились также наиболее значительные фигуры этой традиции, в числе которых могут быть отмечены У. Даггер, Дж. Петерсон, У. Нил, П. Буш, Дж. Стэнфилд, Дж. Стэджен, Г. Аткинсон, И. Рамстед, М. Ратерфорд.

Как некогда наивный институционализм, его современная социологическая разработка нацелена на критику неоклассического варианта изучения экономики, который построен на теории рационального выбора и модели равновесной системы. Методология пронизана принципами индукции, что поддерживает эмпиризм большинства исследований. К основным сферам интересов социологического институционализма помимо эмпирических исследований общественной полезности, жизненных стандартов, промышленных организаций, сельского хозяйства относится разработка теории стоимости и концепции развития на базе технологий и институтов. Еще две темы, в исследовании которых социологический институционализм держит пальму первенства, представляют собой проблему власти и проблему культуры — то, как они проявляются в экономике. Как ни парадоксально, одним из влиятельных факторов подъема социологического институционализма стало возникновение и распространение новой институциональной экономики. И здесь дело как в принципиальном идеологическом расхождении сторон, так и в основных методологических посылах, касающихся природы общества и человека. Каждое нововведение в экономическом институционализме находило отклик в лагере их оппонентов. Причем на базе такой полемики и под лозунгами текущих тенденций глобализации стало все отчетливее наблюдаться сближение, имеющее как позитивные, так и негативные последствия для перспектив общественно-экономической науки. Самого сближения не может быть без отказа от определенных идей и принципов, без модификации прежних теорий, поэтому социологический институционализм рискует оказаться в тупике. Взятые эмпирические ориентиры могут быть лишь временным основанием сближения социологического и экономического

институционализма. Несмотря на обогащение научного опыта, социологическая методология познания экономических явлений грозит остаться в границах феноменологии превращенных форм или юридического мировоззрения.

Между тем в 1970–1980-е гг. институционализм представлял не единственное социально ориентированное направление в экономической теории, большую популярность получили такие направления, как «теория рационального выбора», социэкономика и др.

Литература

1. *Coase R.* The Nature of the Firm // *Economica*. Vol. 4, N. 16. November 1937. P. 386–405; *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М.: Дело ЛТД, 1993.
2. *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.

§ 4. Современные социальные направления экономической науки: «теория рационального выбора», «этическая экономика», социэкономика (Г.Беккер, Г. Джонсон, Дж. Бьюкенен, А. Сен, А. Этциони)

Наряду с экспансией институционализма в 70-е гг. XX в. в экономической науке этого периода складывается тенденция распространять методы своего анализа на неэкономические объекты, традиционно изучаемые политологией, социологией, этикой и другими общественными науками. Этот этап в развитии экономической науки получил название «экономического империализма» и означал новый сдвиг в «разделении труда» между обществоведами. По свидетельству Р. Сведберга, сам термин «экономический империализм» появился еще в 1930-е гг., однако, в 1930–1960-е гг. скорее наблюдался период взаимного игнорирования социологии и экономики, и даже парсоновская традиция, заявляя об интеграции экономического и социального подходов, не добилась успеха. Только в конце 60-х — в 1970-е намечалась тенденция интеграции, выдвигаемая со стороны экономической науки, — неоклассическая традиция обратилась к исследованию возможности применения экономической методологии к анализу социальных объектов.

Одним из наиболее ярких примеров «экономического империализма» является *теория рационального выбора*, основанная в традициях чикагской школы (Г. Беккер, Дж. Стиглер). Основная идея этого направления — в том, что экономическая наука отличается от других общественных наук не по объекту, а по методу. «...Я убежден, — пишет Гэри Беккер во введении к книге “Экономический подход к человеческому поведению”, — что экономическая теория как научная дисциплина более всего отличается от прочих отраслей обществоведения не предметом, а своим подходом» [1].

Этот подход и есть парадигма рационального выбора, он основывается на следующих посылах:

— существуют лишь индивиды, и общество есть продукт действующих индивидов, поведение которых рационально;

— рациональность понимается как максимизация полезности для индивида и как эффективность выбора (субъект никогда не выберет ту альтернативу, которая менее предпочтительна);

— рынок координирует действия индивидов, создавая наиболее благоприятную основу для реализации выбора индивида.

Это максимизирующее рациональное действие понимается Беккером как *естественное поведение*, он считает, что индивиды могут и не осознавать свое стремление к максимизации. Отличие новой трактовки рационального выбора от традиционного неоклассического толкования экономического поведения — в том, что признается множественность рациональности (сколько людей — столько типов рациональностей), и признаются неопределенность и ограниченность информации (“bounded rationality” — ограниченная рациональность). В этом смысле теория рационального выбора солидаризируется с институционализмом, также в ней признается значение социальных организаций и социальных институтов, которые представляют структуру, в рамках которой осуществляется индивидом выбор. Социальный оптимум рассматривается в теории рационального выбора; таким образом, это такая ситуация, когда нет другого положения, при котором индивид или индивиды выигрывают, не заставляя других индивидов проигрывать (оптимум по Парето — нельзя достигнуть лучшего положения одних, не ухудшив положение других). Состояние социального равновесия отличается от понятия социального оптимума, в условиях социального равновесия ни один из индивидов не может, действуя индивидуально, улучшить свой результат, изменяя свои варианты действия, т. е. ни один из индивидов не имеет побудительных мотивов менять свои действия.

Таковы теоретические постулаты теории рационального выбора, это и есть тот метод, который предлагается применять к анализу неэкономического поведения. «Экономический подход является всеобъемлющим», он применим ко всякому человеческому поведению. В этом применении и заключаются специфический характер «экономического империализма» и особый интерес для экономической социологии. Ведь сама теория рационального выбора мало отличается от неоклассики, дополненной концепцией ограниченной рациональности, но вот результаты применения теории рационального выбора к анализу конкретных социальных объектов (таких как семья, образование, политика, социальное благосостояние) действительно интересны. В частности, применение Беккером теории рационального выбора к анализу образования еще в 1960-х гг. привело к созданию концепции «человеческого капитала» (“human capital”) и к выпуску книги «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ со специальным приложением к образованию» [2]. Основная идея концепции человеческого капитала — в том, что каждый индивид может рассматривать себя как «капиталиста» — вкладывая деньги в собственное образование; создается особый вид капитала, что приводит со временем к тому, что человек начинает получать «процент» на этот капитал — более высокую заработную плату, продвижение по службе и т. д. Денежные вложения в человека имеют денежную отдачу, считает Беккер, и подтверждает это исследованием статистики соотношения образовательного уровня и уровня доходов. Рационально ориентированный индивид стремится добиться максимально возможного уровня образования в целях

максимизации своей собственной экономической выгоды. Хотя сам же Беккер добавляет, что связь между инвестициями в образование и результатом не так однозначна — доход на «человеческий капитал» часто получает не сам индивид, а фирма, где трудится этот индивид. Беккер также обращается и к исследованию поведения в семье как модели рационального поведения: как ему пришло в голову, что поведение жены может быть рационально? [3]

Теорию «человеческого капитала» Г. Беккера и другие его социальные идеи развивает канадский экономист Гарри Джонсон, он применяет его методологию к анализу проблем распределения. Особенно интересен для экономической социологии его сборник «Об экономике и обществе: избранные произведения» (1975) [4]. Джонсон подчеркивает новый социальный характер современной экономики — экономическая сила общества сдвинулась от собственности на землю и капитал к административно-управленческому аппарату (к «техноструктуре», по терминологии Гэлбрейта). В этом случае главным источником и гарантом экономической власти, социальной мобильности являются знания. Теперь богатство в виде знаний противостоит денежному, земельному или производственному богатству. Изменился и сам образ «капиталиста» — это не бездельник, курящий сигару, как мы привыкли думать, а сам рабочий. Его социальное положение и продвижение вверх по социальной лестнице зависят от него самого — от способностей, упорства, работоспособности и целеустремленности. При новой концепции капитала меняется и концепция распределения. Если раньше у Рикардо распределение было связано с формулами «капитал — процент», «земля — рента», «труд — заработная плата», то теперь доход определяется «человеческим капиталом», это определенный «процент» с «капитала» знаний, умений и навыков. Если трудовая теория Рикардо предполагала труд вообще главным фактором производства, то теперь труд приобретает в большей степени не абстрактный, а индивидуальный, творческий характер, речь более не идет о затратах труда вообще, а о его специфических характеристиках.

Для воспроизводства «человеческого капитала» необходима и другая социальная политика. Сегодня государство ориентируется на устаревшую концепцию, согласно которой для всех предполагается равный уровень социального обеспечения. Считается, что индивид сам способен распорядиться предоставляемой ему помощью, что было реально в стабильном мире. Сегодня общество весьма динамично. Здесь для того, чтобы распорядиться имеющимися средствами, прежде всего необходимы информация, знания. Поэтому необходимо помогать семьям эффективно вкладывать средства в наиболее эффективный «человеческий капитал», развивать таланты своих детей. Поэтому социальная политика, по Джонсону, в большей степени должна быть ориентирована на сферу образования, а обучение должно определенным образом кредитоваться. Иное отношение должно быть и к безработице: со времен Кейнса социальные идеалы слишком прямолинейно связываются с полной занятостью, но это «аристократическое» отношение к безработице, замечает Джонсон. Социальное значение безработицы состоит в том, что она предоставляет свободу избавления от неинтересного труда, свободу выбора нового вида занятий. Поэтому важно планировать рост величины и продолжительности социальных пособий по безработице, обеспечение условий более эффективного поиска нужной работы.

Другая черта современной экономики, считает Джонсон, определяется изменением взаимосвязи производства и потребления. Вся прежняя экономическая теория принимала как постулат ограниченность ресурсов и ориентировалась на эти ограничения. В XIX в. производство было недостаточным для масс, не было гарантий минимального дохода, распределение было неравным. Теперь мы живем в богатом обществе (*Opulent Society* в терминологии Джонсона, у Гэлбрейта было *Affluent Society*), а вся экономическая теория построена для общества бедных. Поэтому необходимо и всю экономическую теорию строить для нового общества — общества изобилия. В нем уже не потребности определяют производство, а наоборот — потребности формируются производством и рекламой. Развитая информационная сторона потребления дает необходимую и полную информацию о продуктах, услугах и технологии, что повышает компетентность потребителей, обеспечивает демократический выбор для покупателей и продавцов. К денежной цене товаров и услуг также прибавляется другая «цена» — время на покупку и потребление. В обществе изобилия в большей степени осуществляется переход от денежных оценок труда к неденежным ценностям — огромное значение для работника имеет не только заработная плата, важны также и качество труда, условия, интеллектуальное содержание, интерес, гораздо большую ценность приобретает свободное время. Таким образом происходит изменение системы ценностей, ее внеэкономические составляющие приобретают относительно большое значение.

Новый характер экономики по-новому освещает и проблему неравенства. В основе обычного отношения к экономическому неравенству лежит наивное предположение о том, что раз люди одинаковы по своим физическим потребностям, то неравенство в социальном смысле несправедливо. При этом дело усугубляется христианской традицией равенства людей перед Богом. Но, по Джонсону, все эти оценки являются более эмоциональными, чем рациональными. В современном обществе высокого уровня развития уже нет нищеты в традиционном смысле, само понятие бедности движется вслед за уровнем жизни и является социально детерминированным суждением, поэтому проблема бедности в относительном смысле сохраняется всегда. При этом надо иметь в виду, что бедность зависит не только от экономического неравенства — возникновение нуклеарной семьи означает, что люди в преклонном возрасте так или иначе вынуждены сокращать свой уровень потребления, неконтролируемый рост семьи также означает снижение жизненного стандарта, структурная безработица приводит к временно-му снижению запросов индивида. Поэтому в современном обществе неравенство не всегда связано с бедностью; общество может быть равным, но при этом нищим. Сегодня уже не владение землей или капиталом и монополизация этих ресурсов дают доход, его источником становится немонополизированный «человеческий капитал». Неравенство, полагает Джонсон, является результатом свободного выбора, и, борясь против неравенства путем перераспределения доходов, мы лишаем людей системы, где существует свобода выбора; здесь есть опасность перехода к авторитарному обществу. Нельзя не только отрицать неравенство, но и решать данную проблему с этической точки зрения всеобщего равенства. Неравенство в экономическом смысле зависит от чисто демографических характеристик, ведь потребности в жизненном цикле человека неодинаковы: в детстве их меньше,

в период образования семьи — больше, в старости — опять меньше. Кроме того, все люди различаются по своим ориентациям: одни предпочитают работать, другие — оставлять для себя больше свободного времени; одни предпочитают иметь много детей, другие — нет; одни предпочитают престижный стандарт потребления, другие — нет. И политикой перераспределения доходов мы ущемляем интересы одних, отдавая предпочтение другим, считает Джонсон.

Экономический подход в большей степени склоняется к тому, что бедность — это результат неравновесного положения. Достаточно только ввести неимущих людей в нормальное состояние — их положение изменится. Но здесь существует и другой аспект — бедность как равновесное положение, т. е. как результат собственного выбора людей, их предпочтений или бедность как «культура бедности». Обширные исследования этого вопроса в 1960-х гг. в США как раз подтвердили данную идею. Поэтому основной вывод Джонсона сводится к тому, что надо рассматривать неравенство не в доходах, а в первоначальных возможностях. Социальная политика должна ориентироваться не просто на обеспечение социального минимума путем перераспределения, а на помощь в предоставлении информации о возможных ресурсах и их использовании, на финансирование затрат на образование и переобучение, на обеспечение всеобщего медицинского обслуживания, на ликвидацию дискриминации всех видов.

Как видно, социальные выводы представленной теории рационального выбора (Чикагская школа) практически созвучны социальной философии монетаризма, иногда и самого Фридмена относят к этому направлению. Теоретики рационального выбора, как и Фридмен, мало внимания уделяют проблемам этики выбора, считая, что этика — это сугубо индивидуальное понятие. Другое отношение к проблеме социального и индивидуального у представителей Вирджинской школы теории рационального выбора («теория общественного выбора» — “public choice”) и у представителей этической экономики («теория социального выбора» — “social choice”).

Теория общественного выбора (Дж. Бьюкеннен, Г. Таллок, Р. Толлисон) основывается на тезисе о первичности индивидуального действия, но выбор здесь ограничен нормативно-этическими ценностями. Экономические действия вложены в экономическую и правовую структуру, которые представляют институциональную структуру для реализации выбора. Обычно экономическая трактовка поведения основывается на положении о максимизации выбора, но дело в том, что «те, кто управляет, сами тоже управляемы» (“the rulers are also the ruled”), пишет Джеймс Бьюкеннен. Максимизация индивидуальной полезности понимается обычно как то, что люди в экономическом поведении выбирают «больше, чем меньше», но это «больше» и «меньше» рассматриваются без учета этических норм и предпочтений. Есть установки, правила и предпочтения, и человек выбирает не между затратами и результатами, а между правилами или моделями поведения. Экономическая рациональность с этой позиции понимается не только как максимизация собственной выгоды, но и как согласованность выбора.

Бьюкеннен является основателем и лидером такого направления в экономической науке, которое получило название «конституциональная политическая экономия» [5]. Разработанный им подход построен на распространении моде-

ли экономического поведения на сферу политики, а точнее — на деятельность государственного аппарата и различных политических организаций. Институционалисты обычно называли данную область сферой коллективной деятельности. Политическое взаимодействие гораздо сложнее, чем рыночное, но его все же возможно рассматривать как особый вид обмена. Граждане за определенные права и налоговые выплаты приобретают у государства нужную им политическую линию, зафиксированную в институциональных правилах. Причем каждый гражданин стремится получить от государства больше выгоды, чем он затратил на содержание государственного аппарата. Бьюкеннен, однако, предложил отказаться от анализа системы принятия обычных политических решений, а выделить наиболее значимые из них, то есть изучать механизмы выбора правил принятия политических решений. Это позволило ему сосредоточиться на политической деятельности законотворческого характера. В качестве идеального аналога рынку в политике Бьюкеннен видит систему федерализма. Такая система позволяет заменить предвзятую волю бюрократии обезличенной властью ценовых механизмов. Это позволит, по мнению Бьюкеннена, создать условия для того, чтобы принимаемые политические решения были наиболее эффективны. Основой инструмент анализа политической деятельности заключен в моделях прямой и представительной демократии. Бьюкеннен предлагает возможные идеальные схемы, которые следует использовать применительно к современным обществам. Однако их общим принципом является идея, что экономика, организованная на рыночных принципах, уменьшает размер и значение политической бюрократии независимо от формы государственного устройства. Достижения Бьюкеннена в разработке теории принятия экономических и политических решений на контрактной и конституционной базе были отмечены в 1986 г. Нобелевской премией по экономике.

Бьюкеннен представляет политика в форме особой сферы услуг, услуг правительства гражданам и их группам. Соответственно, «конституциональная экономика» призвана решить проблему договорного процесса между различными субъектами политики. Специфика этого договора по сравнению с рыночным сводится к вынужденному участию сторон в сделке. Этот договор навязывается их воле как внешняя необходимость, однако содержание и форма договора подчиняются воле сторон. Здесь каждый индивид выступает в качестве гражданина, как частный обладатель гражданской воли. Предоставляя правительству некоторые исключительные права и обеспечивая его финансовой поддержкой, граждане приобретают право реализации собственных частных интересов. Но самое главное — правительство устанавливает порядок отношений внутри гражданского общества между частными индивидами. Такой порядок Бьюкеннен характеризует как правила политической игры, отраженные в конституции государства. Эти правила являются самыми затратными институтами общества, поэтому они наиболее устойчивы и консервативны. В силу неопределенности положения отдельных индивидов в обществе они заинтересованы принять такую конституцию, в которой можно преследовать свои интересы независимо от изменений своего положения в обществе. То есть индивиды, по убеждению Бьюкеннена, при следовании рациональной логике придут к выбору таких конституционных правил, которые выгодны одинаково всем. А такими правилами Бьюкеннен считает,

естественно, правила рынка — его идеал для любого человеческого общения, а точнее — общения частных собственников. Основные конституционные изменения происходят посредством деятельности так называемых политических предпринимателей, которые опосредуют отношения гражданского общества и выделившейся из нее правительственной бюрократии. Политика превращается, таким образом, в особого рода бизнес, построенный на все той же рыночной ментальности «экономического человека».

С точки зрения форм дохода Бьюкеннен определяет способ извлечения прибыли представителями политической бюрократии как извлечение ренты. Условием получения ренты служит монополизм правительства в предоставлении ряда услуг. Современное общество создает многочисленные организованные группы в политике для лоббирования различных интересов. Роль таких групп наиболее велика в создании рентных интересов бюрократии и в принятии важнейших политических решений правительства.

Несколько иной подход представлен в работах представителей теории социального выбора. Профессор Гарвардского университета А. Сен анализирует соотношение этики и экономики и приходит к выводу, что всячески подогреваемый в экономической теории индивидуализм и эгоизм, берущий свое начало якобы от Смита, вряд ли существует в реальности. Сен подчеркивает, что экономика как наука сначала была ветвью этической науки (сам Смит был профессором нравственных дисциплин и экономика входила в круг его лекторских обязанностей). Но впоследствии возобладал «инженерный» подход к экономической теории; конечные цели, неотделимые от этических норм, были заменены на промежуточные средства. В конце концов позитивная экономика (Фридмен и др.) не только избегала нормативного анализа, но свела этику бизнеса только к производству прибыли. Эта идеология ярко выражена в заголовке работы Фридмена «Социальная ответственность бизнеса в повышении его прибыльности». С его позиции бизнес не имеет ответственности, только люди могут нести ответственность, в частной корпорации менеджер отвечает только перед своими акционерами и несет ответственность перед ними, его долг — в повышении прибыли акционеров. Если менеджер тратит деньги на социальные программы, то он тратит не свои деньги, а деньги, принадлежащие акционерам.

В «этической экономике» и «теории социального выбора» подобный подход подвергается резкой критике [6]. Признавая важность инструментального или «инженерного», подхода в экономической науке, А. Сен подчеркивает, что исключение этических и моральных элементов из экономического анализа не может привести к тому, что экономическая наука исследовала бы реальных людей, что в этом случае природа человеческих мотиваций рассматривается в «умозрительных и узких рамках». Но отрицание этики экономической наукой приводит не только к теоретическим ошибкам, но и к плачевным практическим результатам. Сен считает, что обнищание людей связано с дистанцированием экономики от этики.

Еще более резко против отделения экономики и этики выступают ученые, занимающиеся исследованием бизнеса и управления. В 1970-х–1980-х большую популярность приобретают такие течения, как “business and society” («бизнес и общество») и “business ethics” («этика бизнеса»). Одним из главных их аргументов

против отделения экономики от этики является практический аргумент: бизнес (корпорации, фирмы, управленческие кадры) сам включает в свою экономическую политику вопросы социальной ответственности, благотворительности, социального окружения и социального планирования. Бизнес вынужден следовать экологическим и этическим нормам так, как он следует юридическим нормам, иначе просто невозможно его существование в обществе. Во внимании, проявляемом к этическим нормам, есть и доля рационального предвидения: то, что сегодня может осуждаться общественным мнением, завтра вполне реально станет законодательно запрещаемым. Поэтому даже в целях экономического выживания бизнес должен следить за этическими нормами и чутко воспринимать все настроения общественного мнения. Производство продукта, загрязняющего окружающую среду, вряд ли будет воспринято покупателями, и не случайно именно автомобильные корпорации сегодня стремятся превысить требования экологических норм воздействия на окружающую среду, выпуская такие автомобили, которые еще долго смогут существовать в рамках существующих законодательно утвержденных норм. Социально опасный продукт, или даже только считаемый таковым, будет скорее отозван с производства или технически доработан, чем оставлен без изменений (например, случай с технически недоработанной автомобильной моделью класса мини «Мерседес Бенц»).

Все эти практические изменения приводят к тому, что в теории бизнес рассматривается только в рамках своего социального окружения или общественной окружающей среды. В рамки такой окружающей среды обычно включаются такие отношения, как: бизнес и природная среда, бизнес и потребители, бизнес и социальные меньшинства, бизнес и служащие, бизнес и культура, бизнес и правительство, бизнес и местное сообщество и т. д. Особенно остро вопрос социальной окружающей среды бизнеса и его социальной ответственности ставится в социологии в период после Второй мировой войны. Считается, что на ранних этапах развития капитализма его этические нормы были подчинены протестантской этике и морали, но в XX в. протестантская этика теряет свое значение как регулятор нравственного поведения в экономике и обществе. Поэтому необходимо сформировать новый тип этики, который бы соответствовал современному состоянию общества, например, иногда утверждается, что социальные ценности в США в области экономической этики изменились следующим образом: от индивидуализма к коммунитаризму; от прав частной собственности к гражданским правам; от рынка как средства определения потребностей к более широкому социальному определению потребностей общества; от ограниченного государственного планирования к расширению государственного планирования; от развития научной специализации к использованию знаний. Общество изменилось, выросли его требования и запросы к бизнесу, — от него требуется не только экономическая, но и социальная эффективность. Понятие экономической ответственности дополняется моральной и этической ответственностью. Бизнес — это часть общества, следовательно, действия людей в бизнесе также подвержены правилам морального регулирования, и нет оснований предполагать, что люди более аморальны в экономической жизни, чем в частной.

От общего представления о необходимости рассматривать социальную ответственность бизнеса и этику бизнеса это теоретическое направление движется

в сторону конкретной переоценки основных экономических постулатов: политики распределения и перераспределения, значимости экономических показателей и инструментов. Так, Кеннет Боулдинг выступает против роли показателя валового общественного продукта. С его точки зрения, общий доход не может вообще служить показателем экономического благосостояния, рост валового продукта или национального дохода скорее вводит в заблуждение, чем показывает реальный результат, скорее это показатель затрат, а не результата. Поэтому GNP скорее должен быть переименован в Gross National Cost [7]. С точки зрения этической критики подвергается анализу и метод анализа «затраты — результаты». Стивен Келман, рассматривая применение метода «затраты — результаты» к сфере безопасности, окружающей среды и здравоохранения, приходит к выводу, что в этих областях может быть много случаев, когда решения оправданы, даже если затраты превышают результаты, также иногда опасно применять денежную оценку к затратам — результатам нерыночного типа. С точки зрения этической теории рассматриваются такие экономические проблемы, как мультинациональные корпорации, реклама, управление и демократия в корпорациях, открытость информации в корпорациях, международные программы помощи и др.

Итак, теория рационального выбора и такие направления, как «бизнес и общество» («этика бизнеса»), стремятся соединить модели индивидуального рационального поведения с этическими нормами. Есть попытки и со стороны социологии соединить «теорию рационального выбора» с некоторыми социологическими постулатами. Одним из популяризаторов в социологии теории рационального выбора является чикагский социолог Джеймс Коулмен [8]. В его позиции теория «человеческого капитала» Беккера преобразована в теорию «социального капитала». *Социальный капитал — это любой тип неформальной социальной организации, которая составляет производительную силу* (так, например, сеть друзей и знакомых, помогающих искать работу, и есть социальный капитал для человека, который пытается трудоустроиться). Люди могут рационально инвестировать в социальный капитал, но в большинстве случаев социальный капитал имеет характер общественного блага. Социальный капитал зависит от множественности и продолжительности социальных связей, от структуры сетевых социальных связей, которые окружают индивида. Часто люди не обращают внимания на экономическую значимость этих личных связей и не прилагают усилий к их организации, что ведет к экономической неэффективности.

Но Коулмен — скорее исключение из правила, поскольку большинство социологов относятся к теории рационального выбора резко отрицательно. В 1980-е в качестве негативной реакции на «экономический империализм» возникает специальное направление в экономической науке, получившее название «социоэкономика», во главе которого стоит известный социолог и экономист Амитай Этциони, профессор университета Джорджа Вашингтона. Социоэкономика объединяет как экономистов (и в основном экономистов), так и социологов, в этом движении принимают участие такие экономисты, как Герберт Саймон, Пол Лоуренс, Джон Оливер Вилсон, Альберт Хиршман и др.; экономические социологи — Ричард Сведберг, Марк Грановеттер и др. В 1979 г. международное «Общество содействия социоэкономике» было сформировано в Гарвардском университете, а в 1990 г. во второй конференции в Вашингтоне участвовало бо-

лее 600 человек. В чем секрет популярности социозкономики? К ее сильным сторонам стоит отнести: во-первых, разговор с экономистами (и их жесткая критика) на их собственном языке; во-вторых, удачное попадание в фазу критического этапа по отношению к экономической теории (особенно учитывая экологические проблемы и критику индустриального общества «зелеными» и этическую критику капитализма неомарксистами); в-третьих, большой размах и остроту критики (Этциони претендует не более и не менее, как на новую парадигму в экономической науке взамен неоклассической). Рассмотрим более подробно, в чем состоит основная критика социозэкономикой неоклассической парадигмы и каковы ее собственные теоретические конструкции.

Неоклассическая парадигма, с точки зрения Этциони, основана на следующих четырех постулатах: это утилитаризм, рационализм, индивидуализм и рыночная организация общества. Жизненность этой парадигмы в том, что она хотя грубо и схематично, но все же объясняет действия людей в экономической системе, даже если некоторые факты и не укладываются в ее схему, то в целом она дает примитивное объяснение общества. Эта парадигма не статична, она развивается и захватывает новые области — она применяется в политической науке (теория общественного выбора Дж. Бьюкеннена), в исторической науке (Дуглас Норт), к антропологии (Шнайдер), к социологии (теория обмена Хоманса, теория социального капитала Коулмена). Неоклассической парадигме в основном противопоставлялась марксистская парадигма, где индивидуализм был заменен коллективизмом. Но марксизм отрицал, а не преодолевал неоклассику, в нем не было необходимого синтеза и движения вперед. Были и другие попытки в более умеренном виде преодолеть постулат индивидуализма в философской теории — это так называемый «коммунитаризм» (А. Макинтайр, М. Уолцер и др.). Но у них индивид полностью растворялся в социальном целом, что сводилось к картине «сверхсоциализированного» человека (“oversocialized man”) [9]. Поэтому неоклассическая парадигма до сих пор кажется жизненной, более того, например, М. Фридмен с точки зрения позитивизма в экономике считает, что главный критерий теории — ее предсказательная сила: если прогнозы верны, то и экономическая теория, пусть, может быть, не укладывающаяся в картину социального мира, верна, она имеет право на существование. Но Этциони подчеркивает, что значение теории не в предсказании (верный прогноз может быть дан и ненаучным путем), а в объяснении. А вот в объяснении неоклассическая парадигма наталкивается на существенные трудности: люди часто ведут себя нерационально, выбора вообще может не быть, а рынок автоматически не согласует интересы индивидов.

В качестве новой парадигмы Этциони предлагает «новый синтез» — парадигму «Я и Мы» (“I and We” paradigm). В чем ее смысл? В том, что от неоклассической парадигмы берется положение о значении индивидуальной личности, действия, но личность и действие существуют только в социализированной среде. В действительности существует не «единственное Я», а «двойственное Я» — индивидуальность соединяется с социальностью, но социальное не полностью перекрывает индивидуальное, это «частичное наложение», «индивид и общество взаимно требуют друг друга». Такой синтез «индивидуального Я» и «социального Я» был в свое время дан А. Смитом — в «Богатстве народов» было объяснено

первое, что только и осталось затем в неоклассике, а в «Теории нравственных чувств» — последнее. В социологии были попытки преодолеть индивидуальную рациональную модель человеческого действия, и здесь Этциони выделяет работы Дюркгейма и Парсонса. Но они остались незамеченными экономистами, поэтому стоит задача перевести концепцию “I and We” на язык экономистов. Обычно считается, что неоклассическая парадигма не касается этики вообще (как подчеркивает, например, А. Сен), но на самом деле, отмечает Этциони, в ее основе лежит этическое учение — это этика утилитаризма. В новой парадигме утилитаристская этика заменяется «деонтологической этикой» (от греч. *deon* — обязанность). Экономическое действие не произвольно по своим целям и не имеет в виду только максимизацию полезности, это действие моральное. Это не значит, что если цель действия — в пользе и наслаждении результатом, то мораль только ограничивает максимизации полезностей. Действие морально по своей внутренней сущности, сама система целей в условиях ценностных ориентаций формирует то, что Этциони называет “meta-preferences” («сверхпредпочтения»). Например, многие варианты действия, возможные в конкретной ситуации, просто автоматически исключаются индивидом из рассмотрения как абсолютно неприемлемые, т. е. априорно исходя из заложенной системы ценностей. Поэтому новая парадигма Этциони выдвигает новый принцип — “balancing versus maximizing” («равновесие против максимизации»). Это означает, что человек стремится найти в экономическом действии приемлемый баланс — между экономической выгодой (прибылью, например) и морально пригодными средствами. Но не только средства моральны, и цель индивида также формируется исходя из общественной установки и общественной морали, по крайней мере он «выбирает» из этой области.

Не стоит понимать рациональность как эгоизм, рациональность может быть как инструментальной, так и ценностной, вспоминает Этциони Вебера. Рациональность для Этциони не объективное заданное условие, а скорее продукт социальной среды. Большинство действий в экономике не представляет собой решения или выбора вообще — многие исследователи покупательского поведения доказывают, что 70 % покупок делается исходя из устоявшейся привычки или традиции. Но даже там, где выбор используется, рациональность дополняется нормативно-аффективным характером действия — решения принимаются исходя из ценностей, морали и эмоций. Неоклассическая парадигма неправильно определяет и единичное экономическое действие — там это рациональное действие, индивид принимает решения, исходя из требований максимизации собственной полезности, но на самом деле индивид не может быть несоциализированным. Единицей экономического действия выступает человек как представитель того или иного коллектива, и его решения — это решения во многом коллективно ориентированного характера. И дело не в том, что группа подчиняет себе или «давит» на индивида, скорее индивид включается в социальный коллектив на основе принципа “we-group” («мы-группа»), он ощущает себя частью целого, но не растворяется в социальном. Выбор и решение — это смесь индивидуального и коллективного.

Рынок не является, с точки зрения Этциони, автоматическим регулятором индивидуальных отношений обмена и не приводит к общей гармонии. Рынок

для Этциони — это скорее конфликт интересов, он состоит не из атомизированных индивидов, а из групп. Эти группы представляют собой единицы, имеющие способность оказывать властные отношения. Экономика не может строиться только на безличном механизме спроса и предложения, совершенная конкуренция — это миф, которого нет в реальности. Поэтому цены отражают не только динамику спроса — предложения, но и баланс властных отношений. Но нет необходимости заменять рынок, необходимо ограничить конкуренцию (нормативными, социальными и государственными мерами), заключить ее в рамки социальных требований, такая конкуренция называется «закрытой» (“encapsulated competition”).

В целом «социоэкономика» — это не средство разрушения рыночной системы, а скорее наоборот — средство ее сохранения: чем больше люди принимают неоклассическую парадигму, тем более подрывается их способность сохранять рыночную систему жизненной. Что касается перспектив социоэкономики как новой парадигмы, то скорее она стала неким лозунгом, который объединяет тех, кого не устраивают неоклассическая теория и теории рационального, общественного, социального выбора. Само исполнение замысла построения новой парадигмы и новой школы не реализовалось в полной мере — в идеях Этциони обычно видели критику, но не видели реально нового, замечая его эклектизм. Тем не менее социоэкономика свидетельствует о том, что экономическая наука в самое последнее время активно занимается разработкой социального подхода. Социоэкономика продолжает традиции социального анализа экономических отношений, и экономическая социология в лице некоторых своих лидеров участвует в этом движении, что свидетельствует об интеграции социального подхода в экономике и экономического подхода в социологии. Социоэкономика становится новым инструментом междисциплинарного анализа экономических процессов, Этциони так пишет об этом: «Социоэкономика стремится создать междисциплинарный мост между обменом и структурой, связывая вместе рынок, политику и общество, в исследовании выбора она соединяет исследование рациональных причин с ценностями и чувствами» [10].

Итак, заканчивая эту главу, мы хотели бы отметить, что экономическая мысль XX в. не была в стороне от социологического анализа: Зомбарт, Кейнс, Хайек, Фридмен, новая и старая институциональная школа, Этциони и другие внесли свой вклад в формирование экономической социологии. А Шумпетер и Поланьи способствовали признанию экономической социологии как отрасли экономического знания и возможности использования экономико-социологического метода анализа. «Экономический империализм» 1970-х, можно сказать, подтолкнул создание «новой экономической социологии» 1980-х–1990-х. Вместе с тем следует отметить, что в XX в. экономическая социология, в отличие от века XIX, формировалась и развивалась в основном в рамках социологии, ее основы были заложены в европейской социологии Вебером, Зиммелем, Дюркгеймом, и это был этап формирования экономической социологии, но ее признание, институционализация и развитие связаны главным образом с американской социологией, с именами Т. Парсонса и Н. Смэлсера, об этом и пойдет речь в следующей главе.

Литература

1. *Becker G.S.* The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: University of Chicago Press, 1976.
2. *Becker G.S.* Human Capital. N. Y.: Columbia University Press, 1964.
3. *Becker G.S.* A Treatise on the Family. MA: Harvard University Press, 1981.
4. *Johnson H.G.* On Economics and Society: Selected essays. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1975.
5. *Бьюкенен Дж.М.* Сочинения. Конституция экономической политики. Расчет соглашения. Границы свободы. М.: Таурис Альфа, 1997; *Бреннан Дж., Бьюкенен Дж.* Причины правил. Конституционная политическая экономия. СПб.: Экономическая школа, 2005.
6. *Сен А.* Об этике и экономике. М.: Наука, 1996; *Сен А.* Развитие как свобода. М.: Новое изд-во, 2004.
7. *Boulding K.E.* Fun and games with gross national product: the role of misleading indicators in social policy // W.M. Hoffman and J.M. Moore (eds.). Business Ethics: Readings and Cases in Corporate Morality. N. Y.: McGraw-Hill, 1984.
8. *Coleman J.S.* Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Belknap-Harvard University Press, 1990; *Coleman J.S.* A rational choice perspective on economic sociology // Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser et. al. Princeton: Princeton University Press, 1994.
9. *Etzioni A.* Contemporary liberals, communitarians, and individual choices // Socio-Economics: Toward a New Synthesis / Ed. A. Etzioni, P.R. Lawrence. Armonk; N. Y.: M.E. Sharpe, 1991.
10. *Etzioni A.* Socio-Economics: a budding challenge // Socio-Economics: Toward a New Synthesis / Ed. A. Etzioni, P.R. Lawrence. Armonk, N. Y.: M.E. Sharpe, 1991; *Etzioni A.* The Moral Dimension: Toward a New Economics. N. Y.: The Free Press, 1988.

Глава 4

Развитие экономической социологии во второй половине XX в.

К 30-м гг. XX в. классический этап развития экономической социологии приходит к своему логическому завершению: традиции Вебера, Дюркгейма, Зиммеля становятся достоянием скорее истории, чем современности. Наступает время «новых классиков», которые, правда, не спешат себя проявить. Лишь в 1937 г. выходит в свет «Структура социального действия» Талкотта Парсонса, которая свидетельствует о новом осмыслении наследия социологии. Но собственно экономико-социологическая теория Парсонса была разработана в 1950-х гг., когда была опубликована его совместная работа с Нилом Смэлсером «Экономика и общество», которая положила начало традиции американской экономической социологии. Это было новое слово в экономической социологии — здесь были новый метод, новая теория, новое понимание экономики как социальной системы. В 1960-е гг. эта традиция «Экономики и общества» была продолжена Смэлсером, в 1963 г. вышла в свет его работа «Социология экономической жизни», а в 1965 г. под его редакцией — сборник текстов по экономической социологии («Readings on economic sociology»). Этот период 1950-х—1960-х гг. по праву называется неоклассическим:

— во-первых, границы и теоретические основы экономической социологии были уже определены, сама предметная область уже сформирована классиками, поэтому экономическая социология 1950-х—1960-х гг. развивалась на своей собственной основе;

— во-вторых, в теории и методологии Парсонса наблюдается особая преемственность по отношению к классикам, в определенном смысле он синтезировал как методологию Дюркгейма, так и Вебера, в то же время его метод был принципиально новым по отношению к классикам, то есть это был следующий этап в истории экономической социологии, но уже этап не формирования и создания экономической социологической теории, а ее развития;

— в-третьих, экономическая социология, особенно благодаря Парсонсу и Смэлсеру, становится одной из признанных — правда, пока только социологами — отраслей социологического знания; экономическая социология становится академической дисциплиной. В 1968 г. в сборнике «Американская социология», изданном под редакцией Парсонса, экономическая социология выступает уже полноправной отраслью социологии, наряду с социологией семьи, социологией образования, социологией права, политической социологией и др.

В 70-е гг. для экономической социологии наступает период «депарсонификации» — структурно-функциональное направление уже исчерпало себя, начинается поиск новых путей развития и — что забавно — опять в Гарварде. С конца 1960-х гг. Харрисон Уайт в Гарварде на основе математической социологии развивает сетевой метод анализа — и затем он применяется к исследованию экономики [1]. Этот период характеризуется также наступлением экономистов на фронте изучения социальных проблем, открывается эпоха так называемого «экономического империализма» — развиваются неоинституциональный подход

(О. Уильямсон), новая экономическая история (Д. Норт), теория общественного выбора (Дж. Бьюкенен), теория человеческого капитала (Г. Беккер). И работы экономических социологов в 1970-е гг. представляют собой некоторый ответ на это наступление. М. Грановеттер, один из студентов Уайта в Гарварде, занимается социологическим исследованием рынка труда на основе сетевого подхода, Уэйн Бейкер публикует работу о социальной структуре рынка облигаций; Вивьяна Зеллизер исследует соотношение социальных ценностей и рынка (в аспекте проблем страхования жизни). Этому также свидетельствует ряд новых работ по экономической социологии, опубликованных в начале 1980-х. В 1983 г. сравнительно-исторический метод экономической социологии возрождается в книге Артура Стинчкомба «Экономическая социология». Экономическая социология в своем развитии достигает того уровня, когда необходимо обобщить историю своего развития, и в 1987 г. выходит монография Сведберга «Экономическая социология: прошлое и настоящее», в общем дающая историю экономической социологии. В 1986–1989 гг. появляется специальное и более подробное исследование Р. Холтона и Б. Тернера о вкладе Парсонса и Вебера в создание теории экономической социологии в рамках направления «Экономика и общество».

Вторая половина 1980-х и 1990-е гг. характеризуются новым всплеском интереса к экономической социологии, неоклассический этап в развитии экономической социологии уступает место так называемой американской новой экономической социологии. Формирование новой экономической социологии связано прежде всего с именем М. Грановеттера, который в 1985 г. в «*American Journal of Sociology*» публикует статью под названием «Экономическое действие и социальная структура: проблема включенности», а в 1992 г. издает совместно с Р. Сведбергом своеобразный манифест новой экономической социологии «Социология экономической жизни». В 1980-е гг. активно работает и комитет «Экономика и общество» Международной социологической ассоциации, результатом этого является публикация в 1990-х гг. сборника под редакцией Смэлсера и А. Мартинелли «Экономика и общество», где активно выступают с экономическими социологическими теориями М. Морисима, Г. Гереффи и др. Своеобразным триумфом развития экономической социологии является публикация Смэлсером и Сведбергом в 1994 г. огромного (в 835 страниц) учебника по экономической социологии (второе издание в 2005 г.). Создаются так называемые «теории среднего уровня» в экономической социологии, это — социологическая теория рынка (М. Грановеттер, Сведберг, Аболафия), социологическая теория предпринимательства (Мартинелли), социология фирм (М. Грановеттер), социология международной экономики (Г. Гереффи) и др. Экономика рассматривается с точки зрения зависимости и влияния на другие социальные подсистемы — экономика и культура (П. Ди Маджио), экономика и образование (Р. Робинсон, П. Брауни), экономика и религия (Р. Уайтну) и др. Но социологический анализ экономики не ограничивается только лишь рамками экономической социологии. Вне этой традиции социологи активно обращаются к анализу экономики — это П. Бурдьё, Ж. Бодрийяр, Н. Луман, М. Каллон и другие.

Таким образом, экономико-социологический подход, заложенный еще в начале XX в. классиками социологии, во второй половине столетия получает новый виток развития. В экономической социологии появляются новые классики, к их

числу уже можно без сомнения причислить Т. Парсонса. Экономическая социология к концу 1960-х гг. уже является полноправной отраслью, а в 1980-е—1990-е явно находится на подъеме после некоторого перерыва в своем развитии. Рост числа публикаций в области экономической социологии свидетельствует о внимании социологов к экономическим проблемам; экономическая социология признается не только самими социологами, но и экономистами, этап взаимного отчуждения и игнорирования сменяется новой интеграцией экономической социологии и социальной экономики. Еще рано судить о том, что из современной экономической социологии станет классикой, но уже сейчас ясно, что экономическая социология во второй половине XX в. представила, как минимум, один новый метод и теорию — это структурно-функциональный анализ Т. Парсонса, — с этого направления мы и начнем исследование развития экономической социологии.

§ 1. Структурно-функциональное направление в экономической социологии (Т. Парсонс)

Американская социология к 1930-м гг. представляла собой развитый, институционализированный комплекс научного знания, социология уже стала полноправной академической дисциплиной, издавались специальные теоретические социологические журналы, проводились огромного масштаба эмпирические исследования, в том числе в области трудовых отношений (Э. Мэйо и др.). К тому времени сложилась и определенная традиция в социологии — Чикагская школа, в 1894 г. в Чикагском университете был организован первый социологический факультет (хотя курсы под названием «Социология» читались еще в 1876 г. в Йельском университете У. Самнером). В 1894 г. вышел, опять же в Чикаго, первый социологический учебник в США («Введение в изучение общества» А. Смолла и Дж. Винсента), а в 1921 г. — знаменитый учебник Р. Парка и Э. Берджесса «Введение в науку социологию», ставший своеобразной библией социологии.

Американская социология того периода была во многом эмпирической и проблемно ориентированной, среди теоретико-методологических подходов преобладали «социальный бихевиоризм» и «символический интеракционизм» (Дж.Г. Мид). Американская социология с 1920-х—1930-х гг. стала ведущей в мире, особенно по количеству публикаций, лекционных курсов и факультетов в университетах, центр социологического знания перемещается из Европы в США. Но что касается теоретических подходов, то, несмотря на большое количество исследований, американская социология в 1920-х—1930-х гг. так и не дала своих классиков, сопоставимых с Вебером или Дюркгеймом. Как уже отмечалось, почти никто из первого поколения американских социологов не интересовался экономико-социологической проблематикой, за исключением, может быть, А. Смолла и Ч.Х. Кули, который защитил диссертацию в 1894 г. по экономике (по свидетельству Р. Сведберга, Кули внес довольно весомый вклад в экономическую социологию). Первым проблему интеграции экономико-социологического знания в США в 1930-х гг. поднял Т. Парсонс,

ему же предстояло заполнить теоретический вакуум американской социологии. Парсонс после окончания колледжа Амхерсте продолжал обучение сначала в Лондонской школе экономики, а затем в Гейдельбергском университете, где он и защитил диссертацию на тему «Понятие капитализма в новой немецкой литературе». Основными объектами его анализа были теории капитализма Зомбарта и особенно Вебера. Как писал сам Парсонс: «Эта работа определила два главных фокуса моих будущих научных интересов: во-первых, природа капитализма как социально-экономической системы и, во-вторых — работы Вебера как теоретика социологии» [2]. Влияние экономико-социологических идей Вебера на Парсонса было настолько велико, что Парсонс решился перевести на английский язык «Протестантскую этику и дух капитализма». С 1927 г. Парсонс работал на экономическом факультете Гарвардского университета, постепенно выяснилось, что «экономическую теорию следует рассматривать внутри своего рода матрицы, в которую была бы вложена и социологическая теория». Эти идеи об интеграции экономического и социологического подходов были оформлены в его статьях 1930-х: «Экономика и социология: Маршалл в отношении к идеям своего времени» (1932) и «Социологические элементы в экономической мысли» (1935), обе были опубликованы в *“Quarterly Journal of Economics”*, издаваемом Ф.У. Тауссигом, который был настроен доброжелательно к Парсонсу и его идеям. Парсонсу удалось наладить контакт и с Й. Шумпетером, который тогда работал в Гарварде и поддерживал идеи экономической социологии. С 1931 г. Парсонс работает в новом отделении социологии Гарвардского университета, которое возглавлял П.А. Сорокин — с ним отношения у Парсонса не сложились, и он не одобрял его идей интеграции экономики и социологии (только после 9 лет работы Парсонс получил должность ассистента профессора, хотя к тому времени первый вариант «Структуры социального действия» был уже всем известен).

В 1937 г. вышла первая крупная работа Парсонса «Структура социального действия», которая открыла первый этап создания структурно-функционального направления в экономической социологии. Конечно, общие задачи этой работы были отличны от экономической социологии, речь шла о создании «волюнтаристской теории действия», на основе анализа работ Маршалла, Парето, Дюркгейма и Вебера. Но Парсонс обратился прежде всего к анализу действия в экономических науках, противопоставляя ему социологический подход, Парсонс работал «на оба фронта» — и на экономический, и на социологический. Так в интеграции экономического и социологического подходов рождалась общая теория действия, что позволило потом Парсонсу, уже в 1950-х гг., создать собственную структурно-функциональную теорию экономической социологии. Мнения о «Структуре социального действия» были разные: «817 засушенных страниц» — был краткий вердикт Сорокина; «Книга слишком длинная, в ней много повторений, и она страдает определенными дефектами стиля», — писал другой социолог. С другой стороны, эту книгу некоторые называют лучшей социологической книгой XX столетия, наряду с «Экономикой и обществом» М. Вебера. На наш взгляд, такая оценка — явное преувеличение, эта книга представляет собой довольно объемное и малочитаемое студентами произведение.

В чем привлекательность и каковы основные идеи и экономико-социологическое содержание «Структуры социального действия»?

Во-первых, Парсонс не стремится к простому изложению идей Парето, Маршалла, Дюркгейма и Вебера, все авторы интересуют его только с одной точки зрения — как в их теориях происходит разрыв с утилитаристской и позитивистской концепциями действия в сторону так называемой волюнтаристской теории действия. По сути дела, это не описание теорий, а создание посредством анализа теоретических работ общей теории социального действия. В этом Парсонс видит единство и прогресс социологической теории.

Во-вторых, в процессе исторического анализа Парсонс создает свою собственную теорию действия. Основные понятия теории социальных систем и теории действия были заложены именно в этой работе, здесь уже есть схема действия; понятие “actor” (действующее лицо); система координат действия, заложен метод анализа — структурный анализ действия (правда, речь еще не идет о функциональном анализе).

Общее значение работы, на наш взгляд, — в том, что Парсонс пытался преодолеть утилитаристскую концепцию действия, разработанную в экономике, и бихевиористскую концепцию, разработанную в социологии, достичь реального синтеза позитивистской социологии Дюркгейма, где социальное целое объявляется главным в социологии, и понимающей социологии Вебера, где индивидуальные действия складываются в социальное целое. В определенном смысле Парсонс формулирует *основной вопрос социологии* — *что первично: структура или действие?* С одной стороны, его не устраивает социологизм Дюркгейма, где социально-коллективное поглощает индивидуальное и личностное; с другой стороны, он не согласен и с тем «социальным вакуумом», в котором происходит социальное действие у Вебера. В этом новом синтезе есть движение Парсонса вперед, по сравнению с классической социологией, он преодолевает их уровень, хотя и остается в русле традиций классической социологии — здесь налицо преемственность и развитие.

Начинает Парсонс с анализа досоциологической теории действия, исторически первой в ней является концепция утилитаризма. Утилитаризм характеризуется, с одной стороны, социальным атомизмом, с другой — рационализмом; в соотношении целей и средств утилитаризм признает случайность целей (т. е. их независимый от средств и ситуации характер). Утилитаризму у Парсонса противопоставит позитивизм, где уже ставится под вопрос тезис о случайности, или произвольности, целей. Позитивизм (под которым Парсонс имеет в виду бихевиоризм, господствовавший в американской социологии того времени) центральным объявляет внешнюю среду действия и такие внешние факторы, как наследственность. Тем самым действие полностью лишается свободного, волюнтаристского характера, цели индивида становятся лишь частью общей ситуации. Парсонс дает небольшой обзор развития так называемого «индивидуалистического позитивизма», к которому он относит Гоббса (где центральной выделяет «проблему порядка» в обществе, которое представляет из себя «войну всех против всех»), Локка и классическую школу политэкономии (Смит — Рикардо), Мальтуса, Маркса и социал-дарвинизм.

Далее по замыслу автора разворачивается картина преодоления позитивистских и утилитаристских концепций действия посредством возникновения и развития волюнтаристской концепции действия в работах А. Маршалла,

В. Парето, Э. Дюркгейма (это социологи первого тома) и Вебера (второй том). Как правильно заключает Н.Д. Ковалев, термин «волюнтаристская теория» скорее направлен против бихевиоризма и его отрицания значимости личностных, субъективных моментов действия [3]. Начинает Парсонс с Маршалла, который, с его точки зрения, был одним из тех, кто, отказавшись от классической политэкономической традиции, пытался внести социологические элементы в экономическую науку. Парсонс подчеркивает, что Маршалл рассматривает экономическую науку прежде всего как изучение человека, а не только богатства. Он разделяет рационализацию, с одной стороны, и прагматизм (эгоизм), с другой — развитие рационализма, по Маршаллу, означает уменьшение значимости эгоизма, а его собственная концепция предельной полезности применима как к эгоцентрическому хозяйству, так и к альтруистическому. Но самое замечательное, что отличает Маршалла от классического экономического толкования действия, — это разделение «потребностей» и «действия» (“wants” and “activities”). «Потребность» означает включенность человека во внешний мир и его зависимость от объективных условий, а «действие» означает самостоятельность в действии человека, волюнтаристский аспект, его нацеленность на преобразование мира и на формирование системы созданных человеком потребностей (“artificial wants”). Если сначала человек подчинен внешней среде, он зависит от нее, то вскоре он становится создателем своей собственной среды, где идеи и цели, активное творчество становятся главными по сравнению с объективными условиями. Другая черта толкования действия Маршаллом — в зависимости действия от системы социальных ценностей; потребности человека являются не случайными, они включены в эту систему ценностей. Но здесь, считает Парсонс, Маршалл и остановился.

В большей степени волюнтаристская теория действия развивается у Парето, который формулирует концепцию «логического действия». Логическое действие, рассмотренное Парето, включает технологические, экономические и политические элементы. Парето считал экономическую науку слишком абстрактной для объяснения реального поведения индивида, и для того, чтобы приблизить трактовку экономического действия к реальности, необходимо включить в нее социологические элементы. В цепи «средства — цели» экономическая наука рассматривает как бы промежуточное звено, а политические цели — это уже не экономическая область. «Логическое действие» дополняется «нелогическими» элементами — элементами ценностного порядка. Этот ценностный порядок и формирует собственно конечные цели действия и, кроме того, создает некий общий механизм в обществе, который урегулирует отношения между индивидами и группами, создавая систему контроля или порядка. Отличие подхода Парето от Маршалла в том, что Парето разделял социологические и экономические элементы знания (а не пытался включить в экономическое знание социологические элементы, как Маршалл, а затем использовал их как дополняющие). Маршалл и Парето были в основном экономистами, а в социологии начало волюнтаристского подхода было положено Дюркгеймом.

Что касается Дюркгейма, то задача Парсонса здесь была сложной: с одной стороны, он не мог пройти мимо Дюркгейма и французской школы, которая была ведущей в 1990-е гг.; с другой — Дюркгейм был явным сторонником по-

зитивизма по типу Конта и настаивал на господстве социальных ценностей над индивидом. Как вышел Парсонс из этого затруднения? Он предлагает разделить творчество Дюркгейма на два периода: первый — это ранний период (1890-е гг. — «Разделение труда», «Самоубийство», «Социологический метод» — совсем в духе позитивизма); поздний период — это начало XX в. (особенно «Элементарные формы религиозной жизни», 1912), здесь уже наблюдается отказ от чистого позитивизма в сторону волюнтаризма. С одной стороны, Дюркгейм отрицает волюнтаристский характер действия, связывая индивидуальное поведение с системой регулирующих норм, порядка и институционализированных ценностей. Таким образом, Дюркгейм создает социологическую картину действия, включенного в социальный контекст, и здесь очень высоко Парсонс ценит категориальный аппарат Дюркгейма, описывающий отклонения от социально-урегулированного действия, а именно — понятие «аномия». С другой стороны, в анализе религиозных форм жизни и особенно понятия ритуала Дюркгейм уходит в сторону «субъективистского позитивизма». Здесь уже не социальный контроль объявляется главным, а интернализация индивидом религиозных ценностей, где контроль зависит больше от моральной власти, чем от социальных санкций. Нормативные правила теперь уже определяются скорее ценностными отношениями, не общество господствует над человеком, а религия, выраженная в символических объектах. Как считает Парсонс, «социальная реальность» у Дюркгейма заменяется «моральной реальностью». Это и есть его вклад в развитие, с одной стороны, социальности действия, с другой — его волюнтаристического характера.

Весь второй том «Структуры социального действия» Парсонс посвящает Веберу, который, судя по его логике, является высшей точкой в развитии волюнтаристской теории действия. По тексту видно, что именно Вебер является центральной фигурой для Парсонса (кстати, и его понятие действия Парсонс берет для построения своей теории действия). Для начала Парсонс рассматривает Вебера как фигуру, символизирующую разрыв с немецкой идеалистической традицией (Кант, Гегель), затем предшественников Вебера в теории капитализма (здесь Маркс и Зомбарт). Далее Парсонс дает довольно традиционный анализ веберовской теории капитализма, много уделяя внимания протестантской этике, анализу хозяйственной этики мировых религий (вот здесь, на наш взгляд, встречается одно из лучших толкований веберовской социологии религии), далее рассматриваются методология понимающей социологии, понятие действия и социального действия, его типов, легитимного порядка, харизмы и религии и т. д. Сейчас такой анализ Вебера уже традиционен, но в 1930-е гг. этот анализ мог считаться новым, особенно для американской социологии. В заключение «Структуры социального действия» Парсонс опять возвращается к общей теории действия и намечает контуры своей собственной будущей теории действия.

Для экономико-социологической теории эта работа Парсонса имеет довольно важное значение (хотя и не ключевое) — в ней ставится вопрос о трактовке действия в экономической теории и ее недостатках и необходимости социологического подхода к объяснению действия. Парсонс исследует как социологические элементы в экономической мысли (у Парето и особенно у Маршалла), так и экономические элементы в социологической мысли (у Дюркгейма и особенно у Вебера). Но, конечно, основное значение «Структуры социального действия»

не экономико-социологическое, главное в том, что она послужила основой для построения Парсонсом собственной теории социального действия, теории систем действия и социальной системы, а также собственной социологической теории экономической системы. Поэтому более поздние работы Парсонса, особенно «Экономика и общество», имеют гораздо большее значение для экономической социологии. Многие исследователи считают, что между «Структурой социального действия» Парсонса и «Социальной системой» есть существенное противоречие — если в первой идет речь об индивидуальном действии, о волюнтаризме, то во второй — о социальной определенности действия в противовес волюнтаризму. На самом деле, как считал Парсонс и как видно из более внимательного прочтения, между «Структурой социального действия» и более поздними работами есть глубокая преемственность и связь, речь идет о последовательном создании теории действия, о соединении холистического и индивидуалистического подходов в анализе действия. Для Парсонса действие является индивидуальным, но оно включено в нормативную общность, принимая веберовский индивидуализм в трактовке действия, а это видно из содержания «Структуры социального действия», — Парсонс дополняет его концепцией социальной системы. Действия включаются в социальный контекст вместе с ролевыми и статусными правилами, ожиданиями и коллективной ориентацией, действие вкладывается и в социальное символическое пространство (Парсонс не мог не включить и идеи символического интеракционизма Дж.Г. Миде). Как пишет Джефри Александер, Парсонс в «Структуре социального действия» заложил три основных момента концептуальной схемы:

- 1) социология занимается проблемой социального порядка, его интересовало, что интегрирует общество в единое целое — сила, обман или общие ценности;
- 2) любое решение проблемы порядка включает рассмотрение действия; для того чтобы избежать гоббсовского Левиафана, необходимо принять тезис о свободе действия или волюнтаризме;
- 3) Парсонс соединяет первое и второе — порядок и свобода действия соединяются благодаря интернализации индивидом общих ценностей [4]. Не все вопросы, конечно, были решены Парсонсом в «Структуре социального действия» — справедливо замечают, что в стороне остался вопрос взаимодействия (см. об этом работы Дж. Тернера [5]), часто Парсонс критикуется за исследование гармонии социального порядка в ущерб социальному конфликту (Р. Милс, Л. Козер, Р. Дарендорф).

После «Структуры социального действия» Парсонс еще раз возвращается к анализу экономических вопросов уже в 1950-е гг., когда работает над «Экономикой и обществом», но между ними лежит и этап разработки теории социального действия и социальной системы — здесь формулируется собственно методологическая позиция Парсонса, которая является центральной и в развитии методологии структурно-функционального анализа, развиваемой после «Структуры социального действия»? В 1951 г. выходит одна из главных книг Парсонса «Социальная система», в этом же году ученый совместно с Эдвардом Шилзом издает сборник «К общей теории действия». Главным отправным пунктом для него является понятие социальных систем действия. Схема действия, предложенная в

понимающей социологии, не устраивает Парсонса с точки зрения того, что в ней нет места ни социальным целостностям, ни культурной среде, там действие осуществляется как бы в «социальном вакууме».

В первой главе «Социальной системы» Парсонс подчеркивает, что «социальная система является всего лишь одним из трех аспектов сложной структуры конкретной системы действия. Два других аспекта представляют собой систему личности отдельных действующих лиц и культурную систему, на основе которой строится их действие» [6]. Кроме социальных, личностных и культурных аспектов действия Парсонс выделяет и биологический: «Каждое действующее лицо — биологический организм, действующий в некоторой среде».

Впоследствии, развивая эту идею, Парсонс предлагает типовую схему для характеристики поведения индивида, называя ее системой действия. Эта *система действия* состоит из четырех не сводимых друг к другу подсистем: 1) личностной; 2) социальной; 3) культурной; 4) биолого-психологической (“behavioral organism”). Это означает, что:

- действие всегда лично, то есть осуществляется конкретным индивидом, обладающим уникальным восприятием мира, действие всегда своеобразно и неповторимо;

- действие происходит всегда в социальной среде, то есть человек выступает представителем определенной социальной группы, он обладает статусом, выполняя социально определенные типовые роли; действие несет на себе отпечаток нормативной организации, заставляя индивида следовать правилам поведения, накладывая определенные права и обязанности;

- действие происходит в культурной среде — индивид не создает сам средства коммуникации, а воспринимает их уже как готовые, пользуется ими; культура формирует систему ценностей для индивида, которые включают в себя знания и верования, из них индивид выбирает модели и средства поведения, эти ценности имеют общее значение, а не только для конкретного общества в конкретный период его развития;

- действие всегда обусловлено биолого-психологическими факторами, то есть человек всегда является биологическим организмом и ведет себя как природное существо; эти факторы задают генотип, психологический тип личности, пол, состояние здоровья и т. п.

Каждая подсистема в системе действия выполняет строго определенную однозначную функцию. Личностная система выполняет функцию целеполагания; социальная система — функцию интеграции, то есть с помощью институционализированных норм, ролей, статусов, коллективов создает единство, координацию действия всех индивидов. Культурная подсистема выполняет функцию стабилизации (Парсонс характеризует ее как латентную (скрытую) функцию, обеспечивающую устойчивость норм, стандартов, средств действия и общения или воспроизводства структуры; в другой терминологии эта функция называется функцией сохранения формы, воспроизводства образцов — “pattern maintenance and tension management”). Биолого-психологическая подсистема выполняет функцию адаптации, то есть приспособления действия в окружающей среде — в физическом, природном мире. Биологическая подсистема адаптирует внешние ресурсы индивида для выработки энергии действия. Впоследствии Парсонс

кроме схемы AGIL предлагает и четырехуровневую схему анализа систем, называя их «уровни организации социальной структуры» — первичный (технический), менеджериальный (управленческий), институциональный и социетальный.

В системе действия контроль распределяется следующим образом: культурная подсистема дает нормы и контролирует социальную подсистему, социальная — личностную, личностная — биологическую; поток энергии идет в обратном направлении — от биологической и далее к культурной подсистеме. Взаимодействие осуществляется с помощью отношений обмена. Средствами обмена в социальной системе являются, например, деньги, власть, влияние; в культурной — язык, системы ценностей, культурные символы; в биологической и личностной — эмоции, чувства, настроения. В работе «К общей теории действия» Парсонс уточняет теорию действия, предлагая схему *типовых переменных действия*:

- 1) аффективность — аффективная нейтральность;
- 2) самоориентация — коллективная ориентация;
- 3) универсализм — партикуляризм;
- 4) достижение — приписывание;
- 5) специфичность — диффузность.

Система действия необходима Парсонсу для того, чтобы исследовать социальную систему внутри нее. Если система действия — наиболее высокий и общий тип систем, описывающих человеческую деятельность, то социальная система находится внутри системы действия. Тогда с этой позиции культурная, биологическая и личностная системы будут окружающей средой для социальной системы. Это означает, что культура обеспечивает социальную систему общепринятыми нормами и ценностями, символами и средствами общения, которые по отношению к обществу (а общество — это наиболее устойчивый тип социальных систем) задаются извне; личность с ее мотивами, психологическим и душевным миром — тоже нечто внешнее по отношению к обществу; также и биологические факторы, такие как возраст или пол, представляют нечто данное по отношению к обществу.

Социальная система состоит из взаимодействия индивидов, организованного определенным образом. Ядро социальной системы — нормы, правила, роли, статусы, коллективы. Если культурная система дает индивиду набор разнообразных ценностей, то в социальной системе эти ценности и связанные с ними нормы институционализируются, то есть приобретают устойчивый, явный, общепринятый характер, однозначно понимаемый и воспринимаемый. Отсюда появляются устойчивые, привычные модели взаимодействия индивидов с определенными ролями и статусами. Со стороны других субъектов действия возникают ожидания соответствующего поведения, то есть появляются взаимные ориентации. Общество характеризуется также и тем, что в нем существуют социальные коллективы, в рамках которых четко определены статусы и роли. Единицей социальной системы является не личность, а социальная роль.

Общество для Парсонса существует как некое самостоятельное целое, оказывающее давление на индивида (и в этом Парсонс сближается с позитивизмом). Включение индивида в общество обеспечивается механизмами социализации и социального контроля: в процессе социализации индивид приобретает навыки межличностного общения, учится воспринимать культурные ценности,

средства символической коммуникации (язык); социальный контроль обеспечивает институционализацию ролей (их четкое, однозначное и положительное восприятие), а также санкции — через законодательные меры, традиции, обычаи, общественное мнение.

Общество как социальная система разделяется на выполняющие стандартные функции подсистемы: 1) политическую (прежде всего институт государства), задающую цели развития общества; 2) культуру (религию, образование, мораль), обеспечивающую стабильность и устойчивость ценностей общества; 3) социетальное сообщество (социальные нормы и правила, у Парсонса дословно это “societal community”), обеспечивающее интеграцию социальной системы; центральное место здесь занимают ценности, нормы, статусы, роли, обеспечивающие включенность человека в коллектив, социальные группы, классы; 4) экономику, выполняющую функции адаптации общества к внешней среде.

Структурно-функциональный анализ в 1950-е—1960-е гг. становится доминирующей парадигмой американской социологии. Это видно даже из того, что Парсонс становится одним из самых популярных объектов для критики. Методология структурного функционализма имеет общий характер, поэтому, видимо, неизбежно было ее применение к различным сферам общества, в том числе и к экономике.

Итак, охарактеризовав общую методологию структурного функционализма Парсонса, посмотрим, как применяет он ее для анализа экономической системы. После «Структуры социального действия» Парсонс собственно не занимался экономическими вопросами, его больше интересовали вопросы психоанализа, медицинской социологии, общей теории действия и применения ее к личностной системе. С 1946 г. Парсонс вплотную занялся созданием в Гарварде комплексного отделения социальных отношений (в которое входила не только социология, но и социальная антропология, социальная и клиническая психология). Но в 1953—1954 гг. Парсонс был приглашенным профессором социологии в Кембридже, и ему предложили читать так называемые Маршалловские лекции. Ему пришлось опять возвращаться к экономическим вопросам, в Маршалловских лекциях Парсонс и разработал ту основу, которая легла в основу его фундаментального труда по экономической социологии “Economy and society”, который вышел несколько позже, в 1956 г. Как вспоминает Н. Смэлсер, лекции Парсонса 1953 г. просто провалились, никто из экономистов не понял и, соответственно, не оценил применения социологической теории действия к экономической системе, да и Парсонс мало заботился о переложении своих высоких теорий на язык экономистов. В 1953—1954 гг. сам Смэлсер был еще студентом, завершал образование в Оксфорде, Парсонс знал его увлечение экономикой, послал ему текст своих «Маршалловских лекций» и продолжил высказать замечания и предложения. Так сложился удивительный творческий союз уже почти классика социологии Парсонса и студента-выпускника Смэлсера (который в то время не начал даже работать над диссертацией), результатом чего в 1954—1955 гг. явилась книга «Экономика и общество». Эта работа в определенной мере продолжает традицию «Социальной структуры», даже в посвящении Парсонс подчеркивает значимость двух фигур — Маршалла и Вебера — как двух новаторов соединения экономической и социологической теории. Но в то же время это исследование —

существенный шаг вперед; по сути дела, это основная книга по экономической социологии у Парсонса.

Центральная идея Парсонса состоит в том, что экономика может рассматриваться как особый случай общей теории действия. Экономический процесс — это процесс действия, направленный на достижение определенной цели — производства. Цели экономики имеют меньшую степень общности, чем цели общества как такового; производство в этом смысле является лишь одной из функций общества. Обычно, когда определяют понятие экономики, говорят, что это один из аспектов общественной жизни в противовес политике, праву, религии, но вопрос как раз в том и состоит, чтобы определить, какую функцию выполняет экономика в обществе, а не просто ограничить (путем исключения) ее сферу. Функция экономики, считал Парсонс, связана с адаптацией: во-первых, ресурсов общества для достижения любых целей, то есть созданием генерализованных средств вообще; во-вторых, общества к окружающей среде. Итак, цель экономики — производство, но не производство конкретных вещей, сами по себе они не имеют значения, а производство средств для удовлетворения потребностей общества — такова системная цель экономики. Уровень потребностей — некая внешняя характеристика по отношению к производству, экономика адаптирует общество к более высокому уровню потребностей. Роль производителя — внутренняя роль для экономики, хотя сами производители могут выступать и в качестве потребителей, но в разных ролях они принадлежат разным подсистемам.

Представление экономики как подсистемы общества означает важный методологический подход — все экономические категории должны рассматриваться не по отношению к личностной системе напрямую, а только через отношения экономики и социальной системы, поэтому такие категории, как богатство, потребности, полезность, доход — социологические, а не индивидуальные категории, отражающие свойства социальной системы, и только при учете социального содержания их можно накладывать на личностные оценки. И без всякого умысла в экономической науке категории формировались по типу социологических понятий (например, «спрос — предложение» соответствует понятиям «стимул — реакция» и т. д.).

Экономика как отдельная подсистема общества появилась сравнительно недавно: в примитивных обществах функция адаптации не дифференцирована, она совпадает с другими функциями. Например, в условиях натурального хозяйства в аграрных обществах экономическая функция не отделена, она осуществляется в рамках семьи (латентная подсистема), четко ограничена традицией и правом, производство регулируется главой семьи (правовая и политическая подсистема). Лишь в условиях капитализма все четыре подсистемы общества строго дифференцированы, причем экономика выделяется последней, здесь уже есть собственно экономические единицы — производственные предприятия, существует такое понятие, как «работа» (то особое место, которое связано с экономическими действиями).

Как взаимодействует экономика с другими подсистемами общества? Экономика имеет собственные потребности в адаптации ресурсов, эти генерализованные средства для производства суть капитал. Первоначальное определение капитала и постоянное определение доли капитализируемого дохода уже выхо-

дят из сферы экономики и определяются внешним образом — это грань соединения экономики и политики. Далее, экономика нуждается в таких ресурсах, как труд и рабочая сила, характеризующихся средним уровнем развития способностей рабочего, системой трудовых и экономических ценностей, мотивацией к труду. Все это — также неэкономические факторы: труд не воспроизводится по типу товаров, подчеркивал Парсонс (как ранее Поланьи), это — грань взаимодействия экономики и культурной подсистемы общества. Наконец, экономика нуждается в соединении факторов производства, поэтому для нее необходим организационный момент — предпринимательство, в нем проявляется грань взаимодействия экономики и интеграционной системы общества. Подчеркнем, что идею активной роли организационного фактора разрабатывал Шумпетер, а ранее и Маршалл.

В зависимости от данных взаимоотношений формируется и структура экономики как самостоятельной системы. Адаптационная система экономики — это собственно производство, система целеполагания представлена финансовой системой, латентная система (*household*) включает в себя экономическую культуру (уровень способностей, ценности, мотивация; у Парсонса это “*economic commitments*”), интеграционная система — предпринимательство. Рассмотрим более подробно эти подсистемы экономической системы.

Система целеполагания предназначена для поддержания производства, она обеспечивает финансирование производственных мероприятий и регулирует их через специальную систему финансовых средств и распределения доходов. Создание капитала в развитых обществах главным образом связано с финансовыми организациями (банками), кредитными отношениями, налогообложением, страхованием, государственным финансированием. Через эту систему (финансы и капитал) экономика взаимодействует с политикой, понимаемой в широком смысле, а не только с государственной системой. Но капитализация ресурсов связана также с накоплением денежных средств населения. Здесь экономика посредством политических мер (займов, создания акционерного капитала) граничит с латентной подсистемой общества, главным элементом которой выступает семья. Итак, производственная подсистема экономики получает поток капиталовложений, в ответ экономика предлагает не просто возросшее производство товаров или новые потребительские средства, а предоставляет контроль над производством, то есть рост производства в соответствии с целями, определенными политической системой. Другими словами, рост производственного потенциала означает усиление политического потенциала, рост экономического богатства в зависимости от политических целей означает усиление власти политических организаций. Кроме того, политической подсистеме предоставляется право контроля (“*rights to intervene*”): тот, кто дает кредит, имеет право знать, для каких целей он будет использован, и претендует на процент. Регулируя процент, политическая система получает возможность регулировать производство, направлять его в нужное русло. Таким образом, через кредитную политику осуществляется тип властного воздействия на экономику. Кроме кредитной системы политическая подсистема оказывает воздействие на стимулирование экономики через налоговую систему, субсидии, защитительные тарифы, дает законодательные гарантии свободы экономической деятельности.

Целеполагающая система экономики (финансы и капитал) имеет свою собственную внутреннюю структуру. В целом ее функция, как было отмечено, сводится к созданию возможностей в виде финансовых ресурсов для организации производства, она контролирует всю систему производства. Важное значение здесь имеют: подсистема финансовых операций и кредитных механизмов, которая обеспечивает стабильность всей адаптивной системы экономики; подсистема рынка ценных бумаг, обеспечивающая максимально выгодное распределение фондов посредством операций с ценными бумагами (основным институтом здесь является фондовая биржа); интегративную функцию выполняет подсистема гарантий предприятиям, обеспечивающая баланс краткосрочных и долгосрочных инвестиций, обычно государство здесь играет решающую роль. Основное отношение между целеполагающей подсистемой и производством — обмен капиталовложений на доход от них.

Следующая подсистема экономики — домохозяйство, оно выполняет латентную функцию (или функцию стабилизации, сохранения культурных образцов). Эта подсистема обеспечивает для экономики определенную квоту трудовых ресурсов, обладающих средним уровнем способностей, экономической рациональности, мотивации. Через нее реализуется взаимосвязь с культурной подсистемой общества в целом. Обмен здесь происходит таким образом: культурная подсистема направляет поток трудовых ресурсов, причем семья как основа этой подсистемы ответственна за профессионализацию индивидов. В обмен на трудовые ресурсы экономик через производство направляет поток потребительских товаров и услуг. Производство через поток товаров и услуг формирует стиль жизни. Но обычно этот обмен между культурой и экономикой происходит в более сложной форме, с помощью денег: в сферу производства направляется сумма потребительских расходов (платежеспособный спрос), а обратно — поток денежной заработной платы. Внутреннюю структуру этой подсистемы Парсонс и Смэлсер характеризовали посредством таких понятий, как: приверженность производству (т. е. желание использовать ресурсы в производительной форме, приверженность индустриальной системе вообще); приверженность индивидов экономической деятельности вообще (экономическим ценностям, экономической рациональности); приверженность экономической деятельности в изменяющихся условиях (рынка, спроса); приверженность планируемому заранее распределению ресурсов, то есть экономически рациональному действию.

Интегрирующая подсистема экономики — это предпринимательство. Ее задача состоит в приспособлении факторов производства к экономическому процессу. Кроме того, интеграция необходима в условиях разделения труда для соединения индивидов, обладающих различными профессиональными ролями, интересами, статусами. Подсистема предпринимательства обеспечивает организацию экономического процесса, в результате возникают новые комбинации факторов — новые товары, услуги, технологические процессы. Эти новые комбинации означают для общества новый уровень удовлетворения потребностей, новые символические образцы, формирующие стиль жизни. Предпринимательство обеспечивает поток новых идей в экономику, получая взамен предпринимательскую прибыль. Внутренняя структура подсистемы предпринимательства характеризуется следующим образом: функцию целеполагания выполняет соз-

дание новых комбинаций факторов производства, латентную функцию — мобильность, гибкость и взаимозаменяемость факторов производства; адаптационную функцию — подсистема финансирования инноваций; интеграционную функцию — возможности инноваций (стимулы).

Наконец, адаптивная подсистема экономики — это собственно производство. Именно сюда подключаются остальные подсистемы — капитал, труд, предпринимательство, — сюда направляются капиталовложения в обмен на доход, новые комбинации факторов в обмен на прибыль, трудовые ресурсы в обмен на заработную плату, спрос в обмен на потребительские товары и услуги. Производство состоит из четырех подсистем и соответственно функций — латентную функцию выполняет производство как технологический процесс (соединение труда, средств и материалов); функцию целеполагания — управление производством; функцию адаптации — финансирование производства; функцию интеграции — координация производства, финансирования, инноваций.

Рассмотрев структуру экономики с точки зрения системы координат действия, Парсонс и Смэлсер обратились к анализу институциональной структуры экономики. Здесь их задача заключалась в том, чтобы показать, как экономические институты интегрируют действие внутри системы и на ее внешних границах. Сами экономические институты возникают вследствие разделения труда и связанных с этим социальных преобразований. Экономический процесс предполагает соединение факторов производства. Для этого необходимо согласие тех, кто имеет возможность распоряжаться этими факторами, и побуждение использовать эти факторы в экономических целях. Поэтому *наиболее общим экономическим институтом, с точки зрения Парсонса и Смэлсера, является договор (соглашение, контракт)*. Договор дает сторонам наиболее приемлемое для них решение и строго определенные правила и взаимные обязательства. Институт договорных отношений вводит фактор организации в производственный процесс, в систему обмена и рынка, он как бы соединяет множество лиц в единый четко определенный процесс. В область действия договорных отношений попадают обмен товаров и услуг, денежных средств, права собственности, профессиональная организация. С точки зрения структурно-функциональной парадигмы процесс договорных отношений характеризуется следующим образом: целевая функция договора — установление взаимовыгодных условий; адаптивная функция — приспособление сторон к внешним факторам договорных отношений (продавец ограничен имеющимися в наличии товарами и оптовыми ценами, покупатель — наличными доходами, своими предпочтениями и потребностями); интегративную функцию в договорных отношениях выполняют вторичные факторы оценки — это символические ценности, которые притягивают стороны друг к другу (например, покупатель охотнее покупает товар у крупной, известной фирмы, чем аналогичный товар у небольшой фирмы; здесь имеет значение фактор престижа, успеха, общественное мнение); латентную функцию в договорных отношениях выполняют общие культурные образцы — они обеспечивают средства коммуникации сторон (продавец и покупатель говорят на одном и том же языке денежного обмена).

Другой вопрос, исследуемый Парсонсом и Смэлсером, — это мотивация экономической деятельности и институционализация экономических ценностей.

Основное содержание экономических ценностей связано с экономической рациональностью. С точки зрения экономической теории, она является постоянной и неизменной, но с позиции социологии — это *системная переменная*. Экономическая рациональность есть оценка целей производства, контроль за поведением в интересах производства, это уровень эффективности в организации производства. Экономическая рациональность находится на стыке систем личности и социальной системы. С социальной точки зрения экономическая рациональность имеет всеобщий характер — все общества обладают ею в той или иной степени. Чем более дифференцировано общество, тем большее значение приобретают экономические ценности — здесь акцент делается на производство, а не на потребление (роль производителя выше, чем роль потребителя); профессиональная роль и ориентация на успех в ней имеют высшее значение, заработок в большей степени важен как символ достижения успеха, а не как средство для потребления.

Экономическая рационализация индивидов существенно различается, поскольку ценностные образцы интернализируются в процессе социализации различным образом. Здесь важное значение имеют личный опыт, ценности, принятые в семье, образование. Мотивация экономической деятельности зависит от интернализации экономических ценностей индивидами и от санкций со стороны общества (одобрение или осуждение). Поэтому нельзя говорить об «экономической природе» человека вообще. С точки зрения Парсонса и Смэлсера, основные структуры мотивации входят в процесс обучения в рамках социализации, большое значение для нее имеет социальное окружение. Кроме того, параллельно осуществляется процесс приобщения к культурным и экономическим ценностям в рамках системы личности. В зависимости от различных ситуаций мотивация зависит от результатов деятельности — заработка как средства удовлетворения потребностей, либо заработка как символа успеха, или мотивация связана с ролевыми обязательствами, когда профессиональная деятельность воспринимается как необходимый вклад в жизнедеятельность предприятия.

Как происходят изменения в экономической системе? С точки зрения структурно-функциональной теории действия, *изменения — это процесс нарушения стабильного равновесия и переход к другому равновесию*. Изменение связано со *структурной дифференциацией*, когда единая система разделяется на подсистемы, каждая из которых выполняет специфическую функцию. Импульс изменений в общественной системе возникает на границах отношения систем экономики, политики и семьи: возникает либо потребность в повышении производительности, либо несоответствие занятости и типа трудовой этики (последнее было раскрыто Вебером). Нарушенное состояние равновесия сталкивается со стремлением противостоять этому нарушению (например, негативная реакция общественного мнения). Но затем с помощью системы ценностей происходит мобилизация мотивационных ресурсов, направленная на поддержку и распространение нововведения. Постепенное нововведение становится проблемой предпринимателя, успешное воплощение его дает соответствующую прибыль, и вскоре нововведение принимается как стандарт. Таким образом, Парсонс и Смэлсер доказывали, что *причины нововведений в экономике носят неэкономический характер* и формируются в рамках более широкой социальной системы.

Основным структурным изменением в современной американской экономике эти ученые назвали разделение функций собственности и контроля.

Итак, оценивая вклад Парсонса и Смэлсера в развитие идей экономической социологии, необходимо сказать, что ими была поставлена задача создания отдельной отрасли, интегрирующей экономику и социологию, и именно им удалось воплотить эту идею в действительность, и сегодня благодаря им мы имеем общепризнанную в мире отрасль науки — экономическую социологию. Парсонс и Смэлсер последовательно применили единую методологию исследования взаимосвязи экономики и общества — систему координат действия, и на этой основе выявили место и функцию экономики в социальной системе, провели структурно-функциональный анализ самой экономической системы, показав взаимозависимость ее подсистем с подсистемами общества в целом. Конечно, во многом схема анализа применяется слишком формально в ущерб содержательному исследованию, но, без сомнения, книга «Экономика и общество» Парсонса и Смэлсера является образцом классического исследования теории экономической социологии.

Однако следует отметить, что в экономической науке работа Парсонса и Смэлсера не нашла большого признания, да и социологи обратили на нее мало внимания. После схематичной «Социальной системы» многие вообще не захотели разбираться с парсоновской теорией экономики. Кроме того, экономисты в это время уже сами начинают задумываться об ограниченности чисто экономического подхода и развивают такие направления, как теория прав собственности и др. Как замечал сам Парсонс, «Экономика и общество» была менее всего продаваема из всех его книг. Дело в том, что социологи думали, что в ней Парсонс просто повторяет экономико-социальные идеи «Структуры социального действия», хотя на самом деле, замечает Парсонс, это был совершенно новый уровень исследования экономических вопросов.

Таким образом, экономическая социология получила новый метод и новое направление развития, но ей еще предстояло завоевать свое право быть отраслью социологии. Процесс ее институционализации приходится на 1960-е гг., и основной вклад в это дело внес Н. Смэлсер. Если Парсонс в 1960-е—1970-е гг. более не возвращался к экономическим проблемам, то Смэлсер, наоборот, принимает самое активное участие в развитии теории экономической социологии и ее продвижении как академической дисциплины. Об этом и пойдет речь в следующем параграфе.

Заключая данный раздел о Парсонсе и его роли в экономической социологии, хотелось бы отметить, что в современной отечественной социологии появляются как общие, так и специальные исследования теории структурно-функционального анализа. Без упоминания парсоновской социологии не обходится ни один издаваемый сегодня учебник общей социологии, есть и специальные работы по исследованию отдельных отраслей парсоновской социологии (например, политической социологии). Что касается экономической социологии Парсонса, то здесь пока нет никаких исследований. К сожалению, основные работы Парсонса в этой области: «Экономика и общество», «Структура социального действия» — остались не переведенными на русский язык, а следовательно, и недоступными для массового читателя.

Литература

1. *White H.C.* Where Do Markets Come From? // *American Journal of Sociology*. 1981. V. 87. P. 517–547; *White H.C.* Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production, Princeton. NJ: Princeton University Press, 2002; *White H.C.* Markets, Networks and Control // *S. Lindenberg, H. Schroeder (eds.). Interdisciplinary Perspectives on Organization*. Oxford, UK: Pergamon Press, 1992.
2. *Парсонс Т.* Интеллектуальная биография // Социологический журнал. № 2. 1995; *Parsons T.* Introduction to the paperback edition // *Parsons T.* The structure of social action: a study in social theory with special reference to a group of recent european writers. N.Y.: Free Press, 1968.
3. *Ковалев А.Д.* Формирование теории действия Талкотта Парсонса // История теоретической социологии: В 3 т. Под ред. Ю.Н. Давыдова. М.: Канон, 1998.
4. *Alexander J.C.* Parsons' "Structure" in american sociology // *Talcott Parsons: critical assessments* / Ed. by P. Hamilton. London: Routledge, 1992.
5. *Turner J.* Parsons as a symbolic interactionist: a companion of action and interaction theory // *Talcott Parsons: critical assessments* / Ed. by P. Hamilton. London: Routledge, 1992.
6. *Парсонс Т.* Система координат действия и общая теория систем действия: культура, личность и место социальных систем // *Американская социологическая мысль* / под ред. В.И. Добренкова. М.: МГУ, 1994.

§ 2. Развитие экономической социологии в 1960-е–1970-е гг.

(Н. Смэлсер, А. Стинчкомб, А. Мартинелли, Р. Сведберг)

В 1960-е гг. ключевой фигурой в экономической социологии становится Н.Дж. Смэлсер. После совместной работы с Парсонсом он завершает свое исследование промышленной революции в Англии и защищает диссертацию на эту тему. По словам Смэлсера, это была отдельная работа, но ее основы были заложены в пятой главе «Экономики и общества». Результатом этой работы над диссертацией было издание в 1959 г. Смэлсером монографии "Social change in the industrial revolution: an application of theory to the British cotton industry" («Социальные преобразования в промышленной революции: применение теории к английской текстильной промышленности»). В 1962 г. Смэлсер издает книгу «Теория коллективного поведения», но наибольшее значение для развития экономической социологии приобрела его монография 1963 г. «Социология экономической жизни» [1]. После «Экономики и общества» в 1956 г. это был следующий крупный шаг в развитии американской традиции экономической социологии — впервые, кстати, в ней употребляются с полным правом и названия «социология экономической жизни» и «экономическая социология». Книга воспринималась не только как теоретическое исследование, но и как учебник — в ней, конечно, не доставало глубины парсоновской мысли и широты его обобщений, но зато Смэлсер писал понятно и просто, доступно для студентов и социологической общественности. Это весьма способствовало популяризации экономической социологии и ее признанию — в 1976 г. вышло второе издание «Социологии экономической жизни».

Согласно Смэлсеру, экономическая социология изучает отношения между экономическими и неэкономическими аспектами общественной жизни, то, как

они пересекаются и оказывают влияние друг на друга. Экономическая социология подготовлена целым рядом теорий как в экономике, так и в социологии: Смэлсер придает большое значение идеям Смита, Маркса, Кейнса среди экономистов и идеям Спенсера, Дюркгейма, Вебера, Малиновского в социологии.

В экономической теории очень многое принимается как нечто постоянное, как то, что заранее дано — политические факторы, обычаи, религиозные верования, социальная структура. В социологии эти факторы как раз являются зависимыми переменными, и экономическая социология, считает Смэлсер, должна применить эти переменные и модели их зависимости, разработанные в социологической теории, к сфере экономической деятельности. Экономическая социология изучает несколько проблем: во-первых, структуру экономической деятельности как социальной деятельности (здесь исследуются роли, коллективы, ценности, нормы, санкции и их взаимодействие); во-вторых, социологические переменные в экономической жизни. Экономическая социология занимается на макроуровне изучением взаимодействия экономической и неэкономической систем общества. И далее Смэлсер обращается к исследованию взаимодействия экономики и социокультурных факторов (здесь исследуется вопрос о месте экономических ценностей в системе культурных ценностей), экономики и политических переменных (роль политических организаций, законодательной системы, государственной политики в регулировании экономических отношений), экономики и этносоциальных групп (значение в экономической деятельности общностей, например, таких как родство, соседство, семья, специфика национальных и расовых отношений в экономической жизни, социально-классовой структуры).

Затем Смэлсер обращается к социологическому анализу процессов распределения, производства, обмена и потребления. Большое значение здесь занимают категории профессиональной роли (роль управляющего, роль работника), организации (бюрократии и неформальной структуры), власти, статуса, коммуникаций. При анализе обмена важно учитывать неэкономические аспекты рынка, главным образом рынка труда и предпринимательских услуг. На рынке труда, в отличие от обычного рынка товаров, действует большее требование безопасности и стабильности, поскольку именно он обеспечивает существование одной из основополагающих подсистем общества — семьи. Поэтому государство, законодательство, профсоюзы активно вмешиваются в регулирование данного вида рынка. Рынок предпринимательских услуг — это также вид рынка труда, но ему в большей степени присущ фактор риска. Этот рынок услуг возник благодаря многим социокультурным тенденциям — например, этике протестантизма. Рынок обыкновенных товаров и услуг также стал в большей степени зависеть от неэкономических факторов, так как в условиях большой насыщенности реклама становится средством управления спросом. При социологическом анализе потребления важно учитывать, что кроме целей удовлетворения потребностей потребление важно для утверждения социальных позиций и престижа, оно вообще существует только в зависимости от типа социокультурного развития общества.

Последняя часть работы Смэлсера посвящена социологическим аспектам экономического роста. Процесс накопления и инвестиций рассматривается им как тип социального поведения, зависящий от родства, социальной стратификации,

экономических ценностей (например, негативное отношение к индустриальному образу жизни в крестьянских общинах).

Сам процесс экономического развития имеет глубокие социальные последствия — возникает структурная дифференциация социальных ролей и организаций. Структурная дифференциация охватывает дифференциацию экономической деятельности (выделяются производство и обмен, обмен и потребление; предметы и услуги, имевшие неэкономический характер, включаются в сферу обращения; рабочий класс отделяется от средств производства); дифференциацию семейных отношений (семья уже не выполняет функции производства, обучения, а ориентирована только на функцию социализации; изменяется форма контроля над поведением членов семьи); дифференциацию религиозных систем (возникает система ценностей, придающая экономической деятельности большее значение); дифференциацию систем стратификации (происходит отказ от коллективных форм мобильности, большее значение придается индивидуальным достижениям). Наряду с дифференциацией экономические изменения предполагают интеграцию — создаются новые коммуникативные средства общения (союзы, школы, клубы и т. п.), городской образ жизни, новые политические организации (партии, конгрессы, парламентские системы), способствующие интеграции общества. Процесс дифференциации происходит не всегда гладко, так или иначе возникают противоречия, потрясения в общественной структуре, имеют место насилие, революции. Обычно это случается тогда, когда группы, затронутые структурными экономическими изменениями, не имеют доступа к политическим реформам. Поэтому роль политических факторов и правительства существенно возрастает в период интенсивного экономического развития.

В 1965 г., в дополнение к «Социологии экономической жизни», Смэлсер издает уже специально для студентов, специализирующихся в области экономической социологии, сборник текстов по экономической социологии “Readings on economic sociology” [2]. В нем рассматриваются специальные вопросы: культура и экономика, политика и экономика, социальные группы и стратификация в экономической деятельности (типы семьи и типы хозяйства, расовые группы в промышленности), мотивация экономической деятельности, психологические аспекты экономического поведения, социологические аспекты производства, обмена и потребления. В сборник включены работы таких авторов, как Парсонс, Бендикс, Бирнбаум, Стинчкомб.

Об окончании этапа институционализации экономической социологии в США свидетельствует и статья Н. Смэлсера в официальном сборнике «Американская социология: перспективы, проблемы, методы», изданном под редакцией Т. Парсонса в 1968 г. Здесь социология экономической жизни выступает как одна из полноправных отраслей социологии наряду с политической социологией, социологией права, социологией семьи, социологией образования и др. и входит в раздел «Функциональные подсистемы», хотя это и не означает, что экономическая социология представляет уже полностью сложившуюся дисциплину. Сам Смэлсер подчеркивал: «Проведенное мною сопоставление экономической науки и социологии экономики создало впечатление, будто социология экономики — это вполне определившаяся дисциплина, формально организо-

ванная, преподаваемая и изучаемая как полноправный курс в учебных заведениях. Ничуть не бывало. Социология экономики представляет собой скорее только возникающее перспективное направление исследований» [3]. Действительно, до окончательного признания и формирования экономической социологии еще далеко, только к середине 1990-х гг. ее развитие достигает такого уровня, который означает окончание первичной институционализации.

Стоит отметить, что экономическая социология у Парсонса и Смэлсера не заменяет экономическую науку, а дополняет ее как особый функциональный аспект исследования хозяйства. Таким образом, социология не претендует, как во времена Конта, на гегемонию в исследовании хозяйства. Далее в этой работе Смэлсер разбирает вопрос соотношения социологического и экономического подходов к экономике, оправдывая необходимость и правомерность социологического метода, разбирает проблему первичной группы в экономической деятельности (влияние семейной структуры на экономическую деятельность), анализирует политические и культурные факторы в экономической деятельности (посредством сравнения подходов Маркса и Вебера, которых он характеризует как «двух гигантов социологической традиции»).

В 1970-е—1980-е гг. Смэлсер отходит от непосредственных исследований в области экономической социологии, в частности издает в 1988 г. один из самых популярных учебников по общей социологии, в нем обращаясь к анализу экономической системы, но уже в самом общем плане. Но в 1980-е гг. ученый много сделал для координации исследований в области экономической социологии на посту председателя исследовательского комитета «Экономика и общество» Международной социологической ассоциации; результатом этой работы явилось издание международного сборника «Экономика и общество: обзор экономической социологии» (1990). В статье из сборника «Экономика и общество», написанной совместно с Альберто Мартинелли, Смэлсер уточняет и дополняет основные положения книги «Социология экономической жизни» [4]. Здесь Смэлсер рассматривает концепцию структуры экономической деятельности и рациональности. Если классическая политическая экономия принимает рациональность и утилитаризм действующих хозяйственных агентов как постулат, то с позиции экономической социологии рационализм является зависимой переменной. В большинстве случаев деятельность строится на основе сочетания экономических интересов, этических императивов, культурных ценностей и т. п. Затем Смэлсер обращается к структурному анализу экономической деятельности: производства, распределения, обмена и потребления. Особо он подчеркивает новую роль государства как регулятора экономики. Сегодня государство — не только производитель, работодатель, гарант денежно-финансовой стабильности, оно выполняет и те функции, которые раньше выполняли религия, культура, идеология. Функции современного государства сводятся к выработке и поддержанию стандартов трудовой мотивации, распределению приоритетов между экономическими и социальными целями, обеспечению баланса конкурирующих экономических интересов социальных групп и классов. Сегодня состояние экономики отдельных стран напрямую зависит от международной торговли, валютно-финансовых отношений между странами, поэтому роль государства как регулятора международных экономических связей еще более возрастает.

В 1990-е годы Смэлсер не прекращает своей деятельности в области экономической социологии, совместно с Р. Сведбергом он издает громадный учебник по экономической социологии. Здесь он опять же совместно со Сведбергом в статье «Социологический взгляд на экономику» [5] возвращается к определению предмета экономической социологии, сравнивает основные концептуальные идеи в экономической науке с их социологической интерпретацией, рассматривает основные традиции в истории экономической социологии и современной экономической социологии.

Развиваемое Смэлсером структурно-функциональное направление в экономической социологии не являлось одной линией развития экономической социологии. И в 1960-е, и в 1970-е гг. существовали и другие подходы. Примером этого являются работы другого представителя американской социологии Артура Стинчкомба. Стинчкомб в 1950-е и 1960-е гг. занимался вопросами исследования организации и управления в области промышленности и сельского хозяйства. Его статья 1959 г. “Bureaucratic and Craft Administration of Production” была включена в сборник по социологии экономической жизни М. Грановеттера в 1992 г., а работа 1961 г. “Agricultural Enterprise and Rural Class Relations” включена Смэлсером в хрестоматию по экономической социологии 1965 г. [6]. Все это свидетельствовало о признании заслуг Стинчкомба в области экономической социологии; в 1974 г. он опубликовал книгу «Создание эффективного промышленного управления» (“Creation efficient industrial administrations”), но действительно существенным вкладом его в экономическую социологию стала книга 1983 г. «Экономическая социология» [7]. В отличие от структурно-функционального направления, Стинчкомб придерживается неомарксистской методологии, выделяя в качестве основной категории «способ производства», другая сильная сторона его метода — применение сравнительно-исторического подхода. Каждое общество, по Стинчкомбу, можно рассматривать как способ производства — как соотношение производительных сил и производственных отношений. Но Стинчкомб предлагает дополнить рассмотрение способа производства с помощью схемы *«экология, технология, экономическая организация и население»*. И далее он предпринимает сравнительное исследование трех различных способов производства — примитивного африканского племени, французского общества XVIII столетия и современного американского. Таким образом, Стинчкомб возрождает традицию исторического направления в экономической социологии.

Рассмотрим по порядку предложенные им основные характеристики способов производства. Во-первых, экология. Центральная идея Стинчкомба состоит в том, что экономическая деятельность зависит от ресурсов, экосистема ограничивает, но не предопределяет ее. В примитивном африканском племени каримойа (karimoja) основные ресурсы, задаваемые экосистемой, — травяная растительность для стада, вода и земля. Но сельское хозяйство в виде земледелия не развито, поскольку климат не способствует этому. Вообще природные факторы характеризуются здесь своей непредсказуемостью. Такой тип экосистемы определяет и социальную структуру племени: оно разделено на небольшие семьи, каждая из которых обслуживает отдельное стадо. Племя в одном месте практически не собирается, поскольку необходимо пасти стада на разных пастбищах. Численность населения зависит от численности стада, каждый человек должен

поддерживаться десятью головами стада. Для сохранения пастбищ племя вынуждено защищать свою местность от набегов других племен, что создает фактор солидарности. Но в редкие годы сильной засухи соседние племена перемещиваются. Обмена товарами практически нет — все создается внутри семьи, людей заставляют двигаться лишь постоянные перемещения со стадом, мужчины племени каримойа обычно проходят по 60 миль в день (это создает и физический тип представителей племени — люди высокие и стройные). В некоторые сезоны образ жизни становится кочевым, но обычно семьи соединяются для временного поселения.

Экология французского общества XVIII столетия главным образом определяется почвенными ресурсами. В зависимости от типа почвы выделяются два типа социальной общности: на древних кристаллических почвах обычно существовали фермерские хозяйства. Здесь производительность пастбищ была относительно низкой, поля обрабатывались отдельными семьями, контакты с горожанами были ограничены, земля обычно принадлежала феодалам и сдавалась в аренду, поэтому их социально-политическое влияние было значительным. На равнинах, представляющих собою дно древних морей, производительность сельского хозяйства была выше, поля обрабатывались совместно, типичными поселениями были деревни, зависимость от города была достаточно сильной, развитой была торговля, земля принадлежала буржуазии, поэтому ее влияние было особенно сильным, а соответственно — и влияние королевского двора в противовес феодальной знати.

Экология современного американского общества характеризуется тем, что деятельность человека происходит главным образом в искусственной среде. Экономика индустриального типа не зависит от климатических условий, почва для сельского хозяйства поддерживается удобрениями и ирригацией. Все ресурсы экономической деятельности практически взаимозаменяемы, стабильны и доступны, большую роль играет транспорт. До 1880 г. производство главным образом было связано с обработкой биологических продуктов, а после основой стал металл. Такой тип экосистемы связан с подавляющим преимуществом городского образа жизни и присущим ему типом семьи, коммуникаций и отношений.

Итак, каждое общество и его социальная структура отличаются друг от друга в зависимости от природных условий, экономическая структура по-разному приспосабливается к природной среде. Но развитое общество определяется не только природой, но и тем, что оно готово взять от природы с помощью технологии. Следующий элемент способа производства, рассматриваемый Стинчкомбом, — это технология. Любая экономическая деятельность имеет элементы знаний, мастерства, предполагает материальные средства труда — это и есть технология, от нее зависит эффективность деятельности.

Примитивная технология племени каримойа зависела прежде всего от числа людей, их энергии, опыта и мастерства при минимуме материальной культуры. В основном это было скотоводство при вспомогательной роли земледелия. Главным «капиталом» являлся скот, поэтому обычно он не употреблялся в пищу, как средства питания использовались только молоко и кровь (без убоя животных). С этим связаны материальные предметы экономической культуры — деревянная посуда для хранения молока, молочных продуктов и крови. Все технологические знания ориентированы на то, как обходиться со стадом.

Технология французского общества XVIII столетия была связана с сельским хозяйством. Изобретение плуга дало возможность небольшими семьями заниматься обработкой полей. Основным технологическим средством уборки урожая был серп, передвижения осуществлялись водным путем или с помощью домашних животных. Все это давало возможность стабильного сельскохозяйственного производства, по крайней мере была исключена возможность голода. Большим прогрессом стало распространение знаний и новшеств с помощью книг и профессионального обучения.

Технология современного общества США связана с индустриальным производством в условиях информационных систем. Причем все большее значение приобретает не производство (30 % от совокупного продукта), а сфера услуг (около 50 %). Производство существует в условиях специализации, решены проблемы хранения продуктов питания и транспортировки, большее внимание уделяется не самому процессу производства, а его научно-технологической подготовке. Сельское хозяйство хотя и играет незначительную роль по сравнению с производством и сферой услуг, но стабильно обеспечивает общество продуктами питания.

Итак, технология определяет материальное богатство общества, организацию производственных групп, степень взаимозависимости людей и мобильность. Но она существует не сама по себе, а в условиях экономической организации — это третий компонент способа производства, считает Стинчкомб.

Экономическая организация рассматривается Стинчкомбом с трех позиций: собственности, рабочей силы и отношений власти, распределения. В экономической организации племени каримойа собственность, труд и родство объединены. Все права собственности на основной «капитал» — скот — принадлежат главе семьи, остальные имеют лишь право контроля. Только мужчина может быть главой семьи, ему на правах собственности принадлежат и другие члены семьи, что, кстати, не исключает добрых отношений между ними. Семья состоит из главы семьи и его женатых сыновей, идеал — большая семья для ухода за скотом и большое стадо для обслуживания семьи. Рядовым членам семьи принадлежит лишь право на продукты питания. Отношений обмена и распределения практически нет. Собственность на землю распределена среди семей всего племени, к ней не допускаются лишь соседние племена.

Экономическая организация средневекового французского общества предполагает уже два типа деятельности — сельское хозяйство и государственную службу. В земледелии существовали арендные отношения на основе фермерских хозяйств, выплачивавших лендлордам ренту. Крестьяне обладали собственным капиталом, могли нанимать рабочую силу, хозяин земли уже не вмешивался в ведение дел. Другим типом экономических отношений был труд зависимых крестьян на земле лендлорда, здесь хозяин уже контролировал ведение дел, оплата за пользование землей осуществлялась в натуре, при этом организация хозяйства могла быть только семейной. И, наконец, были свободные крестьяне, владевшие своей землей (их было от 10 до 40 %). Как видим, обычно права собственности делегировались владельцем земли другим лицам, здесь уже имело место распределение продукта — между работником и хозяином земли. Виды деятельности на государственной службе были таковы: либо обычный государственный служащий, работающий за жалование; либо служащий, получающий вознаграждение

от платы граждан (например, сборщик налогов получал процент от этих налогов); либо государственный служащий, получающий государственное имущество в собственное распоряжение.

Экономическая организация современного американского общества характеризуется двумя основными видами собственности: корпоративной и государственной. Основные экономические единицы — государство, корпорации и фирмы, семья. Но семья, в отличие от средневекового общества, не играет роли в производстве, труд осуществляется в основном вне дома. Главная форма организации — бюрократический аппарат с группой лиц во главе; тип организационных отношений — контракт, определяющий работу и вознаграждение за нее. Контроль над ресурсами осуществляется как рыночным механизмом, так и административным аппаратом. Распределение совокупного дохода осуществляется примерно так: $3/4$ — заработная плата, жалования, пособия, пенсии; $1/6$ — доход собственников. Особенно неравномерно распределение в области корпоративного дохода: 1 % населения США владеет 50 % всех акций. Большое значение в современном обществе занимает вторичное перераспределение.

Экономическая организация предполагает соответствующую социальную структуру: в примитивном обществе это отношения внутри семьи, в средневековом — между лендлордом и крестьянином, в современном — между рабочим и капиталистом. Последний компонент способа производства, по Стинчкомбу, — это демографическая структура.

В примитивных обществах основная цель — сохранить демографическую структуру в неизменном виде. Высокая смертность детей от инфекций и голода заставляла племя контролировать рождаемость — поощрялось рождение ребенка до брака, разрешалось многоженство. Чем больше детей, тем богаче хозяин. Дети в прямом смысле были богатством общества. Социальные роли воспроизводятся через роли мужчин в семье, а административные — по возрасту: племенем управляли старейшины.

Демографическая структура Франции в XVIII столетии отличалась также высокой смертностью и рождаемостью, смертность была выше в городах, среднее количество детей в семье составляло девять, здесь часто встречалось позднее замужество. Социальный статус человека определялся профессией и собственностью (феодалная знать, священство, королевские служащие, мастеровые, крестьяне). Социальное положение детей зависело в большинстве случаев от социального положения родителей.

Демографическая структура современного американского общества характеризуется низкой смертностью и низкой рождаемостью. Социализация происходит в семье, школе, колледже. Если раньше социальная роль не была отделена от собственности, то сейчас роли создаются в организации, происходит быстрое присвоение роли индивидом через рынок труда. Капитал создается уже не семьей, а самим человеком посредством получения образования.

Такова экономическая социология Артура Стинчкомба — сравнительное исследование способов производства. Его книга, по нашему мнению, является важной вехой в современной экономической социологии, поскольку Стинчкомб сумел показать значимость сравнительных исторических исследований,

внести новое направление в господствовавшую структурно-функциональную парадигму.

В 1980-е гг. новый импульс развития получает не только американская экономическая социология, но возрождается и европейская традиция, хотя не без влияния американской традиции. Как уже отмечалось, в 1986 г. в Италии выходит книга «Экономика и общество» А. Мартинелли, бывшего аспиранта Смэлсера в Беркли, а в 1990 г. он публикует совместно со Смэлсером статью «Экономическая социология: исторические нити и аналитические вопросы» [8]. Как и Смэлсер, Мартинелли находился на посту председателя исследовательского комитета «Экономика и общество» Международной социологической ассоциации. Однако он занимался не только общими вопросами экономической социологии, но и специальными исследованиями, особым объектом его социологического анализа становится феномен предпринимательства. В основном Мартинелли занимается теоретическим и историческим исследованием предпринимательства, его социальной организацией и соотношением с менеджментом [9]. Отталкивается он от классической теории предпринимательства, куда относит прежде всего Маркса и Вебера, но особенно Шумпетера. В центре его внимания находится анализ предпринимательства как социального явления (посредством исследования предпринимателей и менеджеров как социальной группы, соотносящейся с другими группами, и ее социального лидерства). Для экономистов предпринимательство является функцией внешних условий, для психологов — личностной проблемой, обусловленной факторами воспитания, семейного положения и т. д.; социологический подход предпринимательство анализирует как социальное явление, обусловленное социальными факторами и как источник экономического развития. Часто происхождение предпринимательства в социологии рассматривалось либо с точки зрения маргинальных групп, либо культурно-замкнутых групп (типа религиозных сект). С позиции Мартинелли такое объяснение предпринимательства больше подходит для начала капитализма, в эпоху развитого капитализма предпринимательство скорее формируется в рамках основных социальных слоев, а не социальных меньшинств. В отличие от экономического толкования мотивов деятельности предпринимателя, социологический подход заключается в том, чтобы рассматривать мотивы комплексно — это не только прибыль как источник вознаграждения, но и слава, престиж, власть.

Основной тенденцией за последние 150 лет развития капитализма является разделение функций собственности и управления, «семейный капитализм» или капитализм собственников уступает место «управленческому капитализму». Но в отличие от Шумпетера, Мартинелли считает, что отмирания предпринимательской функции не произошло, капитализм скорее приспособился к новым условиям, и в нем происходит сочетание как крупных корпораций, основанных, в сущности, на бюрократическом администрировании, так и мелких предпринимателей-собственников (особенно в сфере услуг). Другая сторона этого вопроса в том, что крупные менеджеры все больше являются долевыми собственниками своих корпораций, поэтому функции управления и собственности не имеют таких сильных различий. Но все же фирма или экономическое предприятие сегодня скорее являются управленческой организацией, нежели

капиталистической фирмой, основанной на функции собственности. Приоритет управленческих функций в экономике, а не чисто экономических подтверждается с точки зрения Мартинелли и неoinституциональной теорией Коуза и Уильямсона. Но роль управления не только бюрократическая (в классическом виде это администрация, координация и контроль), управление, соединяясь с предпринимательской функцией, берет на себя социальную функцию улаживания конфликтов, функцию социального лидерства и создания корпоративной культуры и ценностей организации.

Предприниматели и менеджеры составляют определенную социальную группу — «бизнес-класс». Природа такой коллективной организации гораздо более сложная, чем природа трудящихся классов, которые естественно объединяются в борьбе за свои интересы. Предприниматели разьединены в силу конкурентных условий, а также в силу принятия ценностей рационалистического индивидуализма. Поэтому бизнес-класс в основном оказывает влияние на политику посредством индивидуальных, а не коллективных действий. Тем не менее необходимо рассматривать предпринимательство как феномен коллективного деятеля (“collective actor”) в аспекте общих ценностей, коммуникации, влияния на другие группы и создания единого социокультурного пространства. В отличие от Шумпетера, Мартинелли считает, что предпринимательство как экономическое и социальное явление продолжает играть свою роль в развитии капиталистического общества, капитализм еще раз проявил возможность гибко приспосабливаться к меняющимся условиям.

В последнее время Мартинелли в экономической социологии интересуют процессы глобализации, деятельность международных экономических ассоциаций и международные рынки [10].

Другим представителем европейской экономической социологии является Ричард Сведберг, профессор отделения социологии Стокгольмского университета в 1980-е гг. (в настоящее время работает в США). Именно он может считаться одним из лидеров в области современной экономической социологии, на его счету несколько книг по экономической социологии, большое количество статей, совместно изданные с Грановеттером «Социология экономической жизни» и «Руководство по экономической социологии» со Смэлсером. Область интересов Сведберга — история экономической социологии, социология рынков и финансовых институтов. Впервые Сведберг заявил о себе в 1987 г., когда вышла книга «Экономическая социология: прошлое и настоящее» [11], которая ознаменовала новый этап развития экономической социологии: здесь впервые исследуются вопросы ее истории как науки, что свидетельствует о ее зрелости. Сведберг интересно разбирает отношения экономики и социологии и впервые ставит вопрос о создании истории экономической социологии, полагая, что как только появилась социология, она сразу пыталась захватить предмет экономики. Еще Конт в 30-е гг. XIX столетия начал с нападок на политическую экономию и обвинил ее в метафизичности. Конт критиковал классическую школу за пренебрежение этическими и моральными ценностями, за невмешательство государства, результатом чего является нищета общества. В ответ на это Милль, а затем Маршалл объявили, что в социологии нет ничего положительного. И социология в то время не могла четко определить свой

предмет по отношению к экономике. Второй круг противоречия экономистов и социологов относится к 90-м гг. XIX в., когда экономисты не желали уступать место социологам в университетах. Тогда Лестер Франк Уорд выступил с идеей о том, что социология должна координировать все социальные науки и экономику в том числе. Франклин Генри Гиддингс также считал, что социология занимается изучением экономической жизни, используя свой методологический подход. Но и во второй раз социологи проиграли битву.

Настоящее начало экономико-социологической традиции относится к концу 90-х гг. XIX в. и связано с работами Вебера, Дюркгейма, Зиммеля и Парето. Их работы действительно показали предмет и методологию экономической социологии, считает Сведберг. Но затем, в 1920-е–1930-е гг., их идеи потерялись, в большей степени развивалась индустриальная социология, социология профессий, но никто не занимался макроэкономическими проблемами. В этот период Шумпетер поставил вопрос о значении в экономике социальных вопросов. В социологии большой вклад в разработку экономических проблем внесла французская школа (Марсель Мосс, Морис Хальбвакс, Франсуа Симиан, Селестин Бугле).

Новое возрождение экономической социологии началось в США с созданием традиции «Экономика и общество», связанной с именами Парсонса и Смэлсера. Но тем не менее парсоновское направление не подняло экономическую социологию на классический уровень, считает Сведберг. Даже само название направления идет от опасения претендовать на исследование экономики, в нем особо подчеркивается различие экономики и общества. В результате критики парсоновского направления сложилась неомарксистская традиция экономической социологии. В отличие от гармонии структурно-функционального анализа, это направление сосредоточилось на исследовании противоречий, отношений собственности, роли государства в экономике. Также среди новых направлений экономической социологии Сведберг называет социологию рынка (Рональд Берт, Харрисон Уайт), социологическое исследование международной экономики (Альберто Мартинелли, Нил Смэлсер).

Сегодня не только социология изучает экономические вопросы, но и экономика активно исследует социологические проблемы, границы их весьма расплывчаты, происходит интеграция экономической социологии и социальной экономики. Задача экономической социологии состоит в том, чтобы создать экономико-социологическую теорию среднего уровня (*“middle-range economic sociology”*). В этом Сведберг видит главную ее перспективу.

Оценивая книгу Сведберга, необходимо подчеркнуть характер ее новизны: в ней впервые представлено обоснование схемы анализа истории экономической социологии, хотя содержательная разработка проблем дана в весьма неразвитом виде. Эта работа лишь ставит задачу создания истории экономической социологии. Еще раз Сведберг возвращается к проблеме истории экономической социологии в работе «Основные традиции экономической социологии» (сначала опубликованной в журнальном варианте в 1991 г., а затем отдельной брошюрой в издательстве Стокгольмского университета), а также в совместной статье со Смэлсером в «Руководстве по экономической социологии». Здесь уже ряд позиций уточняется и многое добавляется, Сведберг разбирает традиции

экономической социологии в экономических науках и социологии отдельно. В первом случае он основывается на «Истории экономического анализа» Шумпетера, во втором выделяет отдельные традиции немецкой экономической социологии (здесь уже есть место не только Марксу, но и исторической школе политэкономии, Веберу, Зомбарту, Зиммелю, Бюхеру), французской экономической социологии (Дюркгейм, Мосс, Симиан), традиции «Экономики и общества» в США (Парсонс, Смэлсер, Поланьи). Выделяется также в раздел новая экономическая социология (Грановеттер, Зелизер и др.). Сведберг специально исследует значение идей Шумпетера и Вебера в экономической социологии [12].

Другое направление экономической социологии Сведберга — социология и история рынков. В работе «Рынки как социальные структуры» Сведберг подробно разбирает экономические и социологические теории рынков и делает попытку интеграции экономического и социологического подходов [13]. В классической политэкономии рынок в основном понимался как место торговли, рынку как социоэкономическому институту уделялось мало внимания, которое в основном приходилось на производство и труд. Именно труд, а не рыночные условия спроса-предложения лежали в основе цены. И только с развитием маржинализма политическая экономия стала возрождать понятие рынка как общественной организации и как механизма социального распределения. Еще больше это понятие развито у Маршалла, который в своих «Принципах экономической науки» отдельно разбирает вопрос о рынке, формах его организации, о регулируемом и нерегулируемом рынке. В неоавстрийской традиции (Хайек, Мизес) рынок выступает как естественный орган взаимодействия людей, рынок по своей природе децентрализован и является необходимым социальным механизмом организации общества. Эти идеи в послевоенный период были продолжены чикагской экономической школой (Фридмен). Следующий шаг в экономической теории рынка был сделан Кейнсом, который подчеркивал, что рынок в нормальном состоянии не равновесен, следовательно, для устойчивой социальной организации необходимо воздействие внешних факторов на рынок со стороны государства. Принципиально по-новому рынок рассмотрен в теории неoinституционализма; по Коузу, рынок представляет собой социальный институт, существующий для того, чтобы снизить цену обмена. Рынок и фирмы у Уильямсона противостоят друг другу и оцениваются с позиции трансакционных издержек.

В социологическом анализе проблема рынка, конечно, менее значима, но и здесь есть свои традиции, считает Сведберг. Одним из первых к анализу рынка обратился Вебер, у которого рынок рассматривается с точки зрения теории действия, где отношения обмена представляют собой наиболее явный тип целерационального действия. Рынок Вебером рассматривается не только как процесс обмена, но и как социальная организация конкурирующих единиц, то есть это определяет тип отношений взаимодействия, заканчивающийся сделкой. У Зиммеля рынок рассматривается в основном как формальные отношения и как денежный рынок. Следующий шаг в социологическом анализе рынка был сделан в 1950-е гг. Парсонсом и Смэлсером, которые включили рынок в систему экономики, определив его функциональный характер.

В это же время Поланьи выступил со своей теорией рынка и необходимостью отделения понятия экономического от рыночных характеристик. В отличие от современной экономики, в которой рынок является одним из ведущих социальных механизмов, в примитивной, древней и средневековой экономике действовали другие структуры — редистрибуция, реципрокность, домашнее хозяйство, которые обеспечивали взаимосвязь и стабильность развития экономической системы.

Далее, в 1970-е гг. социологический анализ рынка был продолжен в работах Х. Уайта и М. Грановеттера. Уайт предложил структурный (сетевой) подход к анализу рынка. Сам рынок понимается как структура, воспроизводимая в процессе коммуникации между участниками. Грановеттер особое внимание уделил социологическому анализу конкретного вида рынка — рынка труда, в исследовании процессов поиска работы Грановеттер подчеркивал значимость неформальных факторов и структур (знакомства, семейные связи, рекомендации и пр.). Сетевой подход критиковался Вивьяной Зелизер, которая специально исследовала историю рынка страховых услуг, чтобы показать значение культурных переменных в этом типе рыночных отношений.

Представив также рассмотрение истории социологического и экономического анализа рынка, Сведберг агитирует в пользу интеграции обоих подходов, он подчеркивает значимость и необходимость веберовского метода анализа рынка, в котором последний понимается не только как отношения обмена, но и как система контрактных отношений. Следуя веберовской традиции, Сведберг представляет и идеальный тип социальной структуры рынка — он выделяет доисторический тип рынка (в примитивном обществе), ранний тип рынка (в древних империях), средневековый городской рынок и современный рынок. Современный рынок он анализирует как рынок труда, капитала, потребительский рынок и рынок производственных товаров (индустриальный рынок).

В последнее время Сведберг обращается к таким темам в экономической социологии: социология предпринимательства и социология капитализма [14]. Но все же основной темой в творчестве Сведберга является история экономической социологии. В этом мы видим основные его достижения и значимость его работ для экономической социологии.

Завершая анализ развития экономической социологии в 1960-е–1980-е гг., нам хотелось бы отметить, что характер ее развития довольно неравномерный: в 1960-е гг. после развития экономико-социологической традиции в США в рамках структурно-функционального анализа начинается процесс институционализации экономической социологии, она становится признанной отраслью социологического знания и академической дисциплиной, во многом благодаря Смэлсеру публикуются учебники и учебные пособия по экономической социологии. В 70-е гг., особенно в первой половине, наступает относительный перерыв в развитии экономической социологии, это связано в определенной мере с тем, что структурно-функциональная парадигма в американской социологии исчерпала себя, начинается поиск новых подходов. В 1980-е гг. экономическая социология уже настолько уверенно себя чувствует, что начинает собственное рефлексирование — Сведберг, следуя парсоновско-смэлсеровской традиции в социологии и шумпетеровской традиции в экономике, создает свой собственный

подход к анализу истории экономической социологии. Но в середине 1980-х гг. в экономической социологии наступает момент внутреннего перелома: все больше исследователей отходят от структурно-функционального метода в сторону новых подходов — возникает так называемая «новая экономическая социология», или «новая социология экономической жизни» в противовес старой «социологии экономической жизни» Парсонса—Смэлсера. Основным представителем этого нового течения, которое зародился опять-таки в Гарварде, является Марк Грановеттер.

Литература

1. *Smelser N.* The Sociology of Economic Life. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, 1963.
2. *Smelser N.* (ed.) Readings on Economic Sociology. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, 1965.
3. *Смэлсер Н.Дж.* Социология экономической жизни // Американская социология: перспективы, проблемы, методы / Под ред. Т. Парсонса. М: Прогресс, 1972.
4. Economy and Society: Overviews in Economic Sociology / Ed. A. Martinelli, N. Smelser. Current Sociology. V. 38, N 2/3. 1990.
5. *Smelser N.J., Swedberg R.* The sociological perspective on the economy // The Handbook of economic sociology / Ed. by N.J. Smelser, R. Swedberg. N.Y., Princeton: Princeton University Press, 1994; *Smelser N.J., Swedberg R.* Introducing Economic Sociology // The Handbook of economic sociology / Ed. by N.J. Smelser, R. Swedberg. N.Y., Princeton: Princeton University Press, 2005.
6. Stinchcombe Agricultural enterprise and rural class relations // Smelser N. (ed.) Readings on Economic Sociology. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, 1965.
7. *Stinchcombe A.* Economic sociology. New York: Academic Press, 1983.
8. *Martinelli A., Smelser N.Y.* Economic sociology: historical threads and analytic issues // *Martinelli A.* Enterprership and management // The Handbook of economic sociology / Ed. by N.J. Smelser, R. Swedberg. N.Y., Princeton: Princeton University Press, 1994; см. ранние работы: *Martinelli A.* La teoria dell'imperialismo. Loescher, Torino, 1974.
9. *Martinelli A., Makler H., Smelser N.* The new international economy. London: Sage, 1982; *Martinelli A.* Global Modernization. Rethinking the Project of Modernity. London: Sage, 2005. (в русском переводе: *Мартинелли А.* Глобальная модернизация: Переосмысляя проект современности. СПб.: Изд-во Санкт-Петерб. ун-та, 2006).
10. *Swedberg R.* Economic Sociology: Past and Present // Current Sociology. Spring 1987. Vol. 35, N. 1.
11. *Swedberg R.* Joseph A. Schumpeter: His Life and Work. Princeton: Princeton University Press, 1991; *Swedberg R.* Max Weber and the Idea of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press, 1998.
12. *Swedberg R.* Markets as social structures // The Handbook of economic sociology / eEd. by N.J. Smelser, R. Swedberg. N.Y., Princeton: Princeton University Press, 1994; *Swedberg R.* Markets in Society // The Handbook of economic sociology / Ed. by N.J. Smelser, R. Swedberg. N.Y., Princeton: Princeton University Press, 2005; *Swedberg R.* International financial networks and institutions // Economy and society: overviews in economic sociology / Ed. By A. Martinelli and N.J. Smelser // Current Sociology. V. 38, N 2/3. 1990.
13. *Swedberg R.* (ed.) Entrepreneurship: The Social Science View. Oxford: Oxford University Press, 2000; *Swedberg R.* (ed. with Victor Nee). The Economic Sociology of Capitalism. Princeton: Princeton University Press, 2005.

§ 3. «Новая экономическая социология» и другие современные направления социологических исследований экономики

(М. Грановеттер, В. Зелизер, П. Ди Маджио, Н. Флигстин, Р. Холтон, П. Бурдье, Ж. Бодрийяр, М. Каллон, Б. Латур, Р. Сведберг, А. Болтански)

Одним из самых популярных и влиятельных направлений в современной экономической социологии в конце 1980-х — начале 1990-х гг. становится так называемая «новая экономическая социология». Как уже отмечалось, в 1970-е гг. возникла некая заминка в развитии экономической социологии: получив первый импульс в 1950-х гг., благодаря работам Т. Парсонса, и продолжив движение в 1960-х гг., главным образом благодаря Смэлсеру, к 1970-м гг. стало ясно, что структурно-функциональная парадигма в экономической социологии не устраивает слишком многих, своеобразной реакцией на кризис структурного функционализма в конце 1960-х—1970-е гг. (причем не только в экономической социологии, но и в других областях социологического знания), стало распространение неомарксизма (что в экономической социологии было представлено работами Валлерстайна и Стинчкомба) или социокультурных исследований (Зелизер). Но было и другое движение в ответ на освободившуюся теоретическую нишу — это широкомасштабное распространение «экономического империализма». С одной стороны, экономисты (Г. Беккер, Г. Таллок и др.) успешно применяли неоклассические экономические модели к анализу и объяснению социальных явлений. С другой стороны, неонституционализм (Уильямсон, Норт и др.) претендовал на социальное объяснение экономических институтов. Смэлсер и другие представители структурно-функционального направления экономической социологии никак не реагировали на это новое «наступление» экономистов на социологию. Несмотря на декларируемую интеграцию экономического и социологического знания, парсоновская традиция несколько не озаботилась тем, чтобы разговаривать на одном языке с экономистами. Экономика и экономическая социология развивались как бы параллельно. Вот в такой обстановке и появилась «Новая экономическая социология» как своеобразный ответ экономическому империализму.

Отличие новой школы от старой американской экономической социологии — в том, что она оперировала одинаковыми понятиями с экономистами и сочла возможным спуститься с глобального теоретического уровня парсоновских обобщений до уровня микроэкономического и микросоциального анализа. Новая экономическая социология, кроме того, не была аморфной, она, наоборот, резко критиковала экономический подход, чем, собственно, и привлекла к себе внимание. Отличалась новая экономическая социология и в методологическом подходе — структурный функционализм здесь подвергается критике. Грановеттер, один из лидеров новой экономической социологии, в традиции «Хозяйства и общества» Парсонса считает необходимым поменять местами слова, он предлагает “Society and Economy” как лозунг нового направления, подчеркивая интеграцию экономического в социальное. Но противопоставляется структурно-функциональному анализу, впрочем, нечто неопределенное — с одной стороны, новая экономическая социология берет на вооружение теорию социальной включенности (embeddedness) экономики К. Поланьи, с другой —

речь идет о социальном конструировании экономических институтов (по аналогии с социальным конструированием Бергера и Лукмана); с третьей стороны, одним из главных методологических инструментов становится сетевой подход (предполагается, что есть сеть социальных отношений, в нее вложены экономические институты). Но, несмотря на такой методологический коллаж, новая экономическая социология представляет собой существенно новый и важный шаг по сравнению со структурно-функциональным направлением — она открывает новые перспективы и плоскости, доступные для экономико-социологического исследования, и привлекает к ним внимание как социологов, так и — что особенно важно — экономистов.

Зарождался подход новой экономической социологии еще в 1970-е гг. и, как ни странно, опять в Гарварде. Харрисон Уайт и кружок его молодых коллег (Роберт Экклс, Ричард Лахман, Шварц и др.) и студентов обратились к исследованию различных экономических процессов и объектов, пытаясь найти новые точки зрения. Среди студентов Х. Уайта оказался и Марк Грановеттер, который занимался социологическим анализом рынка труда; впоследствии именно ему предстоит стать ведущей фигурой в новой экономической социологии. В 1973 г. Грановеттер опубликовал статью «Сила слабых связей», которая не имела прямого отношения к экономической социологии, но в сжатой форме продемонстрировала методологию сетевого анализа [1]. В 1974 г. Грановеттер в Гарварде опубликовал работу «Getting a job: a study of contacts and careers» («Найти работу: исследование контактов и карьеры»), где доказывал ограниченность традиционного экономического и необходимость социологического анализа рынка труда [2]. Практически это было изложение его докторской диссертации «Changing Jobs: Channels of Mobility Information in a Suburban Population». Основным инструментом, с его точки зрения, в поиске и получении работы становится сеть межличностных отношений, то есть социальные структуры, с помощью которых человек получает информацию о работе. Грановеттер обращает внимание на то, что более успешно получает работу тот, кто уже поменял несколько мест работы до этого. Причина в том, что при частой смене трудовой деятельности в разных организациях создается сеть знакомств — сам человек знает большее количество людей в разных фирмах, и его знает большее количество людей. Именно эти социальные структуры и способствуют успешному поиску работы. Работодатели и лица, желающие получить работу, не являются абстрактными субъектами, не имеющими никаких личных представлений друг о друге и пользующимися только объективными критериями оценки. Наоборот, при опросе лиц, пытавшихся найти работу, в исследовании самого Грановеттера каждый пятый респондент каким-либо образом знал или был знаком со своим будущим работодателем.

Но не только получение работы, но и продвижение по службе зависит от того, как работник включается в сеть социальных отношений внутри фирмы. Все это указывает, считает Грановеттер, что экономические отношения вложены в сеть социальных отношений, что экономические и неэкономические мотивы переплетены друг с другом. Впоследствии было много исследований, опровергавших подход Грановеттера к рынку труда. Прав был он или нет, не так уж важно. Но начало новому методологическому направлению было положено — сетевой

метод заявил о себе. У Грановеттера он прозвучал гораздо более убедительно, чем у его научного руководителя Харрисона Уайта.

Однако социоструктурный и сетевой подход Грановеттера в 1970-е гг. не принес ему большой популярности. Поистине «звездный час» Грановеттера наступил с опубликованием в 1985 г. работы «Экономическое действие и социальная структура: проблема включенности» (“Economic action and social structure: the problem of embeddedness”) [3]. Работа сразу получила большой отклик среди социологов и экономистов, на ее основе в 1992 г. Грановеттером был сформирован совместно со Сведбергом сборник «Социология экономической жизни», представляющий своеобразный манифест новой экономической социологии [4].

В чем же основные идеи новой экономической социологии? Во-первых, Грановеттер трактует экономическое действие как форму действия социального. Традиционно экономическая наука объясняет экономическое действие как действие инструментально-рациональное, а социальное действие — как иррациональное или нерациональное; в этом ее односторонний подход к экономическому действию. Для экономической социологии экономическое действие всегда вложено в социальные структуры — во властные отношения, статусные отношения, этические отношения. В отличие от Поланьи, который считал, что экономические отношения вложены в социальный контекст лишь в докапиталистическом мире, Грановеттер считает, что и в современном мире экономические отношения не полностью отделены от социальных структур; приобретая известную самостоятельность, экономические отношения остаются все же связанными с этими социальными структурами. Во-вторых, социально-экономические действия Грановеттер объясняет с помощью сетевого подхода или социоструктурного метода. Обычно экономическая наука основывается на атомистической концепции общества, а следовательно, и на приоритете индивидуализированных экономических взаимоотношений. Это так называемый «недосоциализированный человек» (“undersocialized man”) в терминах Грановеттера. Но есть и «сверхсоциализированный человек» (“oversocialized man”) классической социологии, который полностью и безоговорочно интернализирует социальные ценности. Грановеттер попытался избежать и той и другой крайности, для него экономическое действие, оставаясь действием отдельной личности, вложено в сеть межличностных отношений или социальных структур. Этим достигается социализация экономического действия, но она достигается не автоматически — сети социальных отношений действуют не так регулярно и не являются обязательными, поэтому возможно отклонение от всеобщего порядка и нарушений баланса отношений.

Сильной стороной новой экономической социологии является критика неoinституционализма. Рассмотрим более подробно, в чем же она заключается. Для Грановеттера неoinституционализм представляется не социальным анализом экономических институтов, а скорее дополнением к обычному неоклассическому анализу. Если для неоклассиков неoinституционалисты слишком резко ломают экономические традиции, то для Грановеттера наоборот — у них нет решительного отказа от традиционного экономического мышления. Грановеттер обвиняет институциональный анализ Уильямсона в неисторичности, а исторический анализ институтов Норта — в экономичности, то есть приверженности

только одному экономическому критерию — критерию эффективности. Для неoinституционализма экономические институты существуют только потому, что они обеспечивают наивысшую эффективность экономических отношений, экономические институты как бы возникают для эффективной организации экономики. Грановеттер же настаивает на том, что экономические институты являются скорее результатом социальной, политической, юридической истории, чем чисто экономическими явлениями. Например, часто экономические институты возникают не потому, что экономически эффективны, а потому, что могут оказывать политическое давление — мультидивизиональная структура огромных корпораций в США не так уж эффективна, но с точки зрения политической, с точки зрения господства и подчинения, она оправдана. Экономические институты для Грановеттера не нечто внешнее, а скорее социальные конструкции, они создаются в сознании участвующих агентов и всеми одинаково воспринимаются. Институты — не раз и навсегда данный феномен, а постоянно воспроизводимая социальная конструкция.

В качестве примера различия подходов новой экономической социологии и неoinституционализма Грановеттер приводит проблему разделения рынков и иерархий (организаций), поставленную в 1970-е гг. Уильямсоном. Как известно, последний на основной вопрос, поставленный Коузом: «Почему существует фирма?» — давал совершенно определенный ответ: «Отношения обмена на рынке осуществляются не автоматически, а имеют определенные издержки, называемые трансакционными». Там, где трансакционные издержки невелики (например, при разовых покупках, не требующих специальных капиталовложений и специальной подготовки персонала), действует рынок; там же, где трансакционные издержки значительны, происходит организация экономических отношений в рамках фирмы. Внутри фирмы многие проблемы, трудно разрешаемые в рыночных условиях (возможность обмана, недоступность информации, юридические споры), получают совершенно иной статус, и их решить гораздо легче. Ошибка Уильямсона, с позиции Грановеттера, — в том, что рынок понимается как атомизированный безличный рынок неоклассической экономической науки. В реальности атомизированного рынка нет, экономический обмен всегда персонализирован, то есть вложен в сеть социальных отношений. Это означает, что трансакционные издержки могут и не быть велики в условиях рыночных отношений, но при наличии социальных структур или сети социальных отношений фирмы могут оставаться отдельными участниками рыночных отношений, слияние их в одну фирму необязательно.

Кроме того, не вполне оправдывается и другой постулат Уильямсона, что якобы в рамках структуры фирмы многие проблемы решаются легче, чем на рынке. Любая фирма как бюрократическая структура дифференцируется, и часто подразделения фирмы стремятся к самостоятельному существованию внутри фирмы, а конфликты между ними разрешаются совсем не легко. В другой работе 1994 г., названной “Business groups” («Бизнес-группы»), Грановеттер обращается к исследованию альянсов или организации группировок в деловых кругах [5]. В противовес основному вопросу Коуза: «Почему существует фирма?» — Грановеттер ставит другой вопрос: «Почему фирмы объединяются в группы?» В чем природа групповой организации бизнеса? Под категорией «бизнес-группа»

Грановеттер понимает объединение фирм, связанных формальными и неформальными видами отношений [6]. Однако бизнес-группы невидимы для исследователя, поскольку сеть социальных отношений, объединяющих фирмы, не выставляется для всеобщего обозрения. Но есть и видимые виды бизнес-групп, это так называемые «маргинальные виды» (или пограничные случаи) — холдинговые организации, картели или тресты.

В неoinституциональной экономике объединения объясняются необходимостью снижения транзакционных издержек, а следовательно, повышением общей эффективности. Подразумеваемая логика такова: выживают только те организационные структуры, которые наиболее всего приспособлены к окружающей экономической среде. Но, как показывает история бизнеса, отмечает Грановеттер, зачастую размер фирмы или объединения фирм зависит не от экономических, а от социальных, политических, внешнеэкономических причин. Так, в обрабатывающей промышленности США размер фирм часто намного больше, чем этого требуют правила оптимальной организации и экономии на масштабах производства.

В основе социальной организованности бизнес-групп часто лежат неэкономические критерии — основой объединения могут быть отношения родства (разные фирмы объединяются, поскольку ими владеют члены одной семьи), отношения этничности (объединения фирм, принадлежащих лицам одной этнической группировки, обычно малочисленной в данной стране), отношения принадлежности к иностранному государству (объединения фирм, принадлежащих иностранцам в какой-либо стране), отношения политической принадлежности и др. В смысле властной структуры бизнес-группы могут иметь жесткую вертикальную структуру (по типу патриархальных отношений, примером являются некоторые корейские корпорации) или мягкую горизонтальную структуру (где все участники практически равны, а между ними существует обмен долями акционерного капитала без владения контрольным пакетом акций, такой тип объединений бизнеса характерен для Японии). С точки зрения отношений собственности, бизнес-группы могут быть основаны как на полном или частичном владении акциями компаний, входящих в группу, так и вообще без объединения собственности — там, где величина капитала фирм — участниц объединения относительно мала и нет акционерной организации капитала фирм, нет смысла и объединять собственность (этот случай объединения характерен для текстильной промышленности Италии).

Таким образом, бизнес-группы могут быть разнообразными по своей структуре и видам, отмечает Грановеттер, но связаны отношениями социальной солидарности — сеть социальных структур объединяет их в одно целое. Обычно все компонентные фирмы в группе связаны отношениями доверия и лояльности друг к другу. Бизнес-группы основаны на общей морали, именно она, воспроизводясь сетью социальных отношений, является основой объединения. Фирмы принимают ее не потому, что доверие выгодно в экономическом смысле, но потому, что без отношений доверия не может быть объединения как такового. Итак, подчеркивает Грановеттер, причина объединения фирм в организованные группы не только в экономической эффективности, скорее объединения и альянсы основаны и воспроизводятся сетью социальных структур и неформальных лич-

ностных отношений. Таков подход новой экономической социологии к проблеме природы фирмы и объединения фирм; как мы видим, он противостоит неоинституционализму, но между ним и новой экономической социологией нет взаимного неприятия. Наоборот, неоинституционализм признает значимость экономической социологии в объяснении экономических институтов, а новая экономическая социология признает заслугу неоинституционализма в постановке некоторых ключевых вопросов социолого-экономической теории. Не случайно работа Уильямсона “Transactions costs economics and organisation theory” («Экономика транзакционных издержек и организационная теория») включена в «Руководство по экономической социологии» (“Handbook of economic sociology”) Смэлсера и Сведберга.

Кроме сетевого подхода в новой экономической социологии представлен социокультурный анализ экономических явлений. В новой экономической социологии наилучшими и самыми интересными в этом направлении являются работы В. Зелизер (профессор социологии Принстонского университета). В 1978 г. она опубликовала в “American Journal of Sociology” работу “Human values and the market: the case of life insurance and death in 19 century America” («Человеческие ценности и рынок: случай страхования жизни и смерти в Америке XIX столетия»). Именно эта работа впоследствии была включена Грановеттером и Сведбергом в их «Социологию экономической жизни» в 1992 г. В 1979 г. Зелизер опубликовала книгу “Morals and markets: the development of life insurance in the United States” («Мораль и рынок: развитие страхования жизни в США») [7], а в 1985 г. книгу “Pricing the priceless child: the changing social value of children” («Оценивая бесценного ребенка: изменяющаяся социальная ценность детей»). И в 1990-х гг. Вивьяна Зелизер продолжает активно заниматься вопросами экономической социологии, предметом ее исследования становятся деньги как объект изучения социологии [8], а в самое последнее время — проблемы взаимосвязи личных взаимоотношений людей и экономики (например, love affair на рабочем месте — “The Purchase of Intimacy”, 2005) [9]. В самой последней ее книге “Economic Lives: How Culture Shapes the Economy” [10] заново рассматриваются все эти проблемы с позиции уже нашего времени.

Хотя влияние Уайта и Грановеттера на Зелизер вряд ли имело место — по крайней мере, у нее нет ссылок на их сетевой подход и другие идеи, — тем не менее общая концепция экономической социологии совпадает с идеей новой экономической социологии. Зелизер, как и Грановеттер, обращается к микро-социоэкономическому анализу, ее задача — показать, как социологический подход к традиционным экономическим объектам позволяет выявить новые точки зрения и новые возможности в понимании объекта исследования. Хотя подход Зелизер, в отличие от Грановеттера, более ориентирован на исследование конкретного экономического явления в его исторической перспективе. Рассмотрим более подробно, как социологический анализ применяется у Зелизер в исследовании истории страхования.

В. Зелизер ставит в качестве основного вопроса следующий: как происходит распространение рынка и коммерциализации тех человеческих ценностей, которые обычно исключены из сферы экономики и считаются запретными для рынка? То, что такое распространение рынка происходит, является очевидным фактом —

человеческая кровь, используемая для переливаний, становится товаром; человеческие органы, необходимые для пересадки, включаются в рыночный оборот. Но для нее одним из самых интересных случаев выступает коммерциализация смерти. Как происходит рационализация отношения к смерти в XIX столетии? Как она становится объектом рационального планирования и экономических отношений? Как человеческая жизнь получает денежную оценку? В дохристианскую эпоху жизнь человека имела четкую денежную оценку, — ссылается на «Философию денег» Зиммеля Зелизер, — это было выражено в четко зафиксированных платах за различные виды убийства. Но с распространением христианских традиций человеческая душа и жизнь стали принадлежностью не человека, а Бога. Соответственно уже в римском праве был зафиксирован момент, что человеческая жизнь не может быть объектом торговли и оценена в денежном выражении: раз душа человека принадлежит Богу, значит, сам человек бесценен. Такой подход получил признание в законодательстве многих европейских стран и США, кроме того, бесценность человеческой жизни стала общепринятой социальной нормой.

Начало процессов страхования жизни в XVIII столетии как раз и натолкнулось на большое сопротивление оценке человеческой жизни. В конце XVIII века в США некоторые фирмы, исходя из социально оправданного желания защитить вдов и сирот в случае потери основного кормильца семьи, стали включать в свой бизнес страхование жизни, но вынуждены были вскоре уйти с этого рынка в другие, причем процветающие тогда сегменты страхования — страхование от пожара, крушений морских судов и т. д. Страхование жизни стало в то время и предметом религиозных споров — «фундаменталисты» полностью отрицали возможности страхования жизни (некоторые секты, например меннониты, исключали из своих рядов тех, кто участвовал в этом), им противостояли «модернисты», которые были более склонны к одобрению предпринимательства и страховой деятельности. Что же так сильно препятствовало страхованию жизни, в отличие, например, от страхования от пожара? Зелизер настаивает на том, что социальные ценности, принятые в обществе, не могли включать человеческую жизнь в объект экономического рассмотрения, необходимо было создать новую систему социальных ценностей, которая бы по-другому относилась к человеческой жизни. В общественном мнении деньги, полученные в виде страховки, с одной стороны, считались «грязными деньгами», ведь это были деньги, которые считались профанацией святого — человеческой жизни. С другой стороны, страховые деньги были связаны с суевериями, это были «магические деньги» (“magical money”) — казалось, особенно женщинам, для которых и было предназначено страхование жизни, что если глава семьи оплачивает страховку, то тем самым он приближает свою собственную смерть.

Но с середины XIX в. страхование жизни вдруг получает неожиданное развитие, и к 1870 г. в США этот вид страховки становится общепризнанным. Этому явлению способствовал ряд объективных условий — рост городов и изменение типа семейных отношений (страховка стала единственным возможным источником существования для семьи нуклеарного типа), экономический подъем, новая тактика бизнеса (использование страховых агентов, которые только при личной встрече говорили о страховании жизни). Но главным, с точки зрения Зелизера,

стала ритуализация страхования жизни — изменение социальной оценки страхования жизни от негативной к позитивной. Дело в том, что деньги и смерть всегда были связаны символическим образом — неограниченная или нерациональная растрата денег при похоронах была необходимым условием, это были так называемые «сакральные деньги» (“sacred money”). Эти деньги как бы покупали возможность беспрепятственного продвижения души умершего в другой мир. Обществом осуждаемы были такие явления, как выискивание дешевых предметов для похорон, торговля с целью снижения цен на похоронные услуги и т. д. Теперь необходимо было ритуализировать страхование жизни в общественном сознании, перевести эти «профанические деньги» в сферу «сакральных денег». Именно так и происходило с начала XIX столетия: во-первых, страховка стала считаться квазирелигиозным объектом, через нее человек теперь защищался от смерти — это было не приближение смерти, а охранение от нее; во-вторых, страхование жизни стало ритуалом «доброй смерти» (“good death”) — считалось, что хороший семьянин должен был позаботиться о своих близких не только в настоящем, но и в будущем (так страховка становилась социально-одобряемым явлением); в-третьих, страхование стало выступать источником обеспечения «экономического бессмертия» — традиционная христианская идея бессмертия души получила в XIX в. другую интерпретацию, что человек жив в памяти людей, поэтому через страховку человек добивался большей и лучшей памяти о себе после смерти.

Этот процесс коммерциализации смерти и изменения ее социальной оценки ярко проявляется через эмпирический анализ завещаний: если до середины XVIII столетия завещания были скорее средствами обеспечения духовного освобождения после смерти (в них в основном речь шла об обряде похорон, процессии, о церковной службе, о количестве розданных денег бедным, которые будут молиться за покойного), то теперь завещания стали экономическими средствами распределения собственности и денег между потомками. Вскоре и сама смерть получила экономическое определение: «все события, приводящие к окончанию способности человеческой жизни зарабатывать», — цитирует В. Зелизер одного автора (1924 г.).

Итак, препятствия в денежной оценке человеческой жизни были устранены с помощью ритуализации страхования жизни, профанация святого — денежное измерение человеческой жизни — было опять сакрализовано, экономический бизнес — страхование жизни — получил социальное оправдание. Так социальные ценности и отношения способствуют развитию рынка и коммерциализации таких неэкономических объектов, как человеческая жизнь и смерть.

Р. Сведберг в своем историческом анализе экономической социологии относит В. Зелизер к культурологическому направлению новой экономической социологии. К этому же направлению он относит и работы Пола Ди Маджио. Профессор социологии Принстонского университета Пол Ди Маджио еще в 1980-е гг. занимался институциональными исследованиями экономических организаций. Большую популярность получила их совместная с Уолтером Пауэллом статья “The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields” (1983) и позднее изданный сборник “The New Institutionalism in Organizational Analysis” (1991). Также в 1980-е гг. Ди Маджио

занимался исследованием управления и предпринимательства в сфере культуры [11]. В более поздней работе «Культура и экономика» (1994) он представил свое видение влияния культурных факторов на экономические процессы [12]. Ди Маджио отказывается от принципа широкого (как совокупности всех форм жизнедеятельности) и слишком узкого (как искусство и литература) толкования культуры, для него культура — это знания, ценности и нормы. (И в этом он близок к Зиммелевскому определению культуры как проникнутой сознанием формы жизни.) Ди Маджио выделяет в таком определении культуры две стороны — конституирующую (знания и категории) и регулирующую (нормы и ценности). Экономику он определяет как институты и отношения производства, распределения, обмена и потребления. Его основная идея заключается в том, что экономический процесс имеет в себе внутренний культурный компонент, не сводимый к другим факторам; культура и экономика представляют собой целостность и нераздельное единство двух сторон. Далее Ди Маджио, следуя своему определению структуры экономики, рассматривает культуру в производстве как организационную и корпоративную культуру; как культуру, участвующую в процессе производства классов; как национальную культуру производства. Обращаясь к анализу взаимодействия культуры и обмена, Ди Маджио рассматривает, как культурные составляющие конституируют агентов рыночной экономики (индивидуализм и рационализм действующих в рыночной системе индивидов) формируются культурой, как происходит нормативная регуляция отношений обмена, как культурные факторы создают рыночное общество. Заканчивает свой анализ культуры и экономики Ди Маджио исследованием соотношения потребления и культуры.

Одна из ключевых фигур сегодня в американской новой экономической социологии — профессор университета Калифорнии (Беркли) Нил Флигстин. В своих работах («Рынки как политика»; «Архитектура рынков: Экономическая социология капиталистических обществ XXI века» [13]) Флигстин представляет *политико-культурный подход* к исследованию рыночной экономики. Рынок рассматривается им как поле деятельности, которое характеризуется особой структурой и системой разделяемых смыслов. Или как организованное социальное пространство, в котором специфические культурные черты (*local culture*) определяют социальные отношения между людьми, а также систему доминирования (*dominating and dominated*), институты воспроизводятся внутри такой системы доминирования. Социальная структура рынка состоит из двух типов игроков — доминирующих и претендующих на изменения, согласно терминологии социальных движений. Содержание и воспроизводство рынков требуют существования определенных институтов. Институты — это принятые правила (законы или коллективные смыслы), которые поддерживаются силой обычая, явного или латентного соглашения. Назначение институтов — помогать действующим субъектам организовываться, конкурировать, сотрудничать и вступать в отношения обмена, производя стабильность рыночной деятельности. К институтам относят: правила обмена, которые обозначают, кто может считаться участником рыночных трансакций и каковы стандарты этих взаимодействий; права собственности, которые устанавливают для лиц, контролирующих бизнес и получающих выгоды от него в виде прибыли; структуры управления, которые определяют приемлемые образцы конкуренции и сотрудничества на рынке.

В проблеме построения институтов Флигстин приходит к следующему выводу: основным источником изменений социальных институтов служит борьба между господствующими группами и группами, претендующими на изменение своих позиций, направленная на создание и поддержание полей, а также вторжение на соседние поля как результат этой борьбы или создание нового поля. Действующие субъекты непрерывно заняты выстраиванием схем, позволяющих склонить к сотрудничеству как союзников, так и противников.

Флигстин представляет социологический подход к проблеме действия на рынках и обозначает его метафорой *«рынки как политика»*. Он рассматривает социологическую модель действия, согласно которой участники рынка стремятся к созданию стабильных миров и решению проблемы конкуренции не только экономическими (косвенными) средствами: интеграцией и диверсификацией, но и социальными средствами: установлением концепций контроля. Именно концепции контроля как символическая власть утверждают определенное видение экономического мира, его устройства, законов функционирования и развития способны создать стабильность, необходимую для рыночного взаимодействия.

Согласно логике «старой» теории отраслевых рынков, перемены в такой «новой» экономике произошли без вмешательства государства (Кастельс, Пауэлл). Государство не принимало участия в регулировании новых рынков, не структурировало рынок путем инвестиционной политики, поддерживая одних в ущерб другим игрокам. Децентрализованные рынки и открытые производственные стандарты, как правило, противопоставляются неэффективности государственных структур. Однако Флигстин доказывает обратное. По его мнению, роль государства как учредителя правил, регулирующего деятельность производителей, как источника финансирования фундаментальных и прикладных научных исследований, а также как заказчика новой разработанной продукции является весомой.

Рассматривая рынки как социальные арены, поля стратегического действия, он склонен сравнивать появление новых игроков на возникающих рынках с социальным движением. Каждый из игроков имеет свою концепцию действия (концепцию контроля). По мере того как субъектов становится больше, увеличивается и число концепций действий. Новые игроки выбирают стратегию небольших, объединенных в сети обучающихся компаний, которая позволяет им снизить риски, связанные с выпуском нового продукта. Способом борьбы с конкурентами выступает также решение объединиться в сети. Эта стратегия позволяет быть в курсе последних изменений на рынке. Флигстин иллюстрирует свое предположение примером о роли государства в развитии Силиконовой долины, рассказывая о четырех волнах изобретений, создавших целые отрасли: компьютерной техники, программного обеспечения, телекоммуникаций и интернет-технологий.

Таким образом, методология Флигстина, называемая политико-культурным подходом, включает в себе ряд моментов [14]. Итак, его политичность проявляется в том, что, во-первых, речь идет о создании правил в полях стратегического действия как результате постоянной «политической» борьбы групп, удовлетворяющих свои интересы в распределении ресурсов. А во-вторых, государство прямо или косвенно влияет на создание экономических полей (рынков). Особенность культурной составляющей заключается в том, что поля рассматриваются

как социальные конструкции, организованные вокруг локальных правил действия. Рынок в целом рассматривается как совокупность экономических полей, плотно связанных между собой множеством способов. Кроме того, культурная концепция полей требует концепции действия, посредством которой возможно установить, как стратегические субъекты ведут себя с целью создания и манипулирования культурными символами.

Заканчивая краткий обзор новой экономической социологии, попробуем выделить ее основные направления. Согласно Сведбергу, в новой экономической социологии можно выделить три направления: сетевая теория (Грановеттер), социокультурный подход (Зелизер, Ди Маджио), организационный подход (Рональд Берг, Николь Уилс Биггарт, Флигстин) [15].

Новая экономическая социология представляла собой явление американской по преимуществу, но это не значит, что современная экономическая социология на этом и замыкается. Одним из популярных сегодня авторов по экономической социологии становится социолог Роберт Холтон. В отличие от критической традиции "Society and Economy" («Общества и хозяйства») Грановеттера, Холтон всячески поддерживает и развивает старую традицию "Economy and Society" («Хозяйство и общество») — все его работы несут в своем названии это словосочетание. В 1980-е Холтон проявил себя больше как представитель истории экономической социологии. В отличие от систематизирующего подхода Сведберга, Холтон сосредоточился на более глубоком анализе двух традиций в экономической социологии — веберовской и парсоновской. В 1986 г. Холтон совместно с Брайаном Тернером выпустил сборник «Талкотт Парсонс об экономике и обществе», а в 1989 г. — сборник «Макс Вебер об экономике и обществе». По сути дела, это были первые специальные исследования с позиции истории экономической социологии Парсонса и Вебера. Отношение Холтона к Парсонсу и Веберу весьма почтительное, что отражает тенденцию перехода от «депарсонификации» 1970-х гг. к новой «парсонификации» социологии в 1990-е гг.

В 1992 г. Холтон издает свою собственную монографию "Economy and society", в которой исторический анализ соединен с теоретическим подходом [15]. Холтон дает свое определение экономического мира и свою точку зрения на процесс дифференциации экономики от общества: для него недостаточно трактовки экономики как производства средств удовлетворения потребностей. Поскольку сами потребности имеют не столько материальный, сколько культурно-детерминированный символический характер, поэтому само определение экономической жизни требует многомерного подхода и соединения экономического с социальным контекстом, что достигается добавлением анализа экономики как культурно-детерминированного процесса. В этом синтезе экономического и культурологического и видит Холтон значение экономико-социологического подхода. Что касается процесса дифференциации экономики и общества, то здесь Холтон, как Грановеттер, подчеркивает излишнюю категоричность теории «включенности» (embeddedness) Поланьи. Поэтому в древних обществах уровень дифференциации выше, чем считал Поланьи, а в современных — ниже. Кроме того, сам процесс дифференциации не может быть резким, он носит скорее постепенный или ступенчатый характер. Другая сторона проблемы дифференциации с точки зрения Холтона — это проблема исследования интеграции диф-

ференцированного общества, то есть как происходит в современном обществе соединение экономики и социальности, как решается проблема порядка, солидарности? И далее Холтон пытается рассмотреть ответ на этот вопрос в основных научных традициях «Экономики и общества».

В истории социально-экономической мысли Холтон выделяет три основные традиции «Экономики и общества»: 1) экономический либерализм (Смит, неоклассики, Фридмен и др.); 2) политическая экономия (Рикардо, Маркс, Уоллестайн и др.); 3) экономическая социология (Вебер, Дюркгейм, Парсонс, Поланьи и др.). Каждая традиция по-своему решает проблему соотношения экономического и социального. Необходимо в каждой выделить положительные моменты и преодолеть разногласия в новом синтезе; для Холтона экономическая социология и есть такой «новый синтез».

Экономический либерализм основан на постулатах индивидуализма, рационализма, эгоизма в поведении человека и на институтах частной собственности и саморегулирующегося рынка. В этой традиции большее внимание уделяется атомистической конструкции общества и спонтанному порядку в согласовании индивидуальных интересов, но экономический либерализм сегодня не в состоянии ответить на многие вопросы и справедливо подвергается критике. Во-первых, индивидуализм не должен пониматься как независимость от общества или как естественные черты человека, индивидуализм появляется исторически, цели и интересы индивида формируются в рамках его социального окружения. Поэтому одномерный подход с точки зрения Холтона не может быть правильным, эгоизм обязательно соединяется с моральными обязательствами, с нормативным порядком, который экономический либерализм никак не объясняет. Во-вторых, экономический либерализм основывается на постулате того, что индивид и есть тот агент, который в основном и участвует на рынке. Так и было во времена Смита, но сначала фирмы как организации бизнеса, а потом и более крупные агенты — монополии, транснациональные корпорации и др. — стали основными агентами на рынке. И экономический либерализм, или неоклассическое направление, никак не объясняет природу образования экономической организации, это было сделано только в рамках неонституционализма. Другая сторона этого вопроса — неравные отношения между рыночными агентами: экономический либерализм предполагал относительную одинаковость участников рынка и совершенную конкуренцию, но в действительности конкуренция теперь носит несовершенный характер, что вводит неэкономические силы в экономические процессы.

В определенной мере экономизм и ограниченность экономического либерализма снимаются в политической экономии, под которой Холтон, в отличие от обычной трактовки, понимает направление, которое включает власть или политику в экономический анализ (поэтому у него политэкономия — это Рикардо и более всего Маркс). Политэкономическая традиция подчеркивает, что все экономические отношения, прежде всего властные отношения, отношения собственности — это возможность и реальность отношений эксплуатации, поэтому и капитал у Маркса рассматривается не как вещь или финансовый элемент, а как отношение эксплуатации, отношение подчинения одного класса другим. При этом капитал создает не неравенство экономических, а следовательно,

и властных отношений, как предполагалось экономическим либерализмом, а асимметрию власти. В современном мире эта асимметрия власти переносится не только на классы, но и на страны, между которыми возникают отношения господства и подчинения. Но главный недостаток подхода политической экономии — в том, что она полностью не преодолевает экономизм или экономическую ограниченность либерализма. Здесь есть не только экономическая власть, но и власть политическая, военная, идеологическая. Поэтому капиталистическая экономика — не единственный источник угнетения и эксплуатации. Кроме того, политико-экономический подход игнорирует проблему культурной легитимации экономической власти. Дело в том, что человек не только как производитель, как рабочий становится объектом влияния экономической власти, но и как потребитель подчиняется требованию капитала, то есть эксплуатация человека осуществляется тотальным образом. Другая ошибка политэкономии в том, что политика и культура на деле все-таки не сводимы к экономическим факторам, они существуют как самостоятельные явления, детерминирующие и экономику в том числе.

Экономико-социологический подход включает не только властные отношения в экономический анализ, но и культуру. Культурная составляющая рассматривается как непосредственный компонент экономического действия, культура также служит источником трансформаций экономики (это традиции Дюркгейма в объяснении разделения труда и Вебера в объяснении капитализма с позиций протестантской этики). Культурологический подход в экономической социологии позволяет синтезировать подходы политэкономии и экономического либерализма. С одной стороны, экономическая социология признает индивидуализм и действие как основную категорию (Вебер и Парсонс), а с другой — объясняет социализацию действия и включенность индивида в общество и коллективное действие посредством интернализации социальных ценностей и культурной легитимации нормативного порядка. В этом новом синтезе и заключается, с точки зрения Холтона, основное значение и будущее направление экономической социологии.

В целом, оценивая значение работ Холтона, можно сказать, что ему удалось по-новому рассмотреть традиции экономики и общества: в отличие от описательного подхода Сведберга, он предложил свою схему и методологию анализа. Но это не означает, что его подход не свободен от отдельных ошибок. Так, его трактовка основных парадигм, особенно политэкономии, отличается односторонностью и неудачной оригинальностью. С одной стороны, он рассматривает экономическую социологию как отдельный момент развития традиций экономики и общества, с другой — считает ее новым синтезом. И если в критике экономического либерализма и политэкономии Холтон находит существенные положения, то экономическая социология дается практически без критического осмысления, да и ориентация экономической социологии только лишь на культурологический подход (“culture-inclusive”) не кажется нам оптимальной, что, кстати, вступает в противоречие с требованием самого Холтона применять многосторонний подход в экономико-социологическом анализе.

Самой интересной, на наш взгляд, в современной экономической социологии является французская школа. Она не только не включена в новую экономическую социологию, но вообще не примыкает к традиции экономической

социологии, хотя занимается социологическим исследованием экономических феноменов. Среди самых важных имен мы бы назвали Пьера Бурдьё, Жана Бодрийяра, Мишеля Каллона, Бруно Латура и Люка Болтански. Все они известны своими исследованиями в социологии, но каждый из них так или иначе в своем творчестве обращался к экономической социологии.

Основная работа Бурдьё, имеющая отношение к экономической социологии, — это «Социальные структуры экономики» (“Les structures sociales de l'économie”, 2000) [17]. Но начинал Бурдьё с экономической антропологии в своей первой книге «Социология Алжира». Как представитель структурализма, Бурдьё признает, что жизнь человека и его действия ограничены объективно существующими структурами — в антропологии Леви-Стросса, например, такими структурами в примитивном обществе являются структуры родства. Так и в современном обществе жизнь человека разворачивается в определенном социальном пространстве, оно — это пространство — структурировано, и человек включен с рождения в эти социальные структуры, и его действие ими определяется.

Но как конструктивистский структуралист, Бурдьё не признает полной детерминации деятельности человека социальными структурами — отношение человека к миру практическое. Он не приспосабливается к условиям окружающей среды, а сам создает свой мир. В этом творчестве решающим условием для действия будет *габитус* — *устойчивая диспозиция мышления индивида*, то, как будет мыслить человек в разных ситуациях своей жизни. Она и определяет, как поведет себя человек в той или иной ситуации. Если экономисты изучают рациональный выбор средств достижения цели, то есть ли то, что определяет сам выбор (не процесс выбора вариантов действия, а сам выбор)? Для Бурдьё габитус и есть невыбираемый принцип выбора. Он *историчен* — зависит от условий социализации личности, он *социален* — зависит от принадлежности к той или иной социальной группе, и он *нерационален*, то есть он существует ниже уровня рационализации и даже уровня языка, он живет на уровне практического смысла. Эти идеи Бурдьё, как нам кажется, помогают несколько по-иному взглянуть на действие человека в экономической сфере, раскрыть другие грани его поведения. Он подчеркивает: модель человека в экономической науке — миф, в жизни люди не ведут себя так рационально, логично, четко. Они ориентируются скорее на экономический габитус — действуя интуитивно, на уровне практического смысла, рассудка, здравого смысла, а не разума.

Как постструктуралист, Бурдьё признает, что важнейшие социальные структуры — это структуры знаковые. Наше мышление уже заранее структурировано системой языка, который сам является произвольной, а четко заданной структурой. Всякий мир человека проявляется через эти знаковые — символические — структуры. Как в политике, так и в экономике или в спорте любые действия описываются с помощью языка и отражаются в символическом пространстве. Экономический мир или экономическая жизнь — это определенный символический порядок, тип или вид социального поля, наполняемого определенными понятиями, такими как деньги, кредит, бухгалтерский учет, обмен, бизнес и т. д. В чем смысл этого экономического поля? В универсальности — все агенты одинаково воспринимают смысл происходящего в нем, они играют по одним «правилам игры». Поле не задает, а представляет возможность или пространство

свободного действия агента в его рамках. Но агенты этого экономического поля занимают разные позиции — кто-то находится в лучшем положении, кто-то нет. Их положение зависит от объема и формы капитала, которыми эти агенты обладают. Бурдьё выделяет такие *формы капитала*: финансовый капитал (действительный или потенциальный), культурный капитал, технологический капитал, организационный капитал (включая информацию), коммерческий капитал, социальный капитал и символический капитал [18]. Распределение капитала в рамках поля создает пространство возможностей для агентов в нем — действие экономических агентов не просто интеракция, а действие в рамках всего пространства поля и структуры. Нет такого рынка, о котором говорят экономисты, где цена определяется спросом и предложением, даже вне ситуации монополизма любой рынок заранее структурирован различными позициями агентов, которые находятся в постоянной борьбе за то, по каким правилам должен работать рынок.

Бурдьё подчеркивает и новый характер доминирования и эксплуатации — это *символическое доминирование*. Доминируемые здесь могут и не представлять себе, что доминирование или эксплуатация имеет место. Крупные игроки на экономическом поле (большие фирмы или транснациональные корпорации) создают свое пространство смысла, выгодные себе схемы восприятия, контроля и оценки, помещая всех других в подчиненную позицию. Но и в рамках одной фирмы как поля менеджеры так формируют тот язык общения, на котором вынуждены говорить с ними рабочие, что они — эти менеджеры — заранее находятся в выигрышной позиции. Да и сама экономическая наука — необходимый элемент доминирования господствующих игроков в экономическом поле, им необходим тот образ человека, действующего рационально, и рынка, подчиняющегося безличным законам спроса и предложения. Экономическая наука не может быть объективной и беспристрастной, она — часть самого экономического поля. (Эта идея потом даст возможность Каллону представить новый взгляд на предмет экономической социологии — это то, как экономическая наука воздействует на экономическую реальность.)

Очень интересно у Бурдьё представляется классовая структура, в основном в работе 1979 г. «Различение» [19]. Основная ошибка предыдущей социологии состоит в том, что класс трактовался как реальная структура, на деле социальный класс — гипотетическое понятие. Класс — это не индивиды А, В, С, выбираемые по определенному признаку, а то, как эти индивиды относятся друг к другу — различие между ними и осознание этого различия делает класс. Класс формируется через различные практики (а не только через отношение к средствам производства): посредством манеры одеваться, манеры говорить, через выбор продуктов питания, спортивных развлечений и т. д. Стиль жизни определенного класса символически воспроизводится через понятие «вкус». Бурдьё подробно разбирает все эти потребительские практики разных классов [20]. В этом он схож с Жаном Бодрийяром, который разбирал этот вопрос в работах «La société de consommation: ses mythes et ses structures» («Общество потребления: его мифы и структуры», 1970) и «Le système des objets» («Система вещей», 1968).

Бодрийяр относится к постмодернистской социологии, которая настаивает, что мы уже живем в таком мире, который кардинальным образом отличается от

того, что мы называем современным миром, т. е. мир современности (модерна) закончился — внезапно и неотвратно, — и наступает эра постсовременности (постмодерна). В досовременном мире ценностями признаются объективные вещи (потребительские стоимости), в современном мире ценностями признаются не сами вещи, а их денежная стоимость; в постсовременном мире и вещи и их меновая стоимость (выраженная в деньгах) уже мало что значат, теперь господствует символическая стоимость — вещь превращается в знак, и только как знак обладает ценностью.

Основная идея Бодрийяра — представить потребление не как процесс удовлетворения материальных потребностей, а как символический процесс, как «тотально идеалистическую практику». Вещи представляют собой не элементы потребления, а систему или структуру (отсюда название — «Система вещей»), определенный дискурс, где каждый элемент имеет значение и что-либо говорит нам. Вещи и потребление формируются в единую «социоидеологическую систему». Современное потребительское общество превращает потребление в центральный момент, но это не значит, что вещи все больше удовлетворяют человеческие потребности — вещи здесь предназначены вовсе не для того, чтобы ими владели и пользовались, но «лишь для того, чтобы их производили и покупали». Потребление, став идеалистической практикой, соответственно, подчиняется социальным орудиям управления. Общество потребления — не только мирное общество, но и общество насилия. Быстросменяющиеся друг друга стили, мода, реклама — все это полностью подчиняет индивидуальное потребление социально-удобным нормам. Происходит, по выражению Бодрийяра, «насилованная интеграция системы потребностей в систему товаров». Причем потребление, превратившись в потребление вещей-знаков, потеряло границы естественного насыщения, вещи-знаки постоянно умножаются, восполняя нехватку реальности. Этот процесс приводит к тому, что и отношения людей становятся отношениями потребления — все желания, замыслы, императивы, все человеческие страсти и отношения сегодня абстрагируются (или материализуются) в знаках и вещах, чтобы сделаться предметами покупки и потребления. Итак, заключает Бодрийяр, «...индивид как таковой сегодня требуется и является практически незаменимым именно как потребитель» [21].

Мишель Каллон и Бруно Латур представляют другое поколение французской социологии, в 1980-е гг. они занимались социологией науки и техники STS («исследование науки и техники»). Это направление, казалось, ничего общего не имеет с экономической социологией. Но Каллон и Латур, исходя из методологии STS, совершенно по-новому ставят вопрос об обществе и общественных науках: «...Например, если велосипедист, наткнувшись на камень, слетел с велосипеда, обществоведам — они сами признаются — нечего сказать по этому поводу. Но стоит вступить на сцену полицейскому, страховому агенту, любовнику или доброму самаритянину — сразу же рождается социологический дискурс, потому что здесь мы получаем ряд общественно значимых событий, а не только каузальную смену явлений. Представители STS не согласны с таким подходом. Они считают социологически интересным и эмпирически возможным анализировать механизм велосипеда, дорожное покрытие, геологию камней, психологию ранений и т. п., не принимая разделение труда между естественными

и общественными науками, основанное на дихотомии материи и общества» [22]. То есть общественное — это не только взаимодействие людей, но взаимодействие человека и вещи (в веберовском примере социальным действием называется такое, когда велосипедист сознательно стремится избежать столкновения с другим участником движения; Веберу для социальности обязательно нужен другой принимаемый по смыслу во внимание; Латур же утверждает, что велосипед сам по себе — социальный объект, соответственно, отношение велосипедиста к велосипеду и есть общественное отношение). Почему-то получилось так у обществоведов, что общество состоит только из людей и их отношений. Но куда делись вещи? Куда исчезло материальное пространство, которое также структурирует пространство социальное? В целом социология следует за Дюркгеймом, который призывал социальное объяснять только социальным, но общество само должно быть объяснено, считает Латур. В социологии слишком быстро происходит переход от действия к структуре — пропущен один этап, материальность или вещественность социального мира. «Всем возмнившим о себе конструктивистам должно быть стыдно: для вещей не нашлось ни одной роли, в которой им отдали бы должное», — упрекает социальных конструктивистов Латур [23]. Соответственно, упрек экономической науке такой же, как и социологии — куда там делись вещи? Все эти материальные товары, капитал как деньги (а не общественное отношение со времен Маркса), машины и механизмы, фабрики и заводы? Экономическая наука утратила материальность предмета — объект сдался в пользу субъекта.

Для объяснения этой интеграции социального и материального Латур и Каллон разрабатывают свою версию сетевой теории (кардинально отличающейся от сетевой теории Уайта и Грановеттера). Это так называемая “Actor-network theory” (ANT) — акторно-сетевая теория, а ней в сеть соединяются не только люди, но также материальные объекты — актанты — и организации. Сеть гетерогенна — она состоит из объектов разной природы и качества, социальных и технических, живых и неживых, разумных и неразумных. И все эти агенты сети принимаются равно значимыми по отношению ко всей сети. Люди и не-человеки (актанты) связаны историей, что делает их разделение невозможным. «В качестве» примера в одной из статей Латур приводит доводчик двери, который автоматически прикрывает дверь, но он сломался — объявление гласит: «Доводчик бастует». Попробуйте жить без доводчика или двери как технической конструкции, сразу поймете — в нашем мире «не-человеки» важны не менее, чем люди: без двери вы сразу осознаете значение «социологии одной двери» [24]. Вещи не просто относятся к человеку, можно говорить не только об «Интерсубъективности», но и об «Интеробъективности» — вещи *посредством человека* относятся к друг другу (например, когда модем *не ладит* с компьютером). В отношениях человека и вещи возникают особые отношения — отношения привязанности, вещи требуют внимания, может возникнуть аддикция (например, к компьютерным играм), вещи определяют во многом образ и стиль жизни человека (с автомобилем и без него, с мобильным телефоном и без). Вещи живут своей жизнью, они существуют для нас, даже если их нет (в нашем исследовании средств коммуникации на факультете социологии СПбГУ студенты проводили нехитрый эксперимент: надо было прожить несколько дней (никто не дотянул до недели) без мобильно-

го телефона). Какой сторонний эффект, кроме всего прочего, был обнаружен? Фантом телефона — его нет, причем человек точно знает: его нет, его специально не взяли — а он звонит, его нет — а он звонит.

Исследовательский фокус STS и ANT прямо-таки заморозил экономических социологов, и в 2008 г. вышла совместная книга «Жизнь в материальном мире: экономическая социология встречается с исследованием науки и техники» [25]. Социальные исследования науки и техники (Science and Technology Studies) исследуют процесс взаимовлияния общества и науки: и то, как общество выбирает направление процессов научного познания, и то, как наука способствует изменениям, происходящим в обществе. Они предлагают учитывать в процессе анализа такой фактор, как «сила науки» в обществе. Понять эту силу можно с помощью изучения изменений, происходящих в науке. Представление о том, что наука — это некая «чистая сфера», находящаяся вдалеке от обыденной жизни, прочно укоренилось в нашей культуре. Основной недостаток современной социологической теории, по мнению Б. Латура, Р. Сведберга и М. Каллона, состоит в недостаточной концептуализации «объектности» социального мира. Соответственно, каждый из теоретиков ищет собственный способ органичного включения материальных объектов в схемы экономико-социологических рассуждений и установления связи между экономикой и технологией [25].

Введенное в 40-х гг. XX в. Карлом Полаanyi понятие включенности (укорененности) может быть использовано в экономической социологии вместе с понятием «материальности» — в том смысле, что материальные объекты и люди неразрывно связаны друг с другом (или укоренены друг в друге), а не только при анализе общественных отношений. У нового типа материальной укорененности есть своя собственная структура, которая может быть описана как конфигурация объектов и общественных отношений. Использование понятия «укорененности» в этом смысле близко к сетевой теории в STS.

Понятие сети, а также концепцию полей, использовавшиеся ранее для описания и объяснения огромного числа экономических явлений, в частности рынков, отраслей промышленности, потребления, предпринимательства, деловых кругов и т. д., экономические социологи применяют в дальнейшем развитии идеи материальности во взаимосвязи технологии и экономики. Поля обычно понимаются как тип социального пространства или социальной структуры, которая назначает место каждому актору, которые конституируются с помощью власти, а также через взаимодействие акторов или посредством ориентации на других. При этом акторами могут быть как отдельные люди, так и организации; но главное — то, что все они, как правило, воспринимаются социологами как чисто социальные предприятия, лишенные любой материальности. Понятие материальности в концепции полей привлекает внимание к структурам неравенства и иерархии.

В этом сборнике и в более ранних публикациях Мишель Каллон обращается на основе теории ANT и STS к исследованию рынка [26]. Рынок рассматривается не просто как продукт социального взаимодействия агентов рынка, а как социотехническая система (markets as socio-technical universes). Например, бухгалтерский учет — это не просто описание затрат и результатов, а особая технология учета (двойной счет), что делает капиталистическое предприятие счетным механизмом.

Так из технологии в том числе появляется капитализм и рыночное хозяйство. Или установление цены на рынке — это не просто процесс торговли *face to face*, не просто взаимодействие спроса и предложения через бесчисленные торговые сделки, а сложно организованная *технологическая* система, предполагающая множественность форм цены, множественность процедур, множественность агентов — не только производителей, посредников и покупателей — вместе с системой их коммуникации и подстройку предложения или спроса под цену. Каллон различает понятие экономического блага и продукта: *благо* — то, что удовлетворяет потребность человека в условиях ограниченности средств и ресурсов, *продукт* — то, что должно быть по определенной технологии произведено — это процедура, цепочка действий агентов и объектов для превращения материала в продукт, готовый для потребителя. «Автомобиль как экономическое благо представляет собой объект, вещь со вполне определенными очертаниями, которая используется для удовлетворения конкретных нужд и в рыночных условиях обладает установленной стоимостью. Но автомобиль — это еще и нечто большее. Это также объект со своей собственной жизнью, со своей карьерой: если взглянуть на него с точки зрения его концепции и последующего производства, он начинает свое существование в виде набора технических требований и спецификаций, затем становится макетом, затем прототипом, затем набором собранных деталей и, наконец, машиной из каталога, которую заказывают у дилера и которая наделена характеристиками, которые могут быть описаны относительно объективно и без существенных разногласий... Продукт (понимаемый как организованная череда последовательных трансформаций) описывает (в обоих значениях этого слова) различные сети, координирующие акторов, причастных к его разработке, производству, распространению и потреблению. Продукт идентифицирует этих агентов и связывает их друг с другом; равно как и наоборот, эти агенты определяют характеристики продукта с помощью уточнений, последовательных приближений и трансформаций» [27].

В экономической социологии продуктивной оказалась критика М. Каллоном с позиций своей теории инноваций многочисленных традиционных «сетевых подходов», игнорирующих включенность материальных объектов в процессы обмена и взаимодействия. Потребность в альтернативном подходе возникла из-за необходимости дальше развивать логику экономико-социологических исследований. С одной стороны, обосновав и закрепив свои научные притязания с помощью критики атомизированной модели экономического человека, используя идею об укорененности экономического действия в социальных сетях, исследования в рамках экономической социологии стали сводиться к демонстрации аспектов и примеров, в которых экономические модели не работают. Это не снижало ценности теоретических и прикладных исследований для анализа конкретных рынков (предприятий, хозяйственных практик и т. д.), но и не позволяло глубже осмыслить наблюдаемые феномены. С другой стороны, экономическая социология воздержалась от использования концепции человека, сложившейся в парсонсовской социальной теории. Пока экономическая социология пытается снабдить актора человеческими характеристиками и поместить его в реальный социальный и культурный контекст, неоклассические экономисты пытаются освободить *homo economicus* от институциональных связей и сделать его еще более рациональным. В этой ситуации атака на модель *homo economicus* и отсут-

ствие последовательной альтернативы делало экономическую социологию весьма уязвимой. Позиция Каллона заключается в том, что необходимо прекратить все дискуссии и сосредоточиться на анализе условий и обстоятельств, в которых вынуждены действовать люди [26]. В связи с этим, кроме описания экономики как *экономики качеств*, Каллон выдвинул тезис о перформативности экономической науки. Что это значит?

Для «смены фокуса» экономической социологии было недостаточно внутренних и уже использовавшихся теоретических ресурсов, и в качестве внешнего источника развития выступили исследования науки и технологий, главная идея в которых заключается в распространении на экономическую науку опыта исследования естественных наук, в частности — того, что наука неотделима от социального контекста ее существования. Институционализированный процесс научного познания в такой же степени влияет на изучаемую реальность, в какой эта реальность определяет его содержание и протекание. Не секрет, что человек, вымышленный *homo economicus*, не является реальным действующим лицом, а лишь его бледной тенью.

Экономическая наука не просто со стороны свысока глядит на свой объект, но и активно его формирует: она производит идеи, теории, модели, прогнозы, которые воспринимаются агентами на рынке и выстраивают свое поведение согласно полученной информации. Ведь экономические агенты воспринимают то, что говорят экономисты, то, как они объясняют экономический мир, и то, какие прогнозы они выдают. И подстраивают свои действия под то, что говорится. (Это, кстати, еще раньше было замечено «новыми классиками» — Р. Лукасом и др.) Экономическая наука так долго формировала своего «экономического человека», что он стал реальным — действительный индивид в современном мире приобрел черты рациональности и максимизации экономического человека. Экономика как хозяйство и экономика как наука составляют некий единый специфический объект для исследования. Объяснения и прогнозы экономистов «создают» всю вселенную экономического мира, которая априори воспринимается как объективная данность. Так экономическая наука становится перформативной — она *творит* в равной мере вместе с экономическими агентами экономическую реальность, что уже само по себе должно стать предметом другой науки — STS, или экономической социологии.

На основе своей теории инноваций, согласно которой инновации представляют собой итерационный процесс, предполагающий сотрудничество и конфликты между учеными различного профиля, администраторами, бизнесменами и другими заинтересованными участниками, М. Каллон рассматривает еще одну проблему: несмотря на то что это общество называется «гражданским», во взаимодействии ученых и всех остальных представителей общества последним нечасто удается принимать участие в обсуждении вопросов выбора дальнейшего пути развития научных и технологических исследований. Еще реже неспециалисты имеют возможность внести свой вклад в процесс получения нового знания. Существует двойная дихотомия: между экспертами и неспециалистами, с одной стороны, и между представителями гражданского общества и квазипрофессионалами в области принятия решений, касающихся развития технауки — с другой. Каллон выдвигает задачу преодолеть указанную дихотомию. В целях возможного

решения этой задачи он предлагает понятие «возникающих заинтересованных групп людей». Формирование подобных групп способствует установлению нового типа взаимоотношений между наукой, политикой и экономикой.

В статье Р. Сведберга, напечатанной в сборнике «Жизнь в материальном мире: экономическая социология встречается с исследованием науки и техники», отмечается, что люди в своей повседневной жизни постоянно сталкиваются с материальностью (они живут в обустроенных помещениях, потребляют пищу, взаимодействуют с машинами, производят и используют объекты), однако несмотря на это, экономика признает эту объектность лишь косвенным образом. Для того чтобы вернуть связь современному экономическому анализу с объектностью материального мира, необходимо обратиться к такому подходу, как анализ экономики домашнего хозяйства, существовавшего в Древней Греции в экономических размышлениях Аристотеля и Ксенофонта, которыми зачастую пренебрегают современные экономисты [28]. Он показывает, как в классический период политической экономии материальная сфера домашнего хозяйства начинает исчезать в работах Адама Смита и Карла Маркса, которые, хотя и уделяют внимание физическому телу и технологиям, сосредоточиваются в основном на производстве и обмене вне домашнего хозяйства. Например, женский и детский труд почти полностью отсутствует в размышлениях Смита и Маркса и упоминается только тогда, когда они вступают на рынок труда. Таким образом, возможности анализа домашней экономики в ее взаимосвязи с материальностью, предпринятого древнегреческими мыслителями, был проигнорирован современным мейнстримом экономической мысли.

Филип Мировский и Эдвард Ник-Ха, используя идею М. Каллона о том, что экономика укоренена не в обществе, а в экономиксе — иными словами, о перформативности экономики, изучают публичные торги на аукционе, проводимом Федеральным управлением связи [29]. Они предполагают, что представители научной теории игр были вовлечены в обоснование замысла аукционов, и представляют детальный анализ различных групп экономистов, представляющих теорию игр, включенных в анализ аукционов. Одна из интересных идей заключается в утверждении, что более традиционный научный подход включает лишь анализ власти той или иной социальной группы на аукционе, нежели объясняет результат — тот результат, который заключается в преднамеренной маскировке того факта, что одна влиятельная группа экономистов — представителей теории игр может претендовать на истину в последней инстанции при объяснении данного явления. Такой пример демонстрирует то, каким образом можно переместить традиционную экономическую проблему социологии из изучения укорененности экономики в обществе или социального объяснения экономики к исследованию, как экономика должна работать согласно экономическим законам или «экономической машине», которая и заставляет действовать определенным образом.

Люк Болтански, как Латур и Каллон, собственно экономической социологией не занимался, но для нас крайне важной является его фундаментальная работа (совместно с Ив Кыяпелло) «Новый дух капитализма» (*“Le nouvel esprit du capitalisme”*, 1999). В 1970-е гг. Болтански работал совместно с Бурдые, который оказал на него существенное влияние, его ранние работы посвящены релятивист-

ским и конструктивистским способам построения социальных групп — «Кадры: формирование социальной группы» (“Les cadres: la formation d'un groupe social”, 1982); изменению моральных чувств в связи с новыми техническими условиями (удаленное, так сказать, страдание, с помощью телевидения и других средств) — “La souffrance à distance. Morale humanitaire, médias et politique”(1993), социальным режимам критики и оправдания — «Социология критической способности» и «Об оправдании» (1991) (совместно с Лораном Тевено) [30]. В этой последней работе речь идет не о справедливости вообще (в духе Ролза или Уолцера, например, об этом см. [31]), а о различных способах оправдания и придания оценки в различных сферах жизни. Эти сферы они описывают при помощи понятия градов (cités): град вдохновения, град торговли, град славы, град домашний и град промышленный. В промышленном мире оценка и оправдание зависят от критерия эффективности, в домашнем мире уже не эффективность будет цениться, а преданность и лояльность и т. д. Все эти миры с их оценками сосуществуют, и проблема заключается в том, что одни критерии оценки переносятся в другие миры. Общественные конфликты и борьба за справедливость питаются этими пересекающимися режимами оправдания. Задача же социологии — в описании этих различных систем оценки и классификации [32]. Оправданию капитализма — почему люди принимают капитализм — посвящена и работа Болтански и Кьяпелло «Новый дух капитализма».

В этой работе о капитализме Болтански обращается к веберовскому понятию «дух капитализма». Но если у Вебера дух капитализма обозначал строй мышления, этические нормы и моральные чувства, соответствующие капитализму, то Болтански под духом капитализма скорее понимает идеологию капитализма. Капитализм не может быть основан на прямом принуждении — он ведь ставит свободу как одно из своих оснований, поэтому ему нужна такая идеология, которая привлекает тех индивидов, которые ему необходимы. Духом капитализма Болтански называет «идеологию, которая оправдывает приверженность людей капитализму», делая его чем-то привлекательным. Если Шумпетер настаивал, что капитализму не выжить главным образом потому, что он сам создает себе критику — интеллектуалов, выступающих против него, которые его и погубят, то Болтански подчеркивает обратную сторону критики. Именно она — *критика* — *дает возможность совершенствоваться капитализму*, открывая ему пути выживания и гибко приспособлявая его к новым условиям. Если у Маркса движущей силой капитализма были противоречия между производительными силами и производственными отношениями, то у Болтански — противоречие между капитализмом и его критикой.

«Во многих отношениях капитализм является абсурдной системой: рабочие теряют право собственности на плоды своего труда, так же как и надежду работать иначе, чем в чем-либо подчинении. Что касается капиталистов, то они обнаруживают себя вовлеченными в бесконечный и неустойчивый процесс. Для обеих сторон участие в капиталистическом процессе на удивление малооправданно», — пишет Болтански [33]. Но почему же капитализм все еще существует? Значит, он опирается на определенные представления в умах множества людей, которые дают ему счастливую возможность быть оправданным. В этом смысле, чтобы мобилизовать людей, капитализм должен «включать в себя моральный

аспект» — давать тем, кто его принимает, понятие и чувство справедливости и защищенности. Проблема в том, считает Болтански, что капитализм — система, которая не может насытиться, а человек может насытиться, капитализм обращается к людям, которые отнюдь не готовы пожертвовать всем для процесса капиталистического накопления. Поэтому капитализм должен предлагать людям еще и нечто такое, что не ограничено только накоплением — это инкорпорированные им моральные принципы. При этом капитализм вынужден хотя бы часть того, что он обещает, давать людям.

Рассматривая исторические состояния духа капитализма, Болтански отмечает, что первые капиталистические предприятия конца XIX столетия строились по принципу «града домашнего», в них главной была фигура хозяина-предпринимателя, этого «рыцаря индустрии», а выше всего ценилась преданность хозяину фирмы. Второй этап начинается с 30-х гг. XX в., здесь уже капитализм строился по принципам града промышленного — тут уже главной фигурой стал менеджер, который думает не о прибыли, как собственник или акционер, а о том, как правильно организовать производство и расширить выпуск продукции, здесь уже ценилась эффективность и четкая научная организация производства. *Новый дух капитализма, возникающий в 1990-е гг., — это сетевой мир (или град) проектов глобализованного капитализма*, в котором ценятся оригинальность, гибкость, умение создавать и поддерживать обширную сеть контактов и готовность сотрудничать с разными людьми.

Интересна и методология, которую применяет Болтански в исследовании духа капитализма, — нам кажется, почти полное совпадение по форме с позитивистским дюркгеймовским подходом к анализу разделения труда и солидарности. У Дюркгейма для выявления типов солидарности — механической и органической — используются правовые документы (право отражает солидарность), и он выделяет виды права — репрессивное (уголовное) и реститутивное (административное). Так и Болтански для выявления изменения духа капитализма с 1960-х по 1990-е гг. обращается к эмпирическому материалу — это литература по менеджменту. Например, в 1960-е гг. категорически отрицается всякая семейственность или личные отношения (то есть отвергаются режимы оправдания «града домашнего» — типа, вот Форд и его родственники довели компанию до краха), а ценятся только безличные эффективные режимы — наемные директора, профессионалы и специалисты в эффективной организации. В 1990-е гг. уже отрицается принцип иерархичности организации; тот же гуру менеджмента Друкер, который в 1960-е гг. напирал на целевое управление, теперь продвигает тезис о компаниях «без верха и без низа»; теперь ценится сетевая организация — работа во временных командах, где нет единства времени или места, а принципом эффективности объявляется свобода и собственный интерес; теперь господином менеджмента является проект, а во главе него — личность, способная своими идеями повести за собой; ценится оригинальность человека, которая позволяет ему завязывать все новые контакты, привлекая новых людей в свой проект, также цениться начинают личные отношения, ведь сеть всегда построена на крепких межличностных отношениях.

Итак, в этом сетевом и проектном мире разделение частной и профессиональной жизни стирается, личные персонализированные отношения получа-

ют преимущества по сравнению с бюрократическими процедурами, меняется повседневная мораль в отношении денег — ценят теперь не столько деньги, сколько свободное время, которое позволяет эти деньги использовать; человеку сетевого мира не нужна собственность — он мобилен настолько, чтобы не обременять себя формой владения, для «легкого человека проектного града» достаточно пользования (в виде аренды, например). Требования к сетевому человеку неоднозначны: он должен быть гибким, способным меняться и перестраиваться, но в то же время быть самим собой и быть в чем-то профессионалом, чтобы быть востребованным.

Этот новый сетевой мир меняет понятие и структуру общества — оно уже не делится (хотя бы в сознании самих людей) на классы. Все больше рабочих причисляют себя к среднему (а не рабочему) классу, соответственно, стирается резкость противопоставления классов: у рабочего класса ясно, кто эксплуататор, а кто эксплуататор среднего класса? Этому процессу «уничтожения классов» и изменения классового сознания подыгрывает и социология как наука, которая избавилась от макросоциальных противоречий классов и групп, превратив общество в общество отдельных лиц. Однако капитализм не утрачивает своей имманентной черты — эксплуатации и доминирования. Просто формы эксплуатации меняются — возникают исключенные классы, те, кто потерялся в этом сетевом мире и лишен всяких социальных связей и капитала, им соответствующего. Исключенные по форме не являются чьими-то жертвами, они становятся просто невидимыми для общества и теряют свое жизненное существование. Но в сетевом мире появляются и сетевые дельцы (networkers), которые, пользуясь асимметрией распределения информации, могут создавать себе преимущественное положение, эксплуатируя сетевой капитал. Или, в более общем виде, более мобильные агенты сети эксплуатируют менее мобильных. Например, наивысшей мобильностью обладают транснациональные компании, которые используют этот «дифференциал перемещения» для доминирования над другими агентами экономического мира. В целом «несчастье маленьких людей составляет счастье сильных мира сего». Принуждение никуда не исчезло из нового мира — новые формы испытаний (при приеме на работу), новые формы трудового контроля (технические средства наблюдения делают мир тотального контроля и дисциплины, описываемый Фуко, реальностью) — оно просто поменяло свои качества.

Сетевой мир или проектный град характеризуется и собственными социальными проблемами; кроме новых форм сетевой эксплуатации, это касается все большей распространенности краткосрочных социальных отношений в ущерб долгосрочным (например, в случае брака или дружбы), неопределенности в области социальных норм (во что верить?) и прогнозирования будущего (чего ждать?), нарастания одиночества, стрессовых ситуаций, наркомании и самоубийства.

Критика современного капитализма затрагивает разные аспекты: это требование либерализации, это осуждение неподлинности товаров и массовости производства, это осуждение эгоизма и требование человечности, это требование сочувствия, сострадания и помощи. В определенном смысле капитализм пытается включить в себя эти требования: например, осуждение массового характера

и безличности производства (франкфуртской школой марксизма), что ведет к одномерности человека (Маркузе), так или иначе преодолевается: стандартизация и унификация дополняются распространением производства на заказ (вы заказываете стандартную модель автомобиля, но все его опции, выбираемые вами, делают его автомобилем для вас); унификация в сфере идеологии и массовых коммуникациях преодолевается огромным разнообразием источников идеологии и информации (например, число каналов телевидения и информация в Интернете делают невозможность монополии на идеологию); массовое производство товаров питания дополняется возможностью покупать экологически чистые продукты ограниченных партий; массовый туризм заменяется индивидуальным и т. д.

Без критики капитализм имеет больше шансов стать источником социальных проблем и напряженности, миссия критики в том, чтобы определить, в чем этот мир несправедлив. Что еще, кроме критики, поможет прийти нам к миру, который будет менее разрушителен в отношении человеческих судеб, спрашивает в заключение Болтански. С его позиции надо дать новый шанс критике, социальной и интеллектуальной, чтобы сократить социальное неравенство, принуждение и эксплуатацию в этом новом мире сетевых отношений.

В целом, завершая описание достижений современной экономической социологии, нам хотелось бы отметить, что мы рассмотрели только самую небольшую ее часть — много важных имен и теорий остались за пределами нашей книги, но мы надеемся, что показали самое важное. Французская социология Латура, Каллона и Болтански, в отличие от американской новой экономической социологии, не входит формально в направление «экономическая социология», хотя их работы являются, на наш взгляд, самым интересным применением социологического метода к анализу экономических процессов. Наверное, это свидетельствует о том, что экономическая социология сегодня является не единственной формой или институтом для социологического исследования экономики. Видимо, нет необходимости закреплять за экономической социологией исключительное право на социологическое исследование хозяйства. В будущем, наверное, границы между социологией и экономической социологией все больше будут стираться. Однако в отличие от мнения Р. Сведберга, который в своем анализе приходит к выводу, что современная экономическая социология определенно возродилась и ее будущее видится в розовом свете, мы бы скорее охарактеризовали современный период развития как временный подъем интереса к социально-экономической проблематике; вскоре, видимо, мода на экономическую социологию пройдет, количество публикаций стабилизируется на определенной отметке, что будет означать окончание этапа институционализации экономической социологии.

Необходимо учитывать, что современное развитие экономической социологии зависит от развития собственно социологии; если нет новых парадигм в общей социологии, вряд ли можно ждать нового от экономической социологии. Это, на наш взгляд, основная проблема в современном развитии экономической социологии. Другой фактор развития экономической социологии — ее интеграция с экономической наукой. Вот в этом направлении остаются еще не использованные резервы.

Литература

1. *Granovetter M.* The Strength of Weak Ties // *American Journal of Sociology*. Vol. 78, Issue 6, 1973.
2. *Granovetter M.* Getting A Job: A Study of Contacts and Careers. Cambridge, Mass: Harvard University, 1974.
3. *Granovetter M.* Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. Vol. 91, Issue 3. 1985. P. 481–510. Первоначально в названии была «теория включенности» (“theory of embeddedness”), но рецензенты утверждали, что такой теории нет, поэтому появилась «проблема включенности».
4. *Granovetter M., Swedberg R.* (eds). The sociology of Economic Life. Boulder, CO: Westview Press, 1992.
5. *Granovetter M.* Business Groups // The Handbook of economic sociology / Ed. by N.J. Smelser, R. Swedberg. N.Y., Princeton: Princeton University Press, 1994; *Granovetter M.* Business Groups and Social Organization // The Handbook of economic sociology / ed. by N.J. Smelser, R. Swedberg. N.Y., Princeton: Princeton University Press, 2005.
6. “Business groups” are sets of legally separate firms bound together in persistent formal and/or informal ways // *Granovetter M.* Business Groups and Social Organization // The Handbook of economic sociology / Ed. by N.J. Smelser, R. Swedberg. N.Y., Princeton: Princeton University Press, 2005. P. 429.
7. *Zelizer V.* Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States. New Brunswick, N.Y.: Transaction Books, 1983.
8. *Zelizer V.* The Social Meaning of Money. N.Y.: Basic Books, 1994; *Зелизер В.* Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы / Пер. с англ. А.В. Смирнова и М.С. Добряковой; Под науч. ред. В.В. Радаева; [Предисловие В.В. Радаева]. М.: Дом интеллектуальной книги; Издат. дом ГУ ВШЭ, 2004.
9. *Zelizer V.* The Purchase of Intimacy. Princeton, N.Y.: Princeton University Press, 2005.
10. *Zelizer V.* Economic Lives: How Culture Shapes the Economy. Princeton: Princeton University Press, 2011.
11. *Di Maggio P.* Managers of the arts: careers and opinions of senior administrators of U.S. art museums, symphony orchestras, resident theatres, and local arts agencies. Washington, D.C.: Seven Locks Press, 1988.
12. *Di Maggio P.* Culture and Economy // The Handbook of economic sociology / Ed. by N.J. Smelser, R. Swedberg. N.Y., Princeton: Princeton University Press, 1994.
13. *Fligstein N.* Markets as politics: a political-cultural approach to market institutions // *American Sociological Review*. 1996. Vol. 61 (August: 656–673); *Fligstein N.* The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton: Princeton University Press, 2001.
14. *Fligstein N., McAdam D.* A Political Cultural Approach to the Problem of Strategic Action. Typescript. 1993.
15. *Сведберг Р.* Новая экономическая социология: что сделано и что впереди? // Журнал социологии и социальной антропологии. 2002. Т. 5, № 2. С. 13–35.
16. *Holton R.J.* Economy and Society. London; N. Y.: Routledge, 1992.
17. *Bourdieu P.* Les structures sociales de l'économie. Paris: Seuil, 2000. Об экономической социологии Бурдьё см.: Лебарон Ф. Социология Пьера Бурдьё и экономические науки // Журнал социологии и социальной антропологии. 2004. Том VII, № 5.
18. *Bourdieu P.* Principles of Economic Anthropology // The Handbook of economic sociology / Ed. by N.J. Smelser, R. Swedberg. N.Y., Princeton: Princeton University Press, 2005. P. 75.

19. *Bourdieu P.* Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste. L.: Routledge, 1984.
20. Бурдьё П. Различение: социальная критика суждения / Пер. с фр. О.И. Кирчик // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; М.: РОССПЭН, 2004.
21. Бодрийяр Ж. Общество потребления. М.: Культурная революция, 2006. С. 114.
22. Латур Б. Когда вещи дают сдачи: возможный вклад «исследований науки» в общественные науки // Социология вещей: Сб. ст. / Под ред. В. Вахштайна. М.: Издат. дом «Территория будущего», 2006. С. 342.
23. Латур Б. Надежды конструктивизма // Социология вещей: Сб. ст. / Под ред. В. Вахштайна. М.: Издат. дом «Территория будущего», 2006. С. 372.
24. Латур Б. Где недостающая масса? Социология одной двери // Социология вещей: Сб. ст. / Под ред. В. Вахштайна. М.: Издат. дом «Территория будущего», 2006. С.199.
25. Living in a Material World: Economic Sociology Meets Science and Technology Studies / Eds. R. Swedberg, T. Pinch. Cambridge, MA: MIT Press, 2008.
26. Callon M. (ed.) The Laws of the Markets. London: Blackwell, 1998; Callon M., Muniesa F. Peripheral Vision: Economic Markets as Calculative Collective Devices // Organization Studies. 2005. N 26 (8). P. 1229–1250; Callon M., Millo Y., Muniesa F. (eds.) Market Devices. London: Blackwell, 2007.
27. Каллон М., Меадель С., Рабехарисоа В. Экономика качеств // Журнал социологии и социальной антропологии. 2008. Т. 11, № 4. С. 64–65.
28. Swedberg R. The Centrality of Materiality: Economic Theorizing from Xenophon to Home Economics and Beyond // Pinch T., Swedberg R. (eds.). Living in a Material World: Economic Sociology Meets Science and Technology Studies. Cambridge, MA; London, England: MIT Press, 2008. P. 60–69.
29. Mirowski P., Nik-Khah E. Command Performance: Exploring What STS Thinks It Takes to Build a Market // Pinch T., Swedberg R. (eds.). Living in a Material World: Economic Sociology Meets Science and Technology Studies. Cambridge, MA; London, England: MIT Press, 2008. P. 89–130.
30. Болтански Л., Тевено Л. Социология критической способности // Журнал социологии и социальной антропологии. 2000. Т. III, № 3. С. 66–83; Boltanski L., Thévenot L. De la justification. Les économies de la grandeur, Paris, Gallimard, 1991. О ранних работах Болтански, особенно «Кадры: формирование социальной группы» см.: Коркюф Ф. Новые социологии. СПб.: Алетейя, 2002. С. 49–51.
31. Веселов Ю.В. Доверие и справедливость: моральные основания современного экономического общества. М.: Аспект-пресс, 2011.
32. О работе “De la justification” см.: Вагнер П. Вслед за «Оправданием»: репертуар оценки и социология современности // Журнал социологии и социальной антропологии. 2000. Том III. № 3; Хархордин О.В. Прагматический поворот: социология Болтански – Тевено // Волков В.В., Хархордин О.В. Теория практик. СПб.: Изд. Европ. ун-та в Санкт-Петербурге, 2008.
33. Цит. по: Болтански Л., Кьяпелло Эв. О каком освобождении идет речь? 2004: Сайт Библиотеки учебной и научной литературы. Режим доступа: http://sbiblio.com/biblio/archive/boltanski_o/. (Дата обращения: 24.06.2012). Также см.: Болтански Л., Кьяпелло Э. Новый дух капитализма. М.: Новое лит. обозрение, 2011. С. 40.

Глава 5

Экономическая социология в России

В России судьба социологии отлична от ее судьбы на Западе: в дореволюционной России *социология* была фонетически созвучна *социализму*, что настораживало царское правительство (но не помогло в итоге, как известно); в послереволюционный период социология считалась только буржуазной наукой, несмотря на все попытки (Бухарина, Оранского и др.) обосновать необходимость и возможность марксистской социологии — исторического материализма. Но отношение властей к социологии еще не значит, что сама наука не развивалась; как раз вопреки внешним условиям социология в России прогрессировала весьма бурно, особенно в ее «золотой век» — начало XX столетия. Кареев, Ковалевский, Сорокин, Франк — все они способствовали продвижению российской социологии на рубежи ничуть не ниже западных. Неслучайно те из них, кто оказался в эмиграции (особенно Сорокин и Гурвич), вошли в ряд самых известных западных социологов. Что касается экономической социологии, то здесь также нет никаких сомнений, что в России дореволюционной эта тема была известна, может быть, не было специальных монографий именно под таким названием, но экономико-социологическая проблематика разрабатывалась в трудах российских ученых достаточно широко. Даже в учебниках социологии (у Хвостова в 1917 г.) выделялся отдельный раздел «Экономическая социология»; М.М. Ковалевский, находившийся в приятельских отношениях с де Греефом, был в курсе его теории экономической социологии и соглашался с необходимостью развития этой отрасли в рамках социологии. Но и в экономической науке социальная проблематика всегда получала должное внимание; заложенная П.Б. Струве, формировалась традиция «Экономика и общество», своей вершины она достигла у Н.Д. Кондратьева. Всегда сильным в России был марксистский анализ социально-экономических вопросов (Г.В. Плеханов, Н.И. Зибер, В.И. Ульянов-Ленин и др.), наконец, были сформированы социальные теории экономических феноменов (например, социальная теория распределения в трудах М.И. Туган-Барановского).

В советской экономической социологии обычно выделяют период 20-х гг. XX в. и работы Н.И. Бухарина, С.Г. Струмилина, А.В. Чаянова. В конце 1930-х гг. и послевоенные годы был некоторый перерыв в развитии экономико-социологических исследований, но в 60-е гг. XX в. заново разгорается интерес к исследованиям на стыке экономики и социологии: во-первых, это исследования в рамках социологии индустриального и сельского труда (Ядов, Здравомыслов, Шкаратан, Заславская и др.); во-вторых, это социологические исследования в области интеграции социального и экономического в планировании (Ельмеев, Рященко и др.) В 60-е-70-е и в советской политической экономии происходит поворот в сторону проблемы человека (Пуляев). Но самый интенсивный рост публикаций по экономической социологии приходится на конец 1980-х и 1990-е гг. XX в. — в это время экономическая социология получает официальное признание и статус полноправной отрасли социологического знания.

Все это позволяет нам говорить о том, что экономическая социология в России имеет свою историю, и она в полной мере может быть сопоставима с экономической социологией других стран. Конечно, процесс институционализации экономической социологии в России запоздал по сравнению с США лет на двадцать (если там это 1960-е г., то у нас — 1980-е), но это не означает, что отечественная социология хозяйства не имеет своих корней, традиций и специфики. Еще раз подчеркнем, что мы выделяем отдельной главой развитие экономической социологии в России не потому, что она не вписывается в общую мировую традицию, а потому, что экономическая социология в России заслуживает особой темы для разговора, в ней есть весьма интересные концепции, аналогов которых нет в западной литературе (например, «Философия хозяйства» С.Н. Булгакова). Мы начинаем главу об отечественной экономической социологии с рассмотрения социальных подходов у русских экономистов (вторая половина XIX в. — первая половина XX в.), затем обратимся к отечественной философии и социологии хозяйства в начале века и закончим наше исследование обзором современной отечественной экономической социологии.

§ 1. Становление традиции социально-экономических исследований в России

*(Н.И. Зибера, В.И. Ульянова-Ленина, П.Б. Струве,
М.И. Туган-Барановский, Н.Д. Кондратьев)*

Экономическая наука в России имеет историю гораздо более долгую, чем социология. Первые идеи о хозяйстве и экономических проблемах России были высказаны в конце XVII — начале XVIII в. Обычно первым русским экономистом считают И.Т. Посошкова, работа которого «Книга о скудости и богатстве» вышла в 1724 г. Многие идеи Посошкова были созвучны идеям меркантилистов: на первое место среди социальных классов он выдвигал класс купцов; во внешней торговле предлагал увеличение экспортных цен и т. п. В 1765 г. в России не без участия М.В. Ломоносова было учреждено «Вольное экономическое общество», для сравнения — «Русское социологическое общество им. М.М. Ковалевского» было создано только в 1916 г., благодаря стараниям П.А. Сорокина и др. (и возрождено в 1993 г. в Санкт-Петербургском университете А.О. Бороноевым как сообщество вузовских социологов). Среди видных экономистов XVIII—XIX вв. следует назвать Н.С. Мордвинова, А.Я. Поленова, И.А. Третьякова, Е.Е. Десницкого (который учился в Глазго и слушал лекции А. Смита), Н.Г. Чернышевского. Темы их работ были определены тогдашним экономическим положением России и располагались вокруг одного ядра — земельная реформа, развитие сельского хозяйства, народный капитал, помещичье землевладение и прочее. Это был период медленного, но верного формирования русской экономической науки, ее институционализации, определения своих границ, предмета и задач.

Но действительное развитие экономической науки происходило несколько позже — во второй половине XIX в. Как было в свое время на Западе, капиталистический строй, быстро развивающийся в России, требовал науки о хозяй-

стве как своего морального оправдания. Кстати, и первой большой дискуссией в экономической науке стал вопрос о судьбах капитализма в России. Неоклассическое и маржиналистское направления в России были представлены не так хорошо, как на Западе, зато марксистское направление (Н.И. Зибер, Г.В. Плеханов, В.И. Ульянов-Ленин) было развито весьма сильно. Несколько в меньшей степени, но все же можно провести параллели между русской и немецкой политэкономией: социальным направлением политической экономики (Штаммлер, Штольдман — в Германии, и М.И. Туган-Барановский, С.И. Солнцев — у нас) и исторической школой (Зомбарт, Брентано и П.Б. Струве, В.В. Святловский). Все эти направления — марксизм, социальная и историческая школы политической экономики — так или иначе оказали влияние на формирование традиции экономико-социологических исследований, но среди них марксистское влияние, наверное, было наибольшим.

Первым пропагандистом экономической теории марксизма в России называют Н.И. Зибер, большую известность получили такие его работы, как «Рикардо и Маркс в их общественно-экономических исследованиях» (1885), «Экономическая теория К. Маркса» (1881). Но для экономической социологии большее значение имеет его работа 1883 г. «Очерки первобытной экономической культуры» — по сути дела, это была еще не экономическая социология, а экономическая антропология. Центральный вопрос в этой работе — доказательство общинного характера хозяйства у первобытных народов, Зибер показывает это на основе огромного этнографического материала. Кооперация и коллективная деятельность являются необходимостью в организации хозяйства примитивных народов, а община является социальной основой этой организации. Общинное хозяйство существовало везде — его остатки есть во Франции, югославская задруга, римская фамилия — все это примеры общинного хозяйства. Основная черта общинности — в общности хозяйства (общинное земледелие, например), общности потребления, общности собственности.

В некоторых своих характеристиках первобытного хозяйства Зибер предвосхищает многих известных западных исследователей. Задолго до Поланьи и его теории «включенности» (“embeddedness”) хозяйства в социальные отношения Зибер говорил о нераздельности социального и экономического у первобытных народов: «...Первоначальные политические союзы людей неразрывно сливаются в одно целое с экономическими союзами, иными словами... при подобном состоянии вещей не может быть еще и речи об отделении экономической организации общества от политической» [1]. Кроме того, Зибер много внимания уделил исследованию процессов обмена и дарообмена (что позже стало основным интересом Мосса). Для него общинность хозяйства создает специфические социальные принципы жизни — гостеприимство, дарение являются не столько добродетелями, сколько необходимыми условиями жизни. Общность имущества предполагает то, что люди охотно делятся своим, но «жаждут и чужого» — дарение предполагает обязательное обратное отдаривание, иногда собирание собственности осуществляется лишь для показного ее распределения (чтобы показать, какое «сильное сердце» у человека). Дарение служит процессом, конституирующим социальные отношения в общине; предвосхищая Мосса, Зибер писал: «...Прямой целью дарения является поддержание общинно-родовых

связей». Но в отличие от Мосса, он считал общинное хозяйство замкнутым, в котором экономического обмена не существовало. Много внимания Зибер уделяет понятиям собственности (движимой и недвижимой) у примитивных народов, роли семьи и родовым отношениям в рамках хозяйственных организациях.

Итак, «...Зибер показал на огромном историческом материале многих народов, что общинная форма собственности и общинное землевладение совсем не является исключительно русскими институтами, что через эти формы прошли все народы», — отмечал Н.А. Цаголов [2]. Действительно, это было довольно вежливое слово в историческом споре народников с марксистами, но основная дискуссия была еще впереди. Зибер умер в 1888 г., после него не осталось школы, да и работы его были впоследствии почти забыты (но не нами). Его обращение к социальным основам хозяйства примитивных народов было первым, хотя и робким, может быть, и неосознанным шагом в становлении традиции социально-экономического анализа в России.

Гораздо более известными представителями марксизма в России были П.Б. Струве, М.И. Туган-Барановский, В.И. Ульянов-Ленин. Они уже осознанно ставили вопрос о необходимости расширения границ политической экономии и дополнения ее социологическими принципами. Можно сказать, что в России 90-х годов XIX в. и начала XX в. складывалась традиция «Хозяйство и общество», начата она была П.Б. Струве и продолжена в работах Н.Д. Кондратьева.

П.Б. Струве окончил юридический факультет Санкт-Петербургского университета в 1895 г., но до этого в 1891–1892 гг. он учился в университете Граца у видного австрийского социолога Л. Гумпловича, идеи которого оказали на него существенное влияние. Поэтому Струве, хоть и принадлежит официально к ученым-экономистам, всегда был близок социологии [3]. Первая часть его самого объемного труда «Хозяйство и цена» посвящена социальной теории экономики, она носит и симптоматическое название: «Отдел I. Хозяйство общества» [4]. Но и в ранней работе 1894 г. «Критические заметки к вопросу об экономическом развитии России» [5] Струве в четвертой главе обращается к вопросу соотношения социального и экономического, критикуя позиции народничества, которое разделяло экономическое и социальное, решая вопрос в пользу второго. Струве занимался социально-экономическими проблемами и в период жизни в эмиграции (1928–1942 гг.), известно, что он читал курс социологии в университетах Белграда и Субботицы, готовил книгу «Социальная и экономическая история России с древнейших времен и до нашего, в связи с развитием русской культуры и российской государственности» (к сожалению, книга осталась незавершенной).

Для Струве социальное и экономическое в жизни неразделимо, в реальности нет чисто экономического, но для исследователя необходима абстракция, поэтому оправдано и существование экономической науки и отдельных экономических категорий. Есть чисто хозяйственные категории (потребность, ценность, труд), и есть социальные категории, вытекающие из социального неравенства участвующих в хозяйственной жизни людей. Необходимо видеть разницу между ними: из «хозяйственного общения» нельзя вывести социального строя и его категорий, как и наоборот — из социальных категорий нельзя построить «хозяйственного общения и его категорий». Например, на основе теории цены нельзя

построить теорию распределения (что у Туган-Барановского доведено до логического конца — теория распределения объявляется чисто социальной и независимой от экономических условий). Общественно-экономический процесс, по Струве, носит дуалистический характер. Есть ряд явлений, который может быть рационализирован (т. е. направлен по воле того или иного субъекта), и есть ряд, который не может быть рационализирован. Человечество движется к рационализации, следовательно, считает Струве, и к социализму. Это так называемое «общество-хозяйство», основанное на субъективно-телеологическом единстве.

Итак, у Струве социальное и экономическое едины в реальности, но разделены в научном исследовании, он выступает против смешения экономических и социальных категорий. В частности, он критиковал не только вульгарную политическую экономию за смешение экономического и социального, но и Маркса — за то, что тот выводил социальную категорию (капитал) из хозяйственной категории (ценность). Но Струве не просто объявлял о необходимости социального порядка в экономике, он уделял большое внимание исследованию влияния социальных факторов на экономику в историческом развитии.

Струве в своей экономической теории особенно много внимания уделял таким социальным явлениям, как религия, наука, право, а также их воздействию на экономическую жизнь. Во многом его взгляды совпадают с методологической концепцией исторической школы политической экономии, он поддерживал и разделял социологические идеи Вебера и Штамmlера. В работе «Историческое введение в политическую экономию» он специально разбирал вопрос о взаимодействии хозяйства и религии, подчеркивая, что именно при ответе на него теория исторического материализма терпит крушение [6]. Хозяйство первобытного человека погружено в религию, это религия не трансцендентного, а здешнего мира, она наполняет его множеством фантастических сил, все представления первобытного человека о хозяйстве пронизаны сверхъестественными представлениями. Здесь религия не является надстройкой, она погружена в хозяйство, и наоборот, мотивы действия человека не являются экономическими, а зависят от иррациональных сил. Но постепенный религия переходит в другой, отдельный от хозяйственной практики идеальный мир. Важное значение приобрело христианство, позволившее человеку выйти из мира хозяйства, показав ему принципиально иные жизненные ценности.

Возникновение капитализма Струве, следуя Веберу, рассматривал с позиции воздействия на хозяйство религиозной реформации (протестантизма) и появления «капиталистического духа». Анализируя взаимодействие хозяйства и права, Струве, поддерживая Штамmlера, считал, что хозяйство всегда есть регулирование, и что хозяйство и право связаны как содержание и форма, а не как базис и надстройка. Несмотря на это, все содержание хозяйства неверно связывать с правовой формой — хозяйство ведет существование и само по себе. (Например, форма заработной платы регулируется юридическим договором, но высота заработной платы может и не иметь юридически установленной величины.) Кроме того, существуют экономические факты, лишенные юридической формы (например рост населения и т. п.).

М.И. Туган-Барановский, так же как и Струве, много внимания уделял социальным факторам экономической жизни. В частности, для экономической

социологии большой интерес представляет его теория социального распределения, в которой многие традиционно экономические категории, такие как прибыль и заработная плата, выносятся за пределы экономического анализа в сферу социологического; весьма интересна также его социальная теория кооперации. Но наибольшее значение для развития экономической социологии имеют идеи Туган-Барановского и Струве, высказанные об экономическом развитии России, о возможностях развития капитализма и соотношения экономического и социального прогресса. Это так называемый *вопрос о рынках*, обсуждавшийся в 80–90-е гг. XIX в., заслуга его постановки принадлежит представителям народничества и прежде всего В.П. Воронцову и Н.Ф. Даниэльсону.

Проблема ставилась так: возможно ли развитие капитализма в России? Если возможно, то каким образом будет осуществляться расширенное воспроизводство капитала? Расширение капиталистического производства предполагает, что увеличение производства тождественно увеличению сбыта. Но найдутся ли в России покупатели возросшего количества товаров? Ведь, с одной стороны, если капиталист вкладывает свой доход в расширение производства, то у него нет других средств на увеличение потребления, а с другой стороны — доход рабочего всегда ограничен в условиях конкуренции минимумом средств существования, поэтому рабочий также не имеет средств увеличить свое потребление. Следовательно, считали представители народничества, необходим другой источник реализации капитализируемой прибавочной стоимости. Если на внутреннем рынке таких источников «уничтожения» прибавочного количества товаров вследствие расширения производства нет, то остается лишь один источник — внешний рынок. Все развитые западные страны имеют внешний рынок, Россия же вышла последней на мировой рынок, у нее нет внешнего источника реализации капитализируемой прибавочной стоимости. Поэтому развитие капитализма в России не имеет ни социальной базы (индивидуальной основы экономического существования человека), поскольку в России сохраняется коллективная психология крестьянской общины, ни экономической — в виде внешнего рынка. Выходом из такой ситуации служит сознательный выбор между социальным и экономическим прогрессом в пользу социального — это особый национальный путь развития и сохранения коллективного крестьянского хозяйства, народной справедливости и благосостояния.

Струве обратился к решению данной проблемы в своей ранней работе «Критические заметки к вопросу об экономическом развитии России» (1894), где он исследовал социологические идеи народничества и их экономическую теорию. Обращаясь к анализу истории хозяйственного быта, Струве показал, что натуральное хозяйство всегда сопровождалось низким уровнем потребностей, оно не обеспечивало ни экономического равенства, ни материального изобилия. В этих условиях действительно внутренний рынок не может служить источником развития капитализма. Но дело в том, что капитализм сам по себе расширяет внутренний рынок и обязательно приводит к улучшению социальных условий и росту дохода трудящихся классов. Сам рабочий получает значение как потребитель, а не только как производитель, что имело место в условиях крестьянского хозяйства. В процессе расширения производства доход рабочего не может быть ограничен минимумом средств воспроизводства, вместе с при-

былью должен возрастать и доход трудящихся. Именно массовое потребление является основой расширения производства — таково первое условие экономической политики. Таким образом, источник реализации прибавочной стоимости при расширении производства создается самим капитализмом — это рост дохода и потребления трудящихся масс. Капитализм не может основываться на неравномерном распределении, он неминуемо преобразует его в равномерное в интересах своего собственного развития. (Историческое развитие подтвердило данный тезис Струве: действительно капитализм в развитых странах все больше переходит в социально ориентированное рыночное хозяйство — в ответ на свою критику о нищете трудящихся классов капитализм увеличивает уровень их потребления.)

Кроме того, Струве при объяснении проблемы реализации обращался к так называемой концепции «третьих лиц». В обществе существует большой слой людей, не участвующих в процессе капиталистического воспроизводства (например, государственные служащие получают доход от государства; этот доход может быть использован для приобретения расширенного количества производственных товаров). В добавление к этому все больше лиц, не принимавших участия в капиталистическом воспроизводстве, становятся товаропроизводителями, их доход также является средством реализации на внутреннем рынке. Поэтому, полагал Струве, развитие капитализма в России возможно, само капиталистическое воспроизводство является гарантией и условием прогресса социального. Без роста дохода и улучшения социальных условий трудящихся масс капитализм экономически не может развиваться.

В.И. Ульянов-Ленин, наряду со Струве и Туган-Барановским, также внес большой вклад в развитие теории реализации и воспроизводства. Ленин опирался в своем анализе этой проблемы на марксистскую теорию воспроизводства, дополняя ее фактором технического прогресса. Технический прогресс изменяет органическое строение капитала — доля постоянного капитала растет по отношению к доле переменного капитала. Производство средств производства растет гораздо быстрее производства предметов потребления, и общественное потребление развивается в большей степени за счет производительного потребления, а не личного. Поэтому реализация капитализируемой прибавочной стоимости происходит за счет внутреннего рынка средств производства, а не предметов потребления. Ленин видел в этом специфику социального строя капитализма: «Именно это расширение производства без соответствующего расширения потребления и соответствует исторической миссии капитализма и его специфической общественной структуре: первая состоит в развитии производительных сил общества, вторая исключает утилизацию этих технических завоеваний массой населения» [7]. Но опережающее развитие производства средств производства так или иначе приводит к противоречию производства и потребления в общественном масштабе; в конце концов это противоречие решается в форме периодических кризисов. Но окончательно это противоречие производства и потребления решается только с ликвидацией самого капиталистического строя, считал Ленин.

Итак, реализация накопления возможна за счет специфической экономической структуры капитализма, где производство средств производства опережает

производство предметов потребления, но капиталистическое воспроизводство и социальный прогресс несовместимы — такова позиция Ленина.

М.И. Туган-Барановский в работе «Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь» (1894) специально обратился к исследованию проблемы кризисов воспроизводства и их социальных последствий (положение рабочего класса, потребление, смертность, преступность и т. д.) [8]. В результате рассмотрения имевшихся точек зрения в истории политической экономики на проблему кризисов Туган-Барановский, так же как и Ленин, полагал, что реализация прибавочной стоимости происходит благодаря перераспределению структуры производства, т. е. за счет отраслей производства средств производства. Таким образом, производство само по себе рождает спрос и не нуждается во внешних рынках. Основным условием бескризисного воспроизводства является должная пропорциональность отраслей хозяйства, достигаемая надлежащим регулированием и распределением. Само распределение как таковое не является экономическим феноменом, а подчиняется социальным факторам. Ошибка экономической теории, и марксизма в том числе, связана с тем, что распределение считается равномерным с производством и обменом, распределение как бы заранее дается в момент производства. У Маркса, например, производство стоимости предполагает и форму распределения — прибавочную стоимость, предназначенную капиталисту, полагал Туган-Барановский. Но распределение общественного продукта — совершенно иное явление, нежели обмен. Обмен предполагает равенство сторон, участвующих в нем, распределение — неравенство и существование двух разных классов: в обмене роли продавца и покупателя могут меняться, в распределении — нет. Распределение средств производства и деление общества на различные социальные классы предполагается в теории политэкономии данным, такое же отношение должно быть и к распределению продукта. Заработная плата, по мнению Туган-Барановского, так же как и распределение, выпадает из области экономических категорий. Обычно марксистская политэкономия рассматривает заработную плату как стоимость рабочей силы, а она, в свою очередь, зависит от минимума средств, необходимых для воспроизводства рабочей силы. Но что такое этот минимум средств существования, и чем он определяется? На вопрос о том, почему заработная плата английского рабочего выше, чем русского, обычно отвечают, что культурный уровень и потребности первого выше. Но на самом деле может быть и обратная зависимость — культурный уровень и запросы выше, поскольку выше заработная плата.

Рабочая сила — это товар, но товар особого рода. Все остальные товары — внешние по отношению к человеку. Рабочая сила же — это сам человек, субъект хозяйства, рабочая сила неотделима от лица самого работника. Поэтому невозможно производство рабочей силы как товара — это зависит от рабочего, а не от капиталиста. Но для рабочего потребление — не средство воспроизводства рабочей силы, а самоцель. Если бы был простой процесс воспроизводства рабочей силы, то повышение заработной платы вело бы к увеличению населения (так считал Ф. Лассаль, обосновывая «железный закон» заработной платы: чем выше зарплата, тем выше прирост населения — следовательно, выше рабочее население и конкуренция между рабочими, что приводит к снижению заработной

платы; таким образом, ее величина ограничена минимумом). Но на самом деле происходит все наоборот — рост заработной платы ведет к снижению рождаемости; об этом свидетельствует история. Образование заработной платы по-иному зависит от спроса-предложения. Если обычный товар пользуется избыточным спросом, то капитал перетекает в эту область производства до тех пор, пока не выровняется норма прибыли. Но для рабочей силы нет возможности включить деньги в ее производство. Поэтому рабочая сила — особый товар, стоимость его определяется в отличие от всех других товаров не экономическим способом, а благодаря социальным условиям (борьба классов, социальная политика государства и т. д.). Прибыль также выходит за границы чисто экономической области, ее существование зависит от неэкономических факторов — заранее установленного владения капиталом, обусловленного монопольной собственностью на средства производства. Прибыль есть явление социальное, — считал Туган-Барановский, — в котором получают свое выражение «отношения господства и зависимости в современном классовом обществе».

Итак, развитие капитализма в условиях расширенного воспроизводства возможно без кризисов и социальных потрясений, основа этого — соблюдение пропорциональности воспроизводства и распределения, которое во многом зависит от социально-политических условий и требует сознательного планомерного регулирования, как полагал Туган-Барановский. Социальная теория хозяйства Туган-Барановского была в определенном смысле созвучна социальной школе немецкой политической экономии (Штаммлер, Петри и др.). Но как и в Германии, так и в России эти направления подвергались разной критике. В частности, П.Б. Струве во второй части «Хозяйства и цены» высказывал свое несогласие с социальной концепцией распределения Туган-Барановского: с позиции Струве доход определяет класс, а не наоборот. Но Туган-Барановский был не одинок в своем стремлении развивать социальную теорию распределения, он был поддержан С. И. Солнцевым и др. [9].

В 1920-е—1930-е гг. традиция «Экономики и общества» была продолжена прежде всего в трудах Н.Д. Кондратьева. Как и П.Б. Струве, Н.Д. Кондратьев по своему образованию был очень близок социологии, среди его учителей были такие выдающиеся русские социологи, как М.М. Ковалевский, Е.В. де Роберти, а его близким товарищем — П.А. Сорокин. Поражает глубина знания Кондратьевым социологии, особенно в статье 1914 г. «Основные учения о законах развития общественной жизни», опубликованной в сборнике «Новые идеи в экономике». Видно его знание всех ведущих концепций в социологии (Конта, Спенсера, Вормса, Зиммеля, Дюркгейма, Уорда) [10]. Интересны его собственные определения закона, различение законов статистических и динамических, законов в эмпирическом и абстрактном смысле. Но Кондратьев всегда тяготел больше к экономике и прославился он благодаря своему открытию «больших циклов» как экономист. Несмотря на то что он прожил всего 46 лет, из них 8 лет — в заключении, имя Кондратьева стало всемирно известным уже в 1930-е гг. С его теорией циклов были знакомы все ведущие западные ученые этого направления (У. Митчелл, Й. Шумпетер; последний даже в своей работе 1939 г. о циклах называет большие циклы нарицательным именем «Kondratieff»). Теория циклов была сформулирована в статьях 1925 и 1926 гг., основная идея их заключается

в том, что современная экономическая теория знала циклы 7–11 лет, но есть и «большие циклы конъюнктуры» — 48–55 лет. Эту идею Кондратьев доказывает на основе обработке статистики (цены, процент, заработная плата, производство угля, чугуна и т. д.) за 140 лет по основным развитым странам. В результате анализа Кондратьев пришел к выводу, что волнообразный характер экономической конъюнктуры не может быть случайным, поэтому большие циклы весьма вероятны. Волнообразный процесс Кондратьев рассматривает как нарушение и восстановление равновесия. Но причины изменений для него не социальные, а связаны скорее с глубокими изменениями в производительных силах, капитале и условиях его накопления. Зато с точки зрения социальных следствий экономических волн теория Кондратьева весьма интересна для экономической социологии. Он утверждает и пытается это доказывать на основе исторических данных, что фаза подъема совпадает с фазой социальных потрясений, войн и революций. «На периоды повышательной волны каждого большого цикла приходится наибольшее количество социальных потрясений (войн и революций)» [11]. Вот эти волны:

I повышательная волна — с 1785–1790 по 1810–1817 гг.; I понижительная волна с 1810–1817 по 1844–1851 гг.;

II повышательная волна — с 1844–1851 по 1870–1875 гг.; II понижительная волна — 1870–1875 по 1890–1896 гг.;

III повышательная волна — с 1890–1896 по 1914–1920 гг.; III понижительная волна — с 1914–1920 гг.

Теория циклов Кондратьева и сегодня не забыта в экономической истории и социологии. Ф. Бродель часто обращается к ней, хотя считает, что циклы Кондратьева «появились на европейском театре не в 1791 г, а на несколько столетий раньше». Но Бродель говорит и о еще более длительных волнах — вековых, где циклы Кондратьева усиливают или смягчают их. Но все же теория циклов Кондратьева больше относится к экономике и экономической истории, чем к социологии. Между тем у Кондратьева есть еще одна книга, которая непосредственно примыкает к экономической социологии, продолжая непосредственно традицию «Экономика и общество», заложенную П.Б. Струве. Речь идет о книге «Основные проблемы экономической статистики и динамики», которая была написана в 1931 г., когда Кондратьев находился в Бутырской тюрьме. Рукопись книги удалось передать на волю, и почти шестьдесят лет она ждала своей публикации, которая была осуществлена в серии «Социологическое наследие» в 1991 г. [12]. К сожалению, некоторые главы работы и ее продолжение не сохранились, но именно те части, которые наиболее интересны для экономической социологии, опубликованы. В них Кондратьев разбирает вопросы определения общества и хозяйства, методологии изучения социального хозяйства, представлявшие теоретико-методологическую основу для написания специальной работы по экономической дисциплине — теории циклов, кризисов, волн, колебаний.

Начинает Кондратьев с определения понятия общества. Весь мир он разделял на несколько классов явлений — математических величин, физико-химических, органических явлений, психологической и социальной жизни. Социальная жизнь, или общество, представляет собой, по Кондратьеву, прежде всего совокупность элементов. Последняя должна состоять из большого числа единиц,

в смысле возможности применения методов статистики и теории вероятностей. Общество как совокупность людей представляет собой высший по сложности уровень, где сочетаются физические, химические, органические и психологические силы; в нем само строение совокупности может оказывать существенное влияние на свои элементы. Общество является не логической (или мнимой, абстрактной) совокупностью, а реальной, где существуют сильная связь и объективная взаимозависимость между элементами. Эти связь и зависимость обеспечивают устойчивость совокупности явлений. Но общество как многослойная совокупность, в которой сконцентрированы различные по природе типы элементов, менее устойчиво по сравнению с первичными простейшими совокупностями (например, с неорганическим миром, который вечен). Общество как совокупность представляется целостностью, имеющей внутреннюю структуру, т. е. когда части целого организованы определенным образом и выполняют установленные функции. Некоторые совокупности обладают телеологическим единством, т. е. подчиненностью центру (например, организм, государство); другие — такие как растительное сообщество или Солнечная система — не обладают этим единством. Кондратьев, с присущим ему социологизмом, и общество людей рассматривает по аналогии с совокупностями, не обладающими телеологическим единством. В результате взаимодействия элементов совокупности получаются явления, которых нет как начального элемента (например, форма взаимодействия людей в обществе — классы — не является исходным элементом, но непременно выступает характеристикой общества как совокупности).

Исходным и конечным элементом общества как совокупности является человек как биологическое, психическое и социальное единство. В силу этого естественные потребности человека имеют общественную обусловленность. Ближайшие и непосредственные причины поведения или действия человека — это потребности, причем в каждый момент времени человек оценивает различные потребности и действует согласно наиболее насущной. Потребности могут приводить к чисто «телеологической» мотивации по схеме «для того, чтобы»; к «принципиальной» мотивации — по признаку долга; к «основной» мотивации — по типу аффекта (страха, голода, ревности и т. п.); к «предметной» мотивации (в силу подражания). Деятельность человека может иметь дело либо с самим процессом удовлетворения, либо с процессом создания условий, средств для удовлетворения потребностей; именно это различие имеет, с точки зрения Кондратьева, наиболее важное методологическое значение. Чем выше уровень развития человечества, тем больше деятельность связана с созданием средств для удовлетворения потребностей, а не с самим потреблением. В момент деятельности люди вступают в процесс взаимодействия, в котором можно выделить материальный, идеальный и психический ряд. Это взаимодействие имеет массовый характер, поэтому целевые действия человека сталкиваются с действиями большого числа людей и приводят к иным результатам, отличающимся от заранее планировавшихся целей. Таким образом, в обществе появляются социальные явления, которые не могут быть сведены к свойствам отдельного человека и свойственны лишь множеству людей.

Что же такое хозяйство? Основной вопрос для Кондратьева здесь заключается в том, следует ли считать хозяйство определенной стороной общества или же

это характеристика общества в целом. Обычно считается, что хозяйство — одна сторона общественных явлений, специфические экономические отношения. Они находятся в окружении неэкономических явлений. Если первые изучает политическая экономия, то соотношение экономического и неэкономического — история хозяйства. Другое направление (в лице классической школы, Маркса, Менгера) справедливо считает, что хозяйство в целом есть социальное явление. При этом многие социальное хозяйство связывают с единичными актами хозяйственной деятельности. Хозяйственной деятельностью называется деятельность человека, направленная на удовлетворение материальных потребностей, а социальность хозяйства в целом связывается с тем, что она почти всегда имеет коллективный характер. Но социальное хозяйство — не простая сумма единичных хозяйств, эта область имеет совершенно иную природу. Само единичное хозяйство не обязательно должно быть единоличным (предприятие, включающее многих людей, также относится к единичному хозяйству), и тогда оно само имеет социальные компоненты. При объяснении хозяйства необходимо с самого начала основываться на социальности. Сами хозяйственные явления суть общественные явления, и они обладают всеми свойствами социальности. Поэтому политическая экономия изучает всю социальную жизнь с определенной позиции — хозяйственный строй общества, т. е. конкретный срез общества.

С какими сторонами общества связано хозяйство? В политической экономии классическая школа пыталась определить признак хозяйства исходя из вещного ряда общества — богатства. Все, что является богатством и связано с ним, вводится в качестве хозяйственных категорий. В последнее время место богатства как исходной категории занимает ценность, или цена. Но богатство и эти категории сами по себе суть хозяйственные явления, их еще надо объяснить с позиции определения хозяйства. Другая попытка определить хозяйственную сторону общества была связана с деятельностью рядом общества. Например, деятельность, связанная с принципом получения наибольших результатов с наименьшими затратами, называется экономической. Но этот принцип применим и в других областях деятельности (к примеру, в технической). Вместе с тем не всякая экономическая деятельность следует этому принципу экономизма. Еще одна попытка связана с определением хозяйства как регулируемых правом социальных отношений (ее представителем является Штаммлер). Но момент регулирования присущ всему обществу, поэтому он ничего не дает для определения хозяйства как такового. В большей степени заслуживает внимания теория Маркса, где экономические явления представляют собой те социальные явления, которые связаны с производственной деятельностью людей. Но и здесь имеются значительные затруднения, ведь производство интересует нас не с технической стороны. И сам Маркс говорит далее о производстве в широком смысле, сливающим воедино и обмен, и распределение, и потребление. Поэтому производство здесь уже предполагается как экономическое явление.

Кондратьев полагал, что хозяйственные явления связаны с определенной деятельностью людей, и эта деятельность направлена на создание средств для удовлетворения потребностей. Именно этому соответствует фактическое развитие политической экономии, причем ее не интересует само удовлетворение потребностей, которое в большей степени не имеет социального характера. Вид

потребностей здесь не имеет значения — как для материальных, так и для духовных потребностей необходимо выделить деятельность, направленную на производство средств удовлетворения этих потребностей. Человек находится в постоянном процессе приспособления среды для выполнения целей. Потребность есть нарушение равновесия организма и среды. Весь смысл борьбы за жизнь для человека сводится к его восстановлению. Но удовлетворение потребностей предполагает поиск средств, причем они ограничены и в конечном счете скрыты в природе. По преимуществу с самого начала эта деятельность уже общественно обусловлена и предполагает факт социального взаимодействия людей.

Итак, отмечал Кондратьев, *хозяйство есть реальная совокупность людей, связанных общей деятельностью — деятельностью по созданию средств удовлетворения потребностей*. Однако не вся деятельность по обеспечению средств удовлетворения потребностей связана с хозяйством, а только та, которая имеет социальное содержание. Главным образом хозяйственная деятельность телеологична и протекает по типу утилитарной мотивации.

Хозяйственная деятельность может быть *активной* или *пассивной*. *Активной формой хозяйственной деятельности* является труд, который Кондратьев определял, следуя Марксу, как целесообразную деятельность человека, связанную с затратами нервно-мускульной энергии. Но труд может и не иметь хозяйственной природы (труд поэта, например). Примером *пассивной хозяйственной деятельности* могут быть воздержание от потребления в целях накопления, забастовка и т. п. Человек, обращаясь к хозяйственным действиям, вне зависимости от своей воли вступает в хозяйственные отношения, он не может жить, так или иначе не соприкасаясь с хозяйственными действиями других людей. Поэтому акты поведения в хозяйственной сфере создают не только хозяйственные отношения, они являются выражением социально-экономических отношений.

Следующий вопрос, который разбирает Кондратьев, — методология изучения социального хозяйства. Как возможно познание социально-экономической деятельности? Следуя философии неокантианства, Кондратьев начинает с тезиса о бесконечном многообразии действительности и бесконечной сложности познания, и хотя социально-экономическая действительность ограничена в пространстве и времени, она также бесконечно сложна и многообразна. Кроме того, каждый конкретный факт социального хозяйства имеет единичную природу, он индивидуален и неповторим. Кондратьев полагал, что конкретная действительность еще и дискретна до известной степени. Под этими словами он имел в виду, что общественные отношения, стремления, желания не могут восприниматься непосредственно, они проявляются через действия или вещи, иначе они проходят бесследно. Но, несмотря на все эти сложности, наука существует как факт. Какие приемы использует наука для познания социально-экономической действительности? Прежде всего наука оперирует «идеализациями», т. е. приемом выведения идеально-предельных понятий. В результате наука «берет» действительность не конкретными образами, а специально созданными схемами в виде системы необходимых и однозначных связей. Критериями истинности такого преобразования действительности наукой являются очевидность, неповторимость, коллективное признание. Однако далее Кондратьев в методологии социально-экономических наук отошел от концепции неокантианства. Обсуждая проблему причинности

и целесообразности, он писал, что социально-экономические науки, как и естественные, стоят на принципе каузальной причинной необходимости, т. е. каждое событие имеет свою причину. При этом он отрицал возможность множественных причин, признавая однозначность причинных связей. Категория причинности является категорией объективного бытия, категория случайности — категорией познания, так как она отражает непознанность причин данного события.

Некоторые события социально-экономической жизни имеют регулярность повторения, которая эмпирически наблюдаема. Это говорит о существовании тождества явлений помимо их индивидуальности, т. е. не все признаки явления абсолютно индивидуальны. Поэтому действительности онтологически присуще общее, а не только единичное. Наука, используя общие понятия, выявляет схему строения действительности, вносит систему и порядок в бесконечное многообразие мира. Но общее в явлениях дает возможность установить регулярность, повторяемость событий и вместе с причинностью позволяет определить закономерность. Не обязательно причинная связь приводит к закономерной связи, поскольку она может быть и единичной. Законы же существуют в массе явлений и в ней устанавливают единообразие. Общественное хозяйство можно рассматривать как реальную совокупность людей, их действия представляют собой единичные явления. В массе этих единичных явлений закономерность действует как вероятность совершения того или иного события. При этом каждое единичное событие остается случайным, нерегулярным и индивидуальным, только большое число событий обнаруживает закономерность. Но закон сам по себе ничего не говорит — неизвестно, будет ли он действовать вечно или в течение лишь определенного периода времени (если изменятся условия, то изменятся и законы, действующие в этих условиях).

Следующий вопрос связан с соотношением сущего и должного в социально-экономических науках. Человек не только познает мир, но и действует, ставит себе цели и идеалы, следуя им на практике. Эта двойственная природа заставляет рассматривать все с точки зрения не только сущего, но и должного. Это касается как обыденного, так и научного мышления. Поэтому история политической экономии пронизана не только борьбой идей, но и борьбой мировоззрений, проникнутых понятиями должного. Физиократы создавали экономическую науку исходя из идеала благополучия человека и нации согласно естественным законам социального порядка. Для Смита и классической школы теоретическое обоснование капитализма покоилось на идеале хозяйственного строя, опирающегося на принцип индивидуальной свободы. Сисмонди и Фридрих Лист отвергли идеал классической школы и выдвинули свои собственные нормативные суждения, на основе которых и критиковали классическую школу. Благодаря этому возникла историко-этическая школа политической экономии, которая первой поставила вопрос о возможности использования категории должного в экономических науках. Маркс, следуя классической школе в теоретических построениях, исходил из совершенно противоположной системы ценностей, провозглашая апологию коммунизму. Отчетливо сознавая различие объективной науки и ценностных суждений, он настаивал на необходимости «научного социализма». Но существовали и другие теории, отрицавшие привнесение категории должного в социальную экономию. М. Вебер

и В. Зомбарт выступили с критикой этической школы политической экономии, указав на необходимость разделения экономической науки и экономической политики. Кондратьев присоединился к ним, считая, что если сами ценности и идеалы могут быть предметом экономической науки как факты социальной действительности, оказывающие значительное воздействие на экономическое развитие, то сами по себе ценности не входят в состав науки. Задача создания научных ценностей принципиально неразрешима, точно так же не существует научной морали, научной религии, научного искусства. Ученый, использующий в своем исследовании ценностные нормы, так или иначе принимает их без доказательств на веру, и он не должен провозглашать нормативные идеи, указывающие, что хорошо, что плохо, что надо или не надо делать. Итак, заключал Кондратьев, научно обоснованных суждений ценности, утверждающих высокую норму или идеал, быть не может.

Таковы в кратком изложении идеи социальной теории хозяйства Н.Д. Кондратьева. Его работы вместе с работами других русских экономистов, о которых речь шла выше, представляют весьма оригинальный вклад в создание основ фундамента мировой экономической социологии.

Завершая данный параграф, мы хотели бы подчеркнуть, что в русской экономической мысли второй половины XIX в. — первой половины XX в. были заложены основные традиции социального исследования хозяйства (антропологическое исследование хозяйства — Н.И. Зибер, историческое исследование хозяйства — П.Б. Струве, социальное исследование хозяйства — М.И. Туган-Барановский и Н.Д. Кондратьев, социология капитализма и империализма — В.И. Ульянов-Ленин). Пожалуй, исследования экономистов в этой области были фундаментом прогресса общественных наук и последующего развития экономической социологии в России. Как и в Германии, в России экономическая наука никогда не была чужда социальной проблематике, это объясняется и тем, что социальное и экономическое в связи с неразвитым капитализмом в России XIX в. были в единстве, что, соответственно, находило отражение и в общественных науках. Но успехи экономистов в области социального анализа хозяйства не были единственным достижением русской общественной мысли. Наряду с экономистами в начале века экономика стала предметом исследования как социологов, так и философов. Об этом и пойдет речь в следующем параграфе.

Литература

1. *Зибер Н.И.* Очерки первобытной экономической культуры. М.: Соцэкгиз, 1937. (История русской экономической мысли.)
2. *Цаголов Н.А.* Н.И. Зибер — первый пропагандист экономической теории марксизма в России // Цаголов Н.А. Вопросы истории политической экономии: Избр. произведения. М.: МГУ, 1984.
3. *Струве П.Б.* Памяти Людвиг Гумпловича // Струве П.Б. *Patriotica*: Политика, культура, религия, социализм / Сост. В.Н. Жукова, А.П. Полякова. М.: Республика, 1997.
4. *Струве П.Б.* Хозяйство и цена: Критическое исследование по теории и истории хозяйственной жизни. СПб.; М.: Типогр. Рябушинского, 1913.
5. *Струве П.Б.* Критические заметки к вопросу об экономическом развитии России. СПб.: Типогр. И.Н. Скороходова, 1894.

6. *Струве П.Б.* Историческое введение в политическую экономию: лекции, читанные на экономическом отделении Политехнического института в 1912/13 уч. году. 2-е изд. Пг.: Изд. кассы взаимопомощи студентов Петроградского Политехн. ин-та, 1916.
7. *Ленин В.И.* Развитие капитализма в России // *Ленин В.И.* Полн. собр. соч. 5-е изд. Т. 3: Теория реализации Маркса.
8. *Туган-Барановский М.И.* Промышленные кризисы в современной Англии. СПб.: Типогр. И.Н. Скороходова, 1894.
9. *Туган-Барановский М.* Социальная теория распределения // *Русская мысль*. 1910. Т. 31, № 1. С. 101; *Tugan-Baranowski M.* Soziale Theorie der Verteilung. Berlin: Springer, 1913. (этот текст получил критические отзывы со стороны Бем-Баверка, который соединял Штольца и Туган-Барановского в одну команду); *Туган-Барановский М.И.* Социальная теория распределения. СПб.: Типогр. Шредера, 1913; *Солнцев С.И.* Заработная плата как проблема распределения. СПб.: Типогр. Ю.Н. Эрлиха, 1911 (принцип соотношения социальных сил — «социальная» теория распределения — на с. 176–223); *Солнцев С.И., Туган-Барановский М.И., Билимович А.Д.* Социальная теория распределения / Под ред. М.Г. Покидченко, Е.Н. Калмычковой. М.: Наука, 2009.
10. *Кондратьев Н.Д.* Основные учения о законах развития общественной жизни // *Кондратьев Н.Д.* Избранные сочинения. М.: Экономика, 1993; *Он же.* Проблема социологии, ее решение и современное состояние // *Вестник психологии, кримин. антропологии и педологии*. СПб., 1913. Вып. 4. С. 121–126.
11. *Кондратьев Н.Д.* Большие циклы конъюнктуры: Доклады и их обсуждения в Ин-те экономики. М.: Ин-т экономики, 1928. 288 с. (совместно с докладом Д.И. Опарина); *Кондратьев Н.Д.* Большие циклы конъюнктуры // *Вопросы конъюнктуры*. 1925. Т. 1, Вып. 1. С. 28–79; *Kondratieff N.* Die langen Wellen der Konjunktur // *Archiv für Sozialwissenschaften und Sozialpolitik*. Tübingen, 1926. Bd. 56, Hft. 3. S. 537–609.
12. *Кондратьев Н.Д.* Основные проблемы экономической статики и динамики: Предварительный эскиз. М.: Наука, 1991.

§ 2. Философия и социология хозяйства в России

(С.Н. Булгаков, М.М. Ковалевский, В.М. Хвостов)

В России конца XIX — начала XX в. складывались сильные социальные традиции исследования хозяйства в рамках экономической науки. Что касается философии и социологии, то первая стояла несколько в стороне от вопросов экономики, а вторая испытывала определенные объективные трудности в своем развитии и институционализации. Во-первых, царское министерство просвещения весьма осторожно относилось к социологии — ее связывали с социализмом, в ней видели пропаганду демократии и конституционного строя. Во-вторых, сами обществоведы были настроены не очень благоприятно по отношению к социологии. Например, в 1919 г. при реформе преподавания на историко-филологическом факультете Петроградского университета среди профессуры только двое — Кареев и Лаппо-Данилевский — поддержали включение социологии в круг предметов обучения на факультете. Многие видные социологи вынуждены были эмигрировать из России — М.М. Ковалевский в 1887 г. был уволен из Московского университета, жил во Франции и только там мог создать «Русскую школу общественных наук в Париже» (название говорит само за себя). В школе при-

ветствовалась интеграция социологии и экономики, лекции там читали как социологи (Кареев, Ковалевский, де Роберти), так и экономисты (Струве, Туган-Барановский, Плеханов, Ульянов-Ленин).

В первые годы XX столетия с процессом демократизации общества создаются и более благоприятные условия для развития социологии — в 1908 г. в Психоневрологическом институте создается первая в России кафедра социологии, с 1913 г. издавался социологический журнал (или серия сборников) под названием «Новые идеи в социологии», в 1916 г. основано Русское социологическое общество, в 1919 г. П. Сорокиным была открыто отделение социологии на факультете общественных наук в Петроградском университете. Сначала социология приветствовалась и лидерами большевистского правительства. Так, Н.И. Бухарин всячески пытался представить исторический материализм марксистской социологией. Его книга «Теория исторического материализма» (1923 г.) имела подзаголовок «Популярный учебник марксистской социологии». Но вскоре открывается новое наступление на социологию — сначала на социологов (критик «Теории исторического материализма» Бухарина Сорокин был выслан в 1922 г., а с 1929 г. и сам Бухарин с его социологией был записан в буржуазный лагерь; с конца 1920-х гг. слово «социология» исчезает из публикуемой литературы, хотя остаются еще попытки представить марксистскую социологию — Оранский и др.), а затем и на социологию в целом — в 1925 г. закрыты и отделение социологии, и кафедра в Ленинграде. Затем долгие годы социология существовала только в виде исторического материализма, а вся другая объявлялась буржуазной.

Но все трудности в развитии русской и советской социологии не означают, что не было интересных трудов по социологии ученых-социологов. Социология и в дореволюционные годы, и в послереволюционные годы развивалась не благодаря, а вопреки желанию властей. Не чуждо было российской социологии и направление социологии хозяйства. Несмотря на предубеждения, в начале века термин «экономическая социология» был распространенным в социологической литературе, даже в учебниках были разделы, посвященные этому направлению. Так, у В.М. Хвостова в учебнике «Социология» (часть 1) 1917 года издания в специальный раздел выделяется «Экономическая социология». «По учению представителей этого направления, — пишет Хвостов, — основой всех социальных явлений служит экономика; на этой почве проповедуется своеобразный механизм в общественных науках» [1]. К экономистам-социологам Хвостов относил представителей школы исторического материализма (Маркс, Энгельс), хотя он сам и не был согласен с ними. Далее в экономической социологии Хвостов выделяет французскую школу (Ле-Плэ, Лакомб и др.), а среди современных эконом-социологов — де Греефа, которого, кстати, считал одним из самых видных социологов. В более поздней работе «Основы социологии» (1920 г.) ученый опять обращает внимание на экономическую социологию [2].

Н.И. Кареев в одной из своих последних работ — «Основы русской социологии» — также обращается к экономической социологии. По его мнению, социология и экономика как науки общественные имели общую природу и характер, как раз вследствие этого социология не занималась экономикой, а экономисты — социологией. «Социология не говорила, собственно, ничего нового для экономистов: задачи и методы новой науки и старой политической экономики были

в общем одни и те же... Отсюда — весьма слабое влияние социологии на политическую экономию, наблюдаемое везде, не исключая и России» [3]. Но несмотря на это утверждение, которое справедливо считают несколько спорным, Кареев выделяет в третьей главе своей работы специальный раздел II «Социолого-экономисты». К ним он относит Андрея Алексеевича Исаева (1851–1924), по его словам — автора «ряда весьма солидных экономических трудов», писавшего в том числе и статьи социологического содержания. Среди социологических трудов Исаева Кареев выделяет «Вопросы социологии» (1906). Этот ученый, хотя и не принадлежал к марксистам, рассуждал на темы, близкие к проблеме соотношения социального и экономического (например, первая его статья в «Вопросах социологии» носит название «Техника и хозяйство в основе культуры»). Отмечая высокий уровень работ Исаева, заключительный вердикт Кареева был довольно резким: «Цельной системы социологии “Вопросы” в себе не заключали». В общем, методологических проблем автор не поднимал, а теоретические рассуждения «заменял охотно историческими иллюстрациями». Среди других социологов-экономистов Кареев выделяет Н.И. Грабера и В.Г. Яроцкого. Но особенное внимание к экономическим проблемам Кареев видит в школе «Экономического материализма». Здесь он выделяет Н.И. Зиберу: «Среди русских социологов не было специалистов в области политической экономии, кроме Исаева и Н.И. Зиберы...» Далее Кареев говорит о Струве, Плеханове, Туган-Барановском. Таким образом, он первым в русской общественной мысли поставил вопрос об истории экономической социологии в России, а Хвостов подытожил историю экономической социологии в западной социологии. Конечно, ни тот, ни другой не уделяли особенно большого внимания экономической социологии — область их основных интересов была в стороне от этого, но тем не менее это были первые разговоры в России об истории экономической социологии. Хотя Хвостов и Кареев не создали своей теории экономической социологии, но одновременно с ними были и те, кто работал в теоретической области на стыке социологии и экономики. Среди этих ученых выделяется М.М. Ковалевский.

Обычно историки причисляют Ковалевского к представителям исторической науки, а социологи — к представителям социологии. Но и как историк, и как социолог Ковалевский был всегда близок экономическим проблемам. Многие его наиболее популярные работы имеют непосредственное отношение к экономике: «Экономический рост Европы до возникновения капиталистического хозяйства», «Общинное землевладение», «Очерк происхождения семьи и собственности», «Краткий обзор экономической эволюции и подразделение ее на периоды» и др. Чтобы более подробно показать вклад М.М. Ковалевского в создание основ русской экономической социологии, мы рассмотрим три основных аспекта его социально-экономических работ: это вопрос об общинном хозяйстве, вопрос о собственности и вопрос о причинах и механизмах экономической эволюции.

Как и у Н.И. Зиберы, экономическая социология М.М. Ковалевского начинается с исследований по экономической антропологии и доказательства того положения, что община и общинное хозяйство — явление всеобщее и закономерное. Этому посвящены такие его работы, как «Общинное землевладение: причины, ход и последствия его разложения» (1879) и «Закон и обычай на Кавказе» (1890). Если в первой работе Ковалевский исследует общинное хозяйство

на основе исторического и этнографического материала, полученного для таких стран, как Мексика, Перу, Алжир, Индия, Швейцария, Германия, то во второй работе он обращается к современному хозяйственному быту кавказских народов. Основная идея Ковалевского — перевести спор между «западниками» и «славянофилами» об общине и «русском духе» на положительную почву, т. е. доказать, используя историко-сравнительный метод, что община имеет всеобщий характер. Основной социальной единицей примитивного общества является «стадная группа» — здесь на все общая собственность, а отношения хозяйствования напоминают «архаический коммунизм». Постепенно размножение населения приводит к тому, что охотничье и собирательское хозяйство на ограниченной территории становятся затруднительными, что ведет к образованию оседлого хозяйства и развитию земледелия. Но и при возникновении земледелия роль общины не уменьшается — из родовой она превращается в соседскую, скоро уже и каждая семья имеет право на свои наделы, но в целом земля является собственностью общины. Для того, чтобы общинное землевладение было разрушено, необходимо было ввести противоположное ему явление — отчуждаемость: сначала общинной собственности, а затем — и семейной. Это стало возможно с концентрацией власти в руках вождя или аристократии. Так образуется частная собственность, которая соответствует не коллективному, а индивидуальному хозяйству.

Вопрос собственности для Ковалевского — это прежде всего социологический вопрос. Тип собственности зависит от типа хозяйства: в общественном хозяйстве господствует коллективная собственность, в индивидуальном хозяйстве — частная. Повышающаяся плотность населения ведет к разложению коллективного хозяйства, разделение труда и применение индивидуального труда к производству влекут за собой индивидуальное присвоение продуктов, а следовательно, и частную собственность. Первые предметы индивидуальной собственности — это оружие, украшения и предметы питания, а земля, люди, природные ресурсы — все это является еще функцией коллективной собственности. С появлением патриархальной семьи форма собственности на землю меняется: теперь земля является собственностью семьи, но это еще коллективная форма — землей владеет семья или род, а не отдельный индивид. Только с разложением патриархальной семьи и далее с возникновением городского хозяйства развивается частная собственность.

Что касается экономической эволюции, то Ковалевский выступает как сторонник теории воздействия демографического фактора на экономический рост. В 90-е гг. эта теория была весьма популярна в Европе: так, Дюркгейм объяснял возникновение разделения труда факторами возрастающей плотности населения. Поэтому Ковалевский был не одинок в своем стремлении объяснить экономический рост динамикой населения. «Продолжительное изучение привело меня к тому заключению, — пишет Ковалевский, — что увеличение населения является главным фактором всех изменений в экономическом строе» [4]. В другом месте Ковалевский замечает, что важнейшим фактором эволюции народного хозяйства является рост населения и обусловленная этим зависимость национальных хозяйств друг от друга. Такое особенное внимание к демографическому фактору не означает, что Ковалевский не учитывал воздействие других социальных факторов на экономику. Ведь в более поздних работах он выступает как

сторонник «плюралистической социологии». Связь роста населения и развития экономики скорее функциональная, чем непосредственно определяющая. Таков метод исследования Ковалевского, и это не означает, что рост населения сам не обусловлен другими факторами. «Дело в том, — пишет П.А. Сорокин, — что и в "Экономическом росте Европы" М.М. Ковалевский не является "монистом", сводящим все к одному главному фактору, а остальные считающим неважными или производными... Здесь уже в ряде мест он ясно указывает, что в изменениях общественной жизни принимают участие и другие факторы, обуславливающие до известной степени и исследуемый им рост населения» [5].

Логика Ковалевского в объяснении экономического роста динамикой населения примерно такова: сначала основной формой хозяйства являются охота и собирательство, для этого типа хозяйства необходима довольно большая пропорция в соотношении числа площади угодий на единицу населения; как только рост населения нарушает эту пропорцию, происходит переход к кочевому (подсечному) земледелию и скотоводству, это ведет и к новому типу социальных отношений и новой идеологии; дальнейший рост населения приводит к невозможности занимать все новые и новые земли, — так возникает оседлый образ жизни; все эти типы хозяйства основываются на общине как социальной единице, и только с возникновением городов, где наблюдается наибольшая концентрация населения, общинное хозяйство становится невозможным и развивается частная собственность. Доказывает Ковалевский свою гипотезу на основе огромного количества исторических фактов, но особенно интересно его доказательство влияния роста населения на экономическое развитие от обратного: если рост населения уменьшается, то экономический порядок деградирует. Например, Англия первой половины XIV в. была близка к освобождению крестьян, но чума унесла почти треть населения, и крестьяне были опять переведены с оброка на барщину.

Что касается классификации этапов развития хозяйства, то здесь Ковалевский выступает против теоретиков немецкой исторической школы политической экономики. У Гильдебранда хозяйство делится на натуральное, денежное и кредитное, но Ковалевский настаивает, что и у примитивных народов есть понятие кредита (у кавказских осетин кредит существует в натуральной форме по числу телок и ягнят). У Бюхера хозяйство делится на домашнее, городское и народное. Здесь Ковалевского не устраивает, что в этой классификации нет общинного хозяйства. Поэтому Ковалевский дает собственную классификацию:

- эпоха хозяйства непосредственного потребления;
- эпоха менового хозяйства.

По этапам развития хозяйство делится на:

- хозяйство орды и племени (общинное хозяйство);
- деревенское хозяйство;
- поместное хозяйство;
- городское хозяйство;
- национальное хозяйство;
- всемирное хозяйство.

Для экономической социологии Ковалевский интересен не только своей теорией хозяйства и объяснением экономического роста, как Кареев и Хвостов;

Ковалевский немало усилий приложил и как исследователь экономического направления в социологии. В частности, наиболее интересны в этом плане его более поздние работы: «Современные социологи» (часть III «Экономическая школа в социологии») [6] и «Социология» (глава V «Социология и политическая экономия»). В последней работе Ковалевский подробно разбирает историю политической экономии XIX в. и ее связь с социологией (речь идет об А. Смите и его отношении к шотландской философской школе; о немецкой исторической школе политической экономии — Рошере, Книсе, Шмоллере). Что касается модного тогда маржиналистского направления, то Ковалевский о нем замечает: Вальрас, Джевонс и Эджворт не имеют никакого отношения «ни к историческому методу в политической экономии, ни к социологии». В итоге анализа развития политической экономии Ковалевский приходит к выводу, что политическая экономия объясняет хозяйство и его законы только для очень ограниченного исторического отрезка времени. Поэтому политическая экономия нуждается в дополнении экономической социологией, в этом Ковалевский солидаризируется со своим коллегой по Новому брюссельскому университету Г. де Греефом. «...Хозяйственные явления, изучаемые политической экономией, получают надлежащее освещение только от социологии», — замечает Ковалевский. Для него политическая экономия как наука частная должна быть подчинена более общей общественной науке — социологии.

Экономическое направление в социологии Ковалевский в основном сводит к представителям экономического материализма. Ковалевский доказывает тот факт, что объяснение роли экономического фактора в истории впервые было дано задолго до Маркса. У Аристотеля, Макиавелли, Гаррингтона, Конта и Сен-Симона Ковалевский находит идеи о значимости экономического фактора. Что касается Маркса, то Ковалевский подчеркивает, что вряд ли самому Марксу была присуща односторонность в объяснении истории. Теория Маркса гораздо менее односторонняя, чем у его последователей, и гораздо более осторожная. Маркс видел и другие факторы, определяющие развитие общества. И здесь Ковалевский замечает, что «из уст самого Маркса» он не слышал возражений по поводу своей теории о значимости фактора роста населения. Далее Ковалевский разбирает теории экономического фактора в истории в работах современных ему социологов: Акилле Лориа, Александр Гроппали, Антонио Лабриола и др.

В целом, оценивая значение Ковалевского для формирования экономической социологии в России. Мы хотели бы подчеркнуть, что именно Ковалевский был одним из первых, кто в русской общественной мысли синтезировал социологический и экономический подход. Его по праву можно назвать одним из родоначальников русской экономической социологии. Но не только социология в России начала века занималась изучением хозяйства, не менее важное и интересное исследование хозяйства было предпринято и в рамках социальной философии. И здесь речь, конечно, должна идти о С.Н. Булгакове и его «Философии хозяйства».

Книга Булгакова «Философия хозяйства» была опубликована в 1912 г. и защищалась им позже как докторская диссертация. Значение работы в целом философское — основной вопрос для Булгакова следующий: что означает хозяйство в жизни человека и человечества? Однако некоторые главы книги имеют

специальный социологический и экономический характер. Для экономической социологии эта работа имеет первостепенное значение как уникальный образец религиозного истолкования хозяйства и социально-экономических отношений. Заслуга Булгакова в том, что он первым после Маркса поднял проблему роли труда в жизни человека и общества, экономики как основы жизни и решил ее оригинальным образом. Философия, полагал Булгаков, слишком много занималась вопросами познания, соотношения бытия и мышления. Ее интересовала прежде всего познавательная деятельность. Но как возможна практическая деятельность? Как возможны хозяйство и труд? Эти вопросы получили в философии недостаточное развитие, поэтому требовалась попытка построить философию хозяйства, т. е. дать философию жизни, исходя из одной стороны — хозяйственной. Именно этим и занимался Булгаков.

Проблеме хозяйства в социологии и политической экономии уделяется больше внимания, чем в философии. Но социология привержена принципу социального детерминизма, где человеческая жизнь представляется механизмом причин и следствий, а история — господством социальных законов. Социология имеет дело не с индивидуальными действиями, а с тем, что свойственно совокупности или целому. Человек выступает здесь как представитель социальной группы, класса, общественного организма, т. е. как клеточка неодушевленной материи. Все это является уродливым упрощением, определенной схемой исследования, но социология выходит за пределы своей компетенции, признавая в методологических схемах законы реальной жизни. Нельзя сквозь абстракции смотреть на весь мир, живое целое не ложится под скальпель науки. Главное, что остается за границами социологии, — то, что жизнь является синтезом свободы и необходимости, творчеством, что человек — личность и индивидуальность, способная на создание абсолютно нового и неповторимого, что история подчиняется не законам и логической причинности, а живой причинности и принципу неповторяемости событий, полагал Булгаков. Политическая экономия как ветвь социологии следует тем же путем: единичное в ней существует как дробная часть какой-либо совокупности (рынка, например); политическая экономия стремится установить законы экономической жизни, все явления производства, обмена и потребления она берет в среднем, типическом виде. Она основывается на предпосылке о том, что хозяйственные явления обладают повторяемостью, поэтому и не видит ничего принципиально нового, а прошлое изучает с помощью примитивных схем, усматривая в древних греках и римлянах капиталистов и пролетариев Нового времени.

Ближе всего к проблеме философии хозяйства подходит марксизм или экономический материализм. Обычно для философов он слишком груб и наивен, для интеллектуалов «слишком сильно пахнет рабочим потом и фабричным дымом», а его социалистические сторонники, сделавшие из него догму, слишком мало способны поднять его философский престиж. Но от экономического материализма нельзя отмахнуться, с ним надо серьезно считаться, поскольку в нем есть «суровая жизненная честность» и «жизненная правда». Экономический материализм показал, что труд есть основа жизни человека и общества, он создает особый мир культуры. Тем самым Маркс раскрыл тайну бытия человека и общества, всю философию он строит на факте хозяйства, причем это единственно

возможная для него ориентировка. Поэтому экономический материализм претендует на создание абсолютной философской системы — в этом его притягательность. Этим материализм Маркса схож с гегелевской философией. Маркс действительно перевернул гегельянство с головы на ноги, но не преодолел его — роль абсолютного духа приписывается экономическому базису. У Гегеля абсолютная идея определяет историю, культуру, религию — все это есть надстройка над духом; у Маркса вся история есть надстройка над экономическим базисом. Гегелевская идея прогресса истории в свободу у Маркса переходит в царство свободы будущего, т. е. история становится телеологической: она ведет к цели — социализму. У Гегеля разум через интересы заставляет человека вести себя так, как ему нужно; у Маркса экономический базис через интересы людей также направляет их действия.

Можно было бы оправдать экономический материализм, если он оставался последовательно философским учением, где экономический базис считался бы некоей вещью в себе, стоящей за явлениями. Но он, как хамелеон, претендует и на метафизический, и на научно-эмпирический характер, пытаясь каждый факт истории объяснить экономическим фактором, не понимая, что достаточно одного противоположного факта для того, чтобы его опровергнуть. Занимаясь уникальными историческими явлениями, экономический материализм стремится видеть в истории закономерность, человек становится в нем «куклой заводной» и стоит ниже противоречия «свобода — необходимость», полагал Булгаков. Экономический материализм слишком многое взял от классической политической экономии, не подвергнув ничего в ней критике. Приняв абстракцию «экономического человека» Смита, экономический материализм распространил ее на классы и стал говорить о классовом интересе. На весь мир экономический материализм стал смотреть через «политэкономические очки», и саму проблему хозяйства и труда Маркс рассматривал так, как она была поставлена в политической экономии. Противоречия экономического материализма состоят в том, что, с одной стороны, есть колесо истории, которое нельзя повернуть вспять, с другой — можно победить необходимость, познав ее; с одной стороны — неумолимые законы, с другой — прыжок из царства необходимости в царство свободы; с одной стороны — отрицание этики и чувств в науке, с другой — насквозь этический идеал социализма. Поэтому экономический материализм не в состоянии объяснить экономическое движение общества, подчеркивал Булгаков. Как же подняться от экономической действительности, от царства необходимости к его творческому объяснению, которое дал Маркс? Ведь мир в целом неразумен, поэтому необходим гений, ясновидец, способный видеть среди этой абсолютной тьмы. Вера в авторитет — вот необходимая предпосылка экономического материализма, а место пророка в нем занимает Маркс [7]. Но экономический материализм имеет под собой жизненную почву, он есть порождение современной эпохи, пронизанной психологией экономизма, он отражает «историческое самочувствие эпохи». *Этот экономизм означает, что жизнь воспринимается как хозяйство, мир чувствуется как хозяйство, мощь человека и общества оценивается экономическим богатством.* Поэтому для своего преодоления экономический материализм должен быть понят и истолкован не только в своих заблуждениях, но и в его истинном содержании.

Итак, дав критику экономического материализма, Булгаков обратился к положительному обоснованию своей собственной философии хозяйства. Первый вопрос, на который он отвечает, — что такое хозяйство? Жизнь для человека — это борьба со смертью, вокруг живого человека царят мертвые вещи. От этого мертвого мира вещей человек зависит, поскольку он вынужден удовлетворять свои настоящие потребности. *Хозяйство есть прежде всего превращение мертвой материи в человеческие вещи, это стремление выразить мертвую материю в живом, проникнутом целью, теле предмета.* С данной позиции хозяйство есть функция жизни, есть борьба человека за жизнь с враждебными силами природы. При этом Булгаков подчеркивает, что с такой точки зрения хозяйство людей идентично хозяйству животных. Хозяйство есть превращение материи, действующей по принципу механической необходимости, в живое тело с органической целесообразностью. В хозяйстве необходимость преодолевается свободой, и таким образом в мире возникает раскол бытия — на природу как таковую и на очеловеченную природу, на смерть и на жизнь, на свободу и на необходимость. Если хозяйство есть функция жизни, то с таким же правом можно говорить о том, что хозяйство есть функция смерти. Основной мотив хозяйственной деятельности человека — страх смерти. Человек не может стать абсолютно независимым от хозяйства. «Как бы далеко ни зашел человек в своем хозяйственном процессе, он, оставаясь хозяином, не может снять с себя наручни раба, повинного смерти», — писал Булгаков [8].

Хозяйство есть борьба жизни и смерти, но способно ли оно когда-либо изгнать смерть из мира и достичь полной свободы? Это уже вопрос эсхатологии хозяйства, и, в отличие от Маркса, для Булгакова не может быть будущего царства свободы, достигаемого прогрессом производительных сил; хозяйство не в состоянии победить смерть и изгнать необходимость из жизни человека. Хозяйство определяется прежде всего трудовым признаком, т. е. хозяйственная деятельность, по определению, предполагает усилие, труд для достижения поставленной цели. Труд есть та ценность, за которую приобретаетс поддержание жизни. Труд есть основа жизни, но рассматриваемой с хозяйственной точки зрения (Н.А. Бердяев добавил к этому, что *труд есть основа жизни, но не в этом ее цель и смысл*). Таким образом, хозяйство предполагает волевое действие человека, усилие для достижения цели. В этом смысле хозяйство и труд противостоят даровому получению материальных и духовных благ. Если политическая экономия ограничивает свой предмет лишь материальным производительным трудом, то в философии хозяйства такое узкое толкование неприемлемо. Хозяйство включает в себя все виды труда, направленного на завоевание как материальных, так и духовных благ. Труд является источником как материальной, так и духовной культуры, считал Булгаков.

В хозяйстве впервые возникает и решается отношение «субъект—объект». *Всякий хозяйственный акт есть действие человека, практика, антропоморфизация материала природы.* Как осуществляется это субъектно-объектное отношение? Как возможно существование хозяйства? Материализм опирается на природу, имеющую принудительное значение для человека. Здесь мертвый объект вдруг непонятным, случайным образом порождает живого субъекта — это мифологическая философия объекта. Идеализм отрицает природу, он есть чистая философия субъекта. Как же происходит взаимодействие субъекта и объекта в хозяйстве? Данное противоречие находит разрешение в христианской философии, предполагающей

тождество субъекта и объекта, — человек есть воплощенный, материализованный дух. Жизнь и материя вечны и нераздельны, мертвая жизнь есть обморочное состояние жизни, человек лишь оживляет ее. Таким образом, с позиции Булгакова, хозяйство возможно только как тождество субъекта и объекта.

Основные функции хозяйства — потребление и производство. *Потребление — это потребление мертвого продукта для поддержания жизни.* Сама жизнь есть способность потребления, а ее утрата — смерть. Потребление — это несвобода: человек вынужден потреблять чуждую живому организму материю. Но потребление есть и превращение неживого в живое, здесь снимается граница живого и неживого. Тем самым в потреблении человек приобщается к миру, чувствует единство с ним, свою причастность к нему. В потреблении человек удостоверяется в возможности всеобщего одушевления. Как возможно потребление? Только при предложении тождества живого и неживого, субъекта и объекта — точно так же, как и при объяснении хозяйства. *Производство — это вывод человека в мир объективных вещей, это объективация субъективных целей человека.* Продукт труда есть погашение различий субъекта и объекта; с одной стороны, он объект, существующий сам по себе, и с другой — он объект, «совершенно пропитанный человеческой телеологией». С объективного внешнего мира в производстве снимается покров отчужденности, внешний мир становится антропоморфизированным миром культуры. Производство подобно творчеству, разница между хозяйством и искусством состоит в их задачах, но в сущности и то, и другое предполагают внедрение в вещь идей, целей, замысла. Производство выступает как реальный мост между идеями человека и их объективацией. Поэтому и не удастся убедить человека в существовании только своего «Я», солипсизм терпит неудачу. Философия в силу существования производства должна исходить из деятельного хозяйствующего, а не гносеологического субъекта. Поэтому труд должен быть основой не только политической экономии, но и философии. Но политэкономия должна понимать труд не «торгашески» (только как источник стоимости), а как действительную основу человека, как вывод человеческого «Я» в мир реальности, как нечто, снимающее проблему существования внешнего мира. Производство открывает новую эпоху в развитии мироздания — эпоху хозяйства, где происходит очеловечивание природы, подчиняющейся сознанию и воле человека. Но производство не является абсолютным творчеством, это не создание чего-либо из ничего. Человек творит в производстве из готового, уже созданного материала природы, абсолютное творчество принадлежит Богу. «В мертвых вещах природы уже заложена усыпленная жизнь», человек лишь оживляет ее, полагал Булгаков.

Кто является субъектом хозяйства? Эмпирически хозяйство состоит из множества отдельных действий, совершаемых отдельными людьми. Но хозяйство — не сумма подобных действий, а нечто единое во времени и пространстве. До момента индивидуального экономического действия уже существует хозяйство в целом. Поэтому хозяйство — деятельность родовая или историческая. В таком смысле животные не имеют хозяйства, так как не знают истории. *Хозяйство поэтому имеет не только коллективную, но и общественную природу. Индивид, вступающий в хозяйство, занимает в нем некоторое приготовленное для него место, он связан со своими предшественниками и последователями. Поэтому субъектом хозяйства является не только человек, но в большей степени все человечество.* Причем в хозяйственных

действиях человек творит нечто новое, а не просто воспроизводит или повторяет старое. Вся история в этом смысле есть нечто индивидуальное, в ней нет закономерностей как однообразия или типичности. Вне единого субъекта хозяйства — человечества — само хозяйство рассыпалось бы на отдельные акты. Человечество можно сравнить с зеркалом, разбитым на множество осколков: в каждом из них отражается мир, но по-разному.

Как осуществляется хозяйственное творчество? Человеческое творчество софийно, оно возникает из реальной сопричастности людей к идеям, данным миру Богом. Творчество проявляется из недр досознательного тождества субъекта и объекта. Знание есть припоминание в метафизическом смысле, и творчество есть воссоздание из уже заданного материала. Абсолютное творчество принадлежит лишь Творцу. Граница труда и хозяйства очевидна — человек не может творить посредством труда новую жизнь, природу. Жизнь дана в мире, она несводима к его элементам. Поэтому хозяйство лишь поддерживает, но не творит жизнь; оно есть защита жизни от смерти. Человек должен бороться за свою жизнь, вести хозяйство. В этой борьбе возникает *наука как отражение мира в глазах хозяина*. Наука есть общественный трудовой процесс, направленный к «производству идеальных ценностей» — знаний, по разным причинам нужным или полезным для человека. Труд ученого удовлетворяет потребности общества в знании, где заранее задан вопрос, на который отвечает наука. Логика науки вытекает из железной логики вещей, и здесь опять проявляется тождество субъекта и объекта — мир не есть хаос, а София, наука есть орудие оживления мира, в ней мир теряет свою непроницаемость и становится доступным для хозяйственного преобразования. Прежде чем объект превращается в деятельность субъекта, субъект замирает и сам идеально погружается в объект — это и есть наука. В науке погашается субъект, живая жизнь, в ней господствуют мертвые механизмы жизни. Но в современную эпоху рационализма и капитализма центр тяжести смещен: прежде, чем быть покоренным, объект сам на время покоряет субъект, формируя механическое мировоззрение. Наука дает ответ не на все вопросы и имеет свои границы. Научное творчество, как и хозяйственное, основано не на рациональности. Как и бухгалтерский учет, рассудок не дает ничего нового, основные научные идеи возникают из недр досознательного тождества субъекта и объекта. Наука есть опись, считал Булгаков, а открытия ученого возникают лишь сверхнаучным путем.

Является ли хозяйство функцией свободы или функцией необходимости? Обычно политическая экономия связывает с хозяйством нужду, насущные потребности человека, т. е. необходимость. Действительно, внешний объект в хозяйстве представляет ограничение мощи субъекта его свободы. Внешний мир с объективностью давит на человека, который зависит от него, объект не считается с волей и желанием субъекта, на стороне — всегда бедность, зависимость от слепых сил природы. Но вместе с тем, по мнению Булгакова, как только объект используется человеком в хозяйстве, так сразу снимается необходимость и осуществляется переход к свободе. Обычно свобода понимается как случайность, беспричинность, неподчинение закономерности или необходимости, но свобода — это самопричинность живых существ, это самопроизвольное действие. Человек есть продукт среды, с одной стороны, но и одновременно продукт самого себя — с другой. Все решения, навязываемые средой, складываются для человека

как самоопределение, т. е. проходят через призму индивидуальности. Поэтому человек есть художник своей собственной жизни, в хозяйстве и труде проявляются это высшее творчество и свобода. Поэтому хозяйство представляет собой синтез свободы и необходимости.

Таковы в кратком изложении основные идеи философии и социологии хозяйства С.Н. Булгакова. Его исследование хозяйства представляет, пожалуй, самую крупную научную работу в этой области в России начала XX в. Теория Булгакова сегодня приобретает заново огромную популярность. «Философией хозяйства» теперь интересуются не только в России, но и за рубежом (например, в Швейцарии). Это означает хотя и запоздалое, но все же признание заслуг отечественной философии и социологии хозяйства.

Булгаков, Ковалевский, Кареев, Хвостов — все они внесли свой вклад в формирование традиции социологического и философского анализа хозяйства в России. К сожалению, никому из них не удалось сформировать школы, которая продолжала бы развивать их идеи в советское время. Но вряд ли без них могла бы существовать российская традиция экономической социологии. Современная социология хозяйства так или иначе возвращается к своим истокам и представляет собой развитие уже заложенных как в экономике, так и в социологии направлений исследования социального хозяйства.

Литература

1. *Хвостов В.М.* Социология. Исторический очерк учений об обществе. М.: Моск. науч. ин-та, 1917. Т. 1.
2. *Хвостов В.М.* Основы социологии. Учение о закономерности общественных процессов. М.: 5-я гос. тип., 1920.
3. *Кареев Н.И.* Основы русской социологии / Подгот. текста И.А. Голосенко. СПб.: Изд-во Ивана Лимбаха, 1996.
4. *Ковалевский М.* Краткий обзор экономической эволюции и ее подразделение на периоды. СПб.: Типогр. Е. Евдокимова, 1899.
5. *Сорокин П.* Теория факторов М.М. Ковалевского // М.М. Ковалевский в истории российской и общественной мысли: Сб. ст. / Под ред. А.О. Бороноева, И.А. Голосенко и др. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1996.
6. *Ковалевский М.М.* Современные социологи // Ковалевский М.М. Сочинения в 2 т. СПб.: Алетей, 1997. Т. 2.
7. *Булгаков С.Н.* Карл Маркс как религиозный тип. СПб.: Издание Д.Е. Жуковского, 1907.
8. *Булгаков С.Н.* Философия хозяйства. М.: Наука, 1990.

§ 3. Обзор современной экономической социологии в России

Экономическая социология в советский период

Как мы стремились показать в предыдущих параграфах, экономическая социология в России имеет свою традицию и исторический путь. Еще в начале века вместе с капиталистическим развитием страны и новыми формами научных знаний об обществе были заложены источники формирования экономико-социологического

направления. Здесь неоценимый вклад внесли такие ученые, как Н.И. Зибер, П.Б. Струве, М.И. Туган-Барановский, В.И. Ульянов-Ленин, Н.Д. Кондратьев, М.М. Ковалевский, В.М. Хвостов, Н.И. Кареев, С.Н. Булгаков. Теоретико-методологической основой их творчества служили идеи марксизма, позитивизма, неокантианства и исторической школы политической экономии. В послереволюционный период начался процесс институционализации социологии, появились первые кафедры социологии в университетах (Петроградском и Ярославском), было организовано обучение и введена ученая степень по социологии, были учреждены научно-исследовательские учреждения (например, Социобиблиологический институт), возросли масштабы социологической печати. В рамках этого процесса существенная доля отводилась сфере и проблематике экономической социологии. Хотя разнообразие социологических теорий и подходов сохранялось до 1930-х гг., тем не менее на революционной волне доминирующие позиции получила марксистская социология. Как следствие марксистской концепции исторического материализма, фундаментальное значение придавалось месту и роли экономических отношений, а вместе с тем развивалась идея экономики как базиса всех других общественных отношений. С одной стороны, возрастало внимание социологов к экономическим проблемам, а с другой — эти социологические решения ограничивались рамками марксистского учения. Политическая обстановка в стране, обеспечившая на длительный период господство марксистской партии, предопределила рамки развития экономической социологии в СССР.

1920—1930-е гг. внесли в историю советской экономической социологии как теоретические дискуссии, так и конкретные социологические исследования. В теоретической плоскости большое значение имели идеи Н.И. Бухарина о концептуальном сближении социологии и исторического материализма, сформулированные в книге «Теория исторического материализма: популярный учебник марксистской социологии» (1921). Значение данных идей состояло в том, насколько обоснованными будут в рамках марксизма претензии на самостоятельность социологической науки [1]. Вместе с тем они позволяли существовать экономической социологии отдельно от экономической науки в виде марксистской политической экономии. Теоретические дискуссии данного периода ценны скорее тем, что создали кратковременные условия для организации экономико-социологических исследований, нежели обогащением собственно теоретического багажа экономической социологии. Серьезные исследования проводились в области социологии труда (А.К. Гастев, С.Г. Струмилин), социологии города и деревни (В.С. Немчинов, А.В. Чаянов, В.Б. Ольшанский), социологии быта трудящихся (М.С. Лебединский и др.). Начинаются исследования бюджетов времени работников и социальной структуры советского общества. Тем самым были заложены основы последующих социологических исследований и определены центральные темы последующей работы в XX столетии. С конца 1930-х и до начала 1960-х гг. политическая поддержка социологических исследований ослабевает, и теряется интерес к социологии как самостоятельной науке. После выхода работы И.В. Сталина «О диалектическом и историческом материализме» (1938) перспективы экономической социологии оказались туманны, а ее проблемы вошли в исследовательское поле марксистской философии и политической экономии. Период войны отвлек все силы страны и замедлил развитие общественных наук.

В 1960-е гг. вновь повышается политическая заинтересованность в социологических исследованиях, что ведет к теоретическому оправданию и институциональному восстановлению социологии, а вместе с ней — и экономической социологии. Государством начинают осознаваться потребность выработки обособленной сферы социальной политики и ее согласование с экономической политикой. Социологическая теория получает дополнительные стимулы для развития. В 1960-е гг. создается Советская социологическая ассоциация, появляются первые социологические журналы, институты социологических исследований, социологические подразделения при академиях наук страны и отдельных республик. Социологические исследования начинают проводить специальные службы при министерствах и ведомствах, лаборатории на предприятиях, соответствующие подразделения партийных органов. Не только восстанавливаются традиции 1920—1930-х гг., но начинается формирование нового социологического мышления. Первостепенное значение приобретает тематика жизнедеятельности рабочего класса. Масштабные социологические исследования проводятся в промышленных центрах страны (Ленинград, Свердловск, Горький, Днепропетровск). Они нацелены на комплексное изучение образа жизни советских трудящихся: условия труда и отдыха, культурный, образовательный и профессиональный уровень работников, мотивация и ценностные ориентации рабочих. Продолжаются исследования бюджетов времени работников (Г.А. Пруденский). Появляются первые попытки сравнительно-исторических исследований (д. Копанка, Молдавия) и международных сравнительных исследований (СССР и Польша) по проблемам экономической социологии. Проблематика экономической социологии находит реализацию в фундаментальной обобщающей публикации 1966 г. «Социология в СССР», а также в коллективных трудах «Подъем культурно-технического уровня советского рабочего класса» (1961), «Человек и его работа» (1967), «Рабочий класс и технический прогресс» (1965) [2].

В теоретическом плане в советскую социологию, продолжающую оставаться марксистской теорией, начинают проникать зарубежные концепции и методы исследования. В период 1960-х гг., помимо западных версий марксизма, наибольший интерес привлекает американская структурно-функциональная социология. Но в конечном счете, несмотря на значительные успехи и поступательные шаги, экономическая социология так и не сумела в данный период выделиться в самостоятельную научную отрасль. Поскольку наиболее общие законы жизнедеятельности общества и экономики продолжали решаться в рамках философии исторического материализма, то экономическая социология выступала лишь собирательной конструкцией тех проблем, которые выходили за традиционные рамки политической экономии: социально-классовая структура общества, организация и условия труда, трудовая мобильность, отношение к труду и мотивация труда, профессиональные ценности и культура, подготовка и воспитание трудовых кадров, бюджеты времени трудящихся. Ограничение экономической социологии микроуровнем позволяло использовать зарубежный опыт, предлагающий трехуровневое понимание социологии, но лишь в одном из указанных приближений. Согласование с макроуровнем предполагало соотнесение конкретных экономико-социологических исследований с теорией исторического материализма. Вместе с тем не менее существенным было соотнесение таких

исследований с проводимым в стране политическим курсом. Так, например, вопреки научным успехам в 1970-е гг. социологические исследования были политическим решением «понижены» в своем научном статусе до уровня организации и проведения опросов общественного мнения. Это без сомнения замедляло теоретический рост как социологии, так и ее отраслевых дисциплин, в частности экономической социологии.

Среди социологов, которые в 1960–1970-е гг. обращались к исследованию экономических проблем, наиболее заметны имена Н.А. Аитова, Е.Г. Антосенкова, Ю.В. Арутюняна, О.И. Гордона, Ю.Н. Давыдова, Т.И. Заславской, А.Г. Здравомыслова, Э.В. Клопова, Г.В. Осипова, Н.М. Римащевской, М.Н. Руткевича, Р.В. Рывкиной, В.Г. Подмаркова, М.Х. Титмы, З.И. Файнбурга, О.И. Шкаратана, В.Н. Шубкина, В.А. Ядова [3]. Некоторым из них в 1980-е гг. предстояло сформировать собственно экономико-социологическое направление, но между этими датами стоит промежуток в два десятилетия. В 1960-е гг. происходит и интеграция социальных и экономических исследований в социологии в рамках создания новых организаций — в 1965 г. в Ленинграде при Ленинградском государственном университете создается по инициативе Б.Г. Ананьева «Научно-исследовательский институт комплексных социальных исследований» (НИИКСИ). Название было выбрано неслучайно, речь шла об интеграции социологии и экономики, социологии и права, социологии и психологии в рамках единого учреждения [4]. В частности, в институте существовала лаборатория социально-экономических исследований, которую возглавляли Б.Р. Рященко и В.Р. Полозов. Одним из основных достижений института в области практической экономической социологии было разработка концепции сочетания экономического и социального планирования. От разговоров о необходимости учета социального фактора удалось перейти к непосредственной интеграции социальных аспектов развития предприятия, района, региона и страны в целом в планы экономического развития. У истоков этой идеи в социологии стоял В.Я. Ельмеев, первый директор НИИКСИ; благодаря его трудам удалось разработать и внедрить идею социального планирования (сначала на одном предприятии — это была «Светлана» в Ленинграде, а затем в рамках района и города) [5].

В 1960-е гг. начались и первые попытки внести социологические категории в экономическую науку, это было сделано в рамках дискуссии о производительных силах социалистического производства; опять В.Я. Ельмеев, а затем и В.Т. Пуляев [6] заявили, что *главной производительной силой является человек, поэтому производство и воспроизводство должны выступать не производством товаров или продуктов, а воспроизводством человека*. Впоследствии эта идея у В.Я. Ельмеева переросла в концепцию воспроизводства общества и человека [7]. Для экономистов 1960-х–1970-х гг. интеграция социального и экономического считалась как бы сама собой разумеющейся. Приставка «социально-экономическое» стала своеобразным штампом, который экономисты применяли везде, толком не задумываясь о его содержании. В советской политической экономии социология (в виде основных принципов исторического материализма — общественно-экономическая формация, закон смены формаций, закон взаимодействия производительных сил и производительных отношений, борьба классов и т. д.) принималась как нечто обязательное, но только как предисловие, никак не связанное с содержанием.

Поэтому экономистам было ближе толкование рабочей силы как товара, основного закона социализма как производства продукта, экономических отношений, как товарно-денежных отношений. Учебники политической экономии становились все менее социологичными: если в первых речь хоть шла о смене формаций (от первобытнообщинной до капиталистической и далее коммунистической), то в последних политическая экономия разделилась на политэкономию капитализма и политэкономию социализма. Поэтому неудивительно, что идеи В.Я. Ельмеева и В.Т. Пуляева о роли и значении человека в экономике оставались в изоляции, воспринимались как нечто чуждое экономической науке.

И в последнее время экономическая наука продолжает настороженно относиться к социологии. После отмены в конце 1980-х гг. «обязательной приставки» истмата к политической экономии экономическая наука продолжала все более уходить в сторону технико-экономических отношений. Вскоре и термин «политическая экономия» стал неудобным (как в свое время у Маршалла в начале века) — «политическое», а вместе с ним и социальное, было окончательно выставлено из экономической науки. Это привело к таким парадоксальным фактам, что, например, на экономическом факультете Санкт-Петербургского университета нет кафедры политической экономии вообще. И только в самое последнее время социальные проблемы и категории возвращаются в экономическую науку: в 1990-е гг. проблема человека, поставленная в 1960-е гг. Ельмеевым, в 1970-е гг. — Пуляевым, возвращается в трудах В.С. Автономова и других ученых. Социальные аспекты возвращаются в экономическую науку и благодаря возросшей популярности институционализма — в этой области нельзя не отметить работу В.Т. Рязанова «Экономическое развитие России: реформы и российское хозяйство в XIX–XX вв.» (1998) [8]. Но в целом все же мы не можем утверждать, что разобщение экономической и социальной науки преодолено, пока экономическая социология как отрасль социологического знания развивается своим путем, а экономическая наука еще не определилась в вопросе своей социальной парадигмы, хотя интерес к неэкономическим аспектам — к религии, психологии, этике — у современных российских экономистов есть. Вероятно, в будущем и социология войдет в круг их интересов.

Дискуссия о предмете экономической социологии в 1980-е гг.

В 1980-е гг. произошли кардинальные изменения, содействовавшие утверждению в нашей стране экономической социологии. Начало радикальных социальных процессов нашло выражение в политике «перестройки» М. С. Горбачева. Началось видоизменение политических, экономических, социальных и идеологических отношений. Такие реформы не могли производиться без хотя бы приблизительного знания социальной реальности. Поэтому наука, позволяющая расширить представления о ней, получала государственную поддержку. В 1988 г. на заседании Политбюро ЦК КПСС произошло партийное одобрение курса на совершенствование социологической науки в СССР, отраженное в постановлении «О повышении роли марксистско-ленинской социологии в решении узловых проблем советского общества» (трудно даже представить,

чтобы сегодня правительство РФ поставило на повестку дня вопрос о социологии). Для экономической социологии особенно ценным было решение, нашедшее отражение в Законе СССР о государственном предприятии (объединении) и заключающееся в приоритетности социального развития трудовых коллективов и в развитии для этого социологических служб на предприятиях и в отраслях народного хозяйства. Были также приняты меры для развития социологического образования, открыты социологические факультеты (Ленинград, Москва, Новосибирск).

К 1980-м гг. в рамках новосибирской экономико-социологической школы, созданной Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной, были сформулированы специфические социологические позиции в исследовании экономических явлений и процессов, которые руководствовались структурно-функциональным пониманием отношений экономики и общества. Первоначально их позиции были обозначены в концепции социального механизма развития экономики, что нарушало традиционную марксистскую схему представлений об экономике как о базисе всех иных общественных отношений. Ключевыми социологическими категориями для исследования экономики были обоснованы системы поведения социальных групп, социальные институты, структурные позиции. Были сделаны выводы, что структурная позиция и культурные черты индивидов в процессе производства оказывают серьезное влияние на их экономическое поведение. Основной акцент исследований переносился на социальную структуру и экономическую культуру общества. Таким образом, экономическое поведение определялось дифференциацией индивидов по отраслям экономики, регионам, полу, возрасту, этнической принадлежности, семейному положению, образованию и опыту работы. Весь новый теоретический опыт был обобщен лишь в 1991 г., когда появилась фундаментальная работа новосибирских авторов под названием «Социология экономической жизни». Здесь в развернутой форме была изложена позиция авторов по поводу предмета экономической социологии, ее объекта и методов — это уже не просто постановка задачи создания экономической социологии, а разработка ее теоретико-методологических основ, что создает «точку опоры» в дальнейшем развитии этого направления. За основу были взяты категории «социальный механизм развития экономики», который объявляется «ядром» объекта экономической социологии; «экономическая культура», которая объясняет социальность экономики; «социальная структура», рассматриваемая как регулятор экономической жизни.

На экономическом факультете Новосибирского государственного университета в 1983 г. стал преподаваться курс по экономической социологии, что символизировало новые перспективы и бросало вызов существующей структуре преподавания социально-экономических дисциплин. А в 1984 г. Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной было открыто заявлено о необходимости формирования экономико-социологической отрасли, когда они опубликовали в «Известиях Сибирского отделения АН СССР» статью «О предмете экономической социологии» [9]. Но новосибирская школа экономической социологии была не единственной в стране. В 1984 г. в Ленинградском государственном университете В.Я. Ельмеевым было открыто отделение прикладной социологии на экономическом факультете. Сделано это было осознанно, целью этого

отделения была не только подготовка социологов, но и интеграция социологии в экономическую науку и практику. Между этими школами — новосибирской и ленинградской — и была открыта дискуссия о предмете и назначении экономической социологии — первая в нашей стране научная полемика на подобную тему. Это означало, что развитие экономической социологии у нас переходило в новую стадию.

В 1985 и 1989 гг. В.Я. Ельмеев выступал с последовательной критикой позиции новосибирской школы в журнале «Вестник ЛГУ» [10]. В одной из последних работ В.Я. Ельмеев [11] также уточняет и свое отличие в понимании предмета экономической социологии — если Заславская и Р.В. Рывкина понимают предмет аналогично смэлсеровской традиции, т. е. как применение системы координат социологии к анализу экономических объектов, то он видит экономическую социологию как применение экономической методологии к анализу социальных объектов. По сути дела, выявились два разных подхода, формально обе стороны стояли на марксистских позициях — другого еще нельзя было себе позволить. Но Заславская и Рывкина олицетворяли традицию западной экономической социологии, а Ельмеев придерживался марксистских принципов в социологическом исследовании экономики. Обе позиции нам представляются необходимыми и оправданными, разница, по большому счету, была в первоначальных подходах — Т.И. Заславская и Р.В. Рывкина шли к экономической социологии из области социологического знания, а В.Я. Ельмеев — от экономической науки. Дискуссия об экономической социологии была продолжена, на стороне В.Я. Ельмеева выступил М.В. Попов, который опубликовал рецензию на вышедший в 1989 г. сборник работ по экономической социологии под редакцией Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной. М.В. Попов утверждал, так же как и В.Я. Ельмеев, что экономическая социология Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной — простое переложение теории экономической социологии Т. Парсонса и Н. Смэлсера. В частности, он подчеркивал, что социальный механизм экономики, являющийся основной категорией у Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной, «есть не что иное, как синоним системы координат действия Т. Парсонса, структурно расположенной вдоль первой оси — внутренней и внешней ориентации» [12]. Критиковалось и положение о социальной структуре как регуляторе экономики, автор предлагал вернуться к концепции производственных отношений как структуры общества, выделяя не социальные группы как объект экономической социологии, а классы. Позиция Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной была поддержана А.Н. Комозиным в другой рецензии на «Экономическую социологию и перестройку». Автор подчеркивает важность «социологизации экономической науки» и разделяет пафос Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной «по поводу необходимости более широкого взгляда на экономические процессы с позиции “человеческого фактора”» [13]. В дальнейшем позиции В.Я. Ельмеева, Т.И. Заславской, Р.В. Рывкиной, М.В. Попова, А.Н. Комозина, т. е. всех участников дискуссии, разбирает В.Ю. Кондратьев в статье «Экономическая социология: поиск междисциплинарных оснований». В.Ю. Кондратьев резко критикует и ту, и другую сторону — Т.И. Заславскую и Р.В. Рывкину он критикует за то, что они сделали серьезный шаг назад по сравнению с Н. Смэлсером, по его словам, они «попали в интеллектуальную ловушку социологизаторства»,

«завели изучение экономической жизни в тупик», возвысив социологический подход над экономическим. В.Я. Ельмеева Кондратьев обвиняет в том, что он вообще отрицает значимость экономической социологии как отрасли социологии, уповая на традиционную политэкономия, что свои тезисы обосновывает «подбором цитат из произведений К. Маркса и В.И. Ленина». Но самое замечательное, что В.Ю. Кондратьев критически высказывается не только о В.Я. Ельмееве и Т.И. Заславской с Р.В. Рывкиной, но и о Н. Смэлсере: «На самом деле ситуация гораздо более драматична, — пишет он, — не умаляя заслуг Н. Смэлсера, необходимо ясно осознать, что ему не удалось решить проблему взаимосвязи экономики и социологии» [14]. Таким образом, В.Ю. Кондратьев объявил войну «всех против всех»; что же предлагает он сам кроме борьбы с изоляцией экономики и социологии, возникающей вследствие «социологизаторства», оставалось весьма неясным.

Итак, мы обрисовали возникновение и развитие дискуссии о предмете и статусе экономической социологии в отечественной социологической литературе в 1980-е гг. Эта дискуссия имела как положительные, так и отрицательные стороны: с одной стороны, дискуссия привлекла внимание к проблеме экономической социологии, все более широкие слои научной общественности стали вникать в суть предмета (хотя экономисты все же оставались в стороне от обсуждения экономической социологии, им еще было не до этого), дискуссия заставляла участников все более точно выделять свою позицию и точно обосновывать собственную методологию; с другой стороны, возникла некоторая разобщенность и даже враждебность разных школ на почве разных точек зрения, условия интеграции экономико-социологического значения в стране были отложены на неопределенный период. Потом эта дискуссия была продолжена в работах Ю.В. Веселова и А.И. Кравченко [15]. Но общее значение дискуссии, конечно, положительное — в 1980-е гг. экономическая социология прочно заявила о себе как об отрасли социологии, обосновала свой предмет и отношение к другим наукам, экономическая социология стала академической дисциплиной, шаг за шагом отвоевывая свое место в учебных планах и программах университетов. В 1980-е гг. были заложены и школы отечественной экономической социологии — новосибирская (где лидером была Т.И. Заславская) и ленинградская (В.Я. Ельмеев). Разница позиций этих школ придавала экономической социологии живой и критический характер и заставляла ее развиваться. Но 1980-е гг. завершают первоначальный период формирования экономической социологии, главным его результатом явилось то, что экономическая социология заявила о себе и получила хоть и небольшое, но все же признание в официальных и неофициальных социологических кругах.

Российская экономическая социология в 1990-е и в 2000-е гг.

В период 1990-х гг. экономическая социология принимает новый облик. Решающими условиями послужили изменение общественного устройства, распад СССР, рыночные преобразования в экономике. С одной стороны, марксистская целостность советских общественных наук исчезает, сменяясь множествен-

ностью подходов. Эта тенденция наложилась на общемировые процессы перехода социологии к идеям теоретико-методологического разнообразия и междисциплинарности. Поэтому вырастает число научно допускаемых аргументов в пользу обоснования предметного своеобразие экономической социологии. С другой стороны, уходит в прошлое советская экономическая политика, заинтересованная в развитии прикладной части таких областей экономической социологии, как социология труда и индустриальная социология. Интересы частных компаний 1990-х гг. обходят вопросы организации и содержания труда работников. Но появляется много новых экономических проблем и направлений, интересующих социологов. Это проблематика институциональных изменений и перераспределения прав собственности, частное предпринимательство и бизнес-группы, неформальная и теневая экономика, организация рынка труда, потребительского и промышленного рынков и пр.

Нельзя не отметить еще один фактор развития экономической социологии 1990-х гг. — это активное приобщение к зарубежному опыту. Появились публикации классиков экономической социологии — М. Вебера, Г. Зиммеля, Й. Шумпетера. Стали переводиться работы современных теоретиков, таких как П. Бурдьё, Ж. Бодрийяр, Н. Смэлсер. Важную роль сыграла вышедшая в 1995 г. книга Ю.В. Веселова «Экономическая социология: история идей», где были обозначены основные этапы и персоналии экономической социологии.

По мере расставания с марксистским характером общественных наук советского образца претерпевали изменения и междисциплинарные взаимоотношения. Для экономической социологии наиболее существенным стал пересмотр связей между социологией и экономическими науками. Распространение и утверждение у нас в стране западной неоклассической традиции экономической мысли сузило экономическую методологию до теории принятия решений, или рационального выбора, что создало новое понимание экономистами перспектив сотрудничества с социологией. Показателем служит работа В.С. Автономова «Модель человека в экономической науке», появившаяся в 1998 г. Правда, со стороны экономистов подобные инициативы чреватые упрощением и вулгаризацией социологической теории, сведением ее к микроуровню человеческого поведения, поиском простейших, «рациональных» объяснений.

Специфической областью социологического интереса экономистов становится так называемая институциональная экономика, пришедшая к нам именно в 1990-е гг. на волне всплеска ее популярности за рубежом. Особенный интерес был проявлен к творчеству Р. Коуза, О. Уильямсона, Д. Норта. С одной стороны, их идеи позволяли экономистам применять свою методологию к социальным институтам и считать это своего рода дополнением экономической теории, которое вполне соответствует их пониманию экономической социологии. С другой — институциональная экономика предоставляла ряд новых для нас методологических подходов, проливающих свет на происходящие в стране социально-экономические процессы. Это теория трансакционных издержек, теория прав собственности, теория контракта и ряд других концепций. Стало происходить постепенное влияние этих новых идей в отечественную экономическую социологию.

Именно в 1990-е гг. институционализация экономической социологии поднялась на новую ступень. Статус экономической социологии был утвержден

на уровне государственных образовательных стандартов. Появились кафедры экономической социологии в Московском государственном университете, в Санкт-Петербургском государственном университете, в Государственном университете — Высшей школе экономики. По специальности «Экономическая социология» стали защищаться диссертации и началось обучение специалистов в вузах страны. Были открыты специализированные диссертационные советы в Москве, Волгограде, Казани, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Санкт-Петербурге, Саратове, Тюмени, Уфе и других городах. Были реорганизованы старые и созданы новые научно-исследовательские центры по экономической социологии в Москве, Кемерово, Самаре, Санкт-Петербурге. Активизировалась печатная работа в данной области: появились соответствующие рубрики в ведущих социологических журналах страны, вышли в свет обзорные монографии В.И. Верховина (1998) и В.В. Радаева (1997) [16], продолжают публикации В.Я. Ельмеева, Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной. Именно в 1990-е гг. в обиход вошли электронные ресурсы по экономической социологии.

В содержательной части развитие экономической социологии 1990-х гг. было не менее значительным, чем институциональные изменения. Многие вопросы, касающиеся предмета и метода экономической социологии, продолжали развиваться В.Я. Ельмеевым и его учениками. Причем они по-прежнему стремились сохранять марксистское материалистическое понимание истории, с соответствующей ему системой категорий «базис» и «надстройка», «общественное бытие» и «общественное сознание» как руководящие принципы решения проблемы соотношения общества и экономики. Существенную роль в такого рода построениях стала играть сформулированная им трудовая теория потребительной стоимости [17]. С иных позиций — в духе новосибирской школы экономической социологии — продолжала работать Р.В. Рывкина. Руководствуясь идеей приоритета социальных факторов в экономике, она стремилась выявить причины тех или иных экономических процессов исходя из анализа поведения конкретных экономических субъектов — от индивидов до государства. Именно подобные субъективные факторы она называет определяющими, когда пытается объяснить провалы экономических реформ, криминализацию экономики, тотальную коррупцию, задержки зарплаты, снижение уровня жизни населения в России. Р.В. Рывкина считает, что низкие интеллектуальные возможности отечественной элиты не позволили в 1990-е гг. согласовать проводимую в стране политику со сложившимися социокультурными условиями [18].

В значительной мере идеи новосибирской школы были продолжены и обогащены в творчестве О.Э. Бессоновой, соединившей историзм с институциональным исследованием экономики. В работе «Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ» (1997) она предложила особое видение логики отечественной экономической истории. Она исходит из того, что в течение одиннадцати веков российской истории у нас была раздаточная система экономики. Такая система характеризуется следующими чертами: (1) собственность дается при условии определенных обязательных услуг и может быть конфискована тем, кто стоит у власти, если она используется не по правилам или если услуги оказываются неудовлетворительными; (2) материальные ресурсы, необходимые для оказания услуг, предоставляются через институты раздачи; (3) накопление обще-

ственного богатства происходит через институты сдач; (4) система административных жалоб являет собой механизм обратной связи, передающий реакцию слуг государю (патрону); наконец, (5) раздача и сдача координируются системой управления и финансовыми институтами. В конечном счете логика раздаточных институтов выступала в виде особой социальной логики экономики и отражала свойственное новосибирской школе понимание предметного поля экономической социологии [19].

Во второй половине 90-х XX в. активно формируется школа экономической социологии в Московском государственном университете — Высшая школа экономики, где ключевой фигурой выступает В.В. Радаев. В 1997 г. он опубликовал учебник «Экономическая социология: курс лекций», где предложил программу нового понимания данной дисциплины. Этот учебник более чем на десятилетие стал самым популярным в стране. Признавая ключевое значение идей М. Вебера для современной экономической социологии, В.В. Радаев определяет главенствующими категории «человека» и «действия», что позволяет последовательно рассмотреть человека в роли предпринимателя, человека в хозяйственной организации, человека в трудовых отношениях, человека в сфере занятости, человека в социальной иерархии, человека в мире хозяйства и хозяйственных идеологий. Вслед за К. Поланьи и М. Грановеттером он использует концепцию *укорененности* для рассмотрения взаимоотношений экономических и социальных явлений. В конечном итоге делается методологический вывод, что «экономическая социология изучает экономическое действие как форму социального действия» [20]. Главное при таком подходе состоит в различении методов социологии и экономической науки. Для экономистов, по словам В.В. Радаева, важна «редукция к обыденному», или предсказание, а для социологов — «проблематизация обыденного», или описание [21].

События и процессы 1990-х гг. стимулировали дальнейшие поиски и открытия в российской экономической социологии. Начало XXI столетия поставило социологов перед новыми социально-экономическими проблемами и стимулировало использование ими нового научного инструментария. Из наиболее общих тенденций следует отметить усиление теоретической фрагментации вплоть до разобщенности эконом-социологов в масштабах страны. Правда, разобщенность здесь не подразумевает незнание идей своих коллег, а предполагает автономность научно-исследовательских центров друг от друга в направлении своей работы. Подобная свобода, кстати, снизила интенсивность внутридисциплинарной полемики, которая сохранилась лишь в наиболее общих вопросах определения границ самой экономической социологии. В противовес усилилась коммуникация с зарубежными учеными, соответственно — и участие в международном дискурсе. Несмотря на увеличение доступности и качества восприятия иностранных публикаций, продолжает играть важную роль издание переводов наиболее значимых текстов на русский язык. Так, за короткий отрезок для российского читателя появились недоступные ранее труды М. Вебера, Г. Зиммеля, К. Поланьи, Т. Парсонса, Дж. Коулмана, И. Валлерстайна, Г. Беккера, а также творения ведущих современных представителей экономической социологии — М. Грановеттера, Ф. Доббина, В. Зелизер, Н. Флигстина, Х. Уайта, У. Пауэлла, Р. Сведберга, Д. Старка, Л. Тевено, Н. Биггарт [22].

Несомненно, большое благотворное влияние оказало появление электронного журнала «Экономическая социология» (под редакцией В.В. Радаева), знакомящего читателей с наиболее свежими работами отечественных и зарубежных исследователей. Большое влияние оказывает петербургский «Журнал социологии и социальной антропологии», издаваемый В.В. Козловским, который регулярно печатает новые материалы и переводы по экономической социологии.

В содержательном плане российская экономическая социология начала XXI в. продолжает обсуждать проблемы предмета и метода, а также отдельных проблемных сфер, связанных со структурой экономики (производство, распределение, обмен, потребление), типами и способами развития экономики, социально-экономической структурой общества и другими более частными вопросами. Основные исходные принципы продолжают быть связаны с уже достаточно известными течениями прошлого столетия (марксизмом, функционализмом, институционализмом, интерпретативным и сетевым подходами).

В последних публикациях о предмете экономической социологии В.Я. Ельмеев, Е.Е. Тарандо и А.В. Багаева указали на очевидную недостаточность доминирующих у нас решений данного вопроса. Они отмечают бесплодность дальнейшего определения предмета экономической социологии как взаимосвязи экономики и общества. Подобное определение предмета не дает совершенно никакой ясности о существе данной дисциплины. Оно слишком абстрактно и подходит разве что для людей начинающих и непросвещенных в сфере социальных наук. Для серьезных же исследователей оно бесполезно, «если его дальше не раскрывать и не ставить, прежде всего, вопроса о том, какая из взаимодействующих сторон выступает причиной, а какая — следствием, какие из отношений являются субстанциональными, а какие — положенными, опосредованными первыми» [23]. Эти авторы находят выход в переносе акцента на экономическую науку ради усиления материалистического метода в социологии, рассчитывая на якобы имеющуюся у экономистов естественную склонность к социологическому материализму. Совсем с другой стороны уповает на экономическую науку В.В. Радаев, подходя к предмету экономической социологии. Точкой опоры для него служит методологический индивидуализм, социологического типа, входящий в социологию через концепцию социального действия М. Вебера. Но в этом случае, так же как и у В.Я. Ельмеева, экономическая социология занимает подчиненное, второстепенное положение по отношению к экономической науке. Подобного рода неуверенность в собственных силах продолжает ослаблять перспективы экономической социологии на современном этапе. Среди новых исследований методологического плана в экономической социологии стоит назвать такие направления: институциональный метод и исторический метод, раскрываемые в работах петербургских авторов М.В. Синютина и А.В. Петрова [24]. В последнее время предлагается создание новых отраслей экономической социологии, среди них можно выделить экономическую социологию города или экономическую социологию доверия [25].

Несмотря на явное ослабление позиций социологии труда в 1990-е гг., проблематика производства продолжает приковывать внимание социологов. Основу этого раздела экономической социологии составляют исследования трудовых отношений, рынка труда и ценностно-мотивационной сферы производства. В качестве новых актуальных областей исследований стали выступать вопросы

трудовых конфликтов и наемного труда, неформальной занятости и формирования заработной платы, промышленного менеджмента и безработицы. Среди ведущих исследователей стоит назвать В.И. Верховина, Н.И. Лапина, Р.И. Капелюшникова, А.Л. Темницкого, Э.В. Клопова, Л.А. Гордона, Т.Я. Четвернина, Р.В. Карапетяна, Ю.А. Чепуренко, В.Е. Гимпельсона, Т.М. Малееву, Е.Д. Игитханяна, З.Т. Голенкову, Н.М. Токарскую, О.И. Шкаратана, А.В. Шевчука, В.В. Карачаровского. Нельзя не отметить, что советская социология труда была ориентирована на индустриальное производство, и тема аграрного труда занимала в ней второстепенное место. В новом столетии данная проблематика выделилась в самостоятельный блок проблем, включающих не только труд, но и быт сельского населения, образ жизни крестьянства как особой социальной общности в современной России. В этой области наиболее значителен вклад Т. Шанина, Г.А. Ястребинской, З.И. Калугиной и В.В. Пациорковского.

Проблематика распределения не получила достаточного развития и, как правило, входит составной частью либо в социологию производства, либо в социологию обмена, или же относится к области социальной стратификации, традиционно формирующей базовый сегмент отечественной экономической социологии. Частично это объясняется нежеланием социологов вмешиваться в политику перераспределения собственности, имеющую место последние десятилетия, и сохранять лояльность существующему государственному строю. Частично данная проблематика не носила самостоятельного характера еще в советское время. Вместе с тем не всегда выбор методологии позволяет фокусироваться на проблемах распределения должным образом. Исключения среди отечественных социологов составляют работы по проблемам отношений распределения и собственности, написанные В.Я. Ельмеевым, Е.Е. Тарандо, Р.И. Капелюшниковым, Ю.В. Латовым, и работы по социальной стратификации Ю.В. Арутюняна, О.В. Крыштановской, Т.М. Малеевой, О.И. Шкаратана, В.В. Радаева, В.И. Ильина. В русле проблематики социологии распределения можно назвать ставшее популярным еще в 1990-е гг. стремление к изучению так называемой «неформальной экономики». Среди пионеров этого направления выделяются В.В. Волков, С.Ю. Барсукова, А.Н. Олейник.

Наиболее прогрессирующей областью экономической социологии стала социология обмена и рынка [26]. Причем отдельной темой в ней значится проблематика бизнеса и предпринимательства, темпы роста интереса к которой наиболее высоки. Частично данная проблематика пересекается с вопросами социальной структуры, в особенности с темой «среднего класса». Предпринимательство как часть нашего сообщества изучалось как в аспекте его формирования, экономических целей и способов их достижения, так и в аспекте их внутренней структуры и мобильности, социальных характеристик и тенденций изменения общественного положения. Особый интерес представляли исследования взаимодействия с государственной властью и силовыми структурами, анализ динамики структуры собственности, вопросы корпоративной власти и интегрированных бизнес-групп. Много исследований было проведено по изучению неформальных отношений в российском бизнесе. Как показал В.В. Радаев, помимо доступных поверхностному наблюдению явлений насилия и коррупции в российском бизнесе большое значение имеют скрытые, но стабильные деловые сети, в которых решающую

роль играют доверие, реципрокность и лояльность. В число ведущих исследователей данной сферы входят А.Ю. Чепуренко, Е.В. Капусткина, С.Ю. Барсукова, Я.М. Рощина, Л.Я. Косалс, хотя стоит отметить и огромную, можно даже сказать подавляющую, долю работ экономистов по этой теме.

В контексте отечественной социологии обмена быстро продвигается проблематика денег. Вместе с теоретической систематизацией имеющихся подходов (Е.А. Аникаева) рассматриваются социальная природа и функции денег (Т.К. Мацукова, Ю.А. Васильчук, Ю.В. Базулин), исследуются вопросы денежных отношений и денежного поведения в России (В.И. Верховнин, Н.Н. Зарубина, А.Б. Фенько). Некоторые считают именно эту область экономической социологии самой привлекательной в настоящее время.

Современная социология потребления выросла на базе советского опыта, в особенности исследований образа жизни и бюджетов времени населения. Стоит отметить вклад научных коллективов во главе с В.Д. Патрушевым в Москве и В.А. Артемовым в Новосибирске. Новым веянием стала практика прикладных маркетинговых исследований, имеющих, как правило, неакадемические цели и узкую направленность, но широко распространившихся благодаря активности крупных маркетинговых фирм и спросу в предпринимательской среде. Внимание ряда социологов привлекли возможности изучения потребления в разрезе жизнедеятельности домохозяйств. Внимания заслуживают работы В.И. Ильина, С.Ю. Барсуковой, Н.Ю. Фирсовой, Ж.В. Черновой, Л.Л. Шпаковской, Я.М. Рощиной, А.С. Суховой. Не случайно в совокупности такого плана работ весомое место занимают исследования гендерных аспектов домохозяйственной деятельности.

Тематика социально-экономического развития претерпела изменения в последние десятилетия. Тем не менее вопросы типологии общественного развития и моделирования систем экономики продолжают занимать место в экономической социологии. Частично данные вопросы переходят в плоскость разработок по социальной и экономической политике. Традиционно на повестке дня остается сакраментальный вопрос о выборе пути развития России. Большинство исследователей сходятся на том, что современный общественный строй в нашей стране правильно характеризовать как капитализм. Однако в плане выделения его характерных черт и тенденций развития полемика продолжается. Среди наиболее интересных представителей экономической социологии в первой декаде XXI в. над этой проблематикой работали В.Я. Ельмеев, А.Г. Вишневский, Р.В. Рывкина, Т.И. Заславская, В.Л. Иноземцев, О.Э. Бессонова, С.Г. Кирдина.

Итак, современная экономическая социология в России находится в особой фазе своего развития. Фактически произошло расставание с советской традицией — *прощание с марксизмом-ленинизмом*, с его институциональными факторами и мировоззренческими установками. На смену поколению первых экономсоциологов пришло новое поколение, их творчество стало более прагматичным и практически ориентированным, может быть, в ущерб аналитичности и масштабности социальных проектов. Очень нерешительно российская экономическая социология заявляет о себе в мировом масштабе [27]. И на повестке дня другой вопрос: сможет ли современная российская эконом-социологическая традиция дать что-либо новое мировой научной мысли? Или будем пересказывать то, что сказали там?

Литература

1. Бухарин Н.И. Теория исторического материализма: Популярный учебник марксистской социологии. М.: Госиздат, 1921.
2. *Подъем культурно-технического уровня советского рабочего класса*. М.: Соцэргиз, 1961; *Человек и его работа* / Под ред. А.Г. Здравомыслова, В.П. Рожина, В.А. Ядова. М.: Мысль, 1967; *Рабочий класс и технический прогресс* / Под ред. Г.В. Осипова. М.: Наука, 1965.
3. Давыдов Ю.Н. Труд и свобода. М.: Высшая школа, 1962; Римашевская Н.М. Экономический анализ доходов рабочих и служащих. М.: Экономика, 1965; Заславская Т.И. Распределение по труду в колхозах. М.: Экономика, 1966; Грушин Б. Свободное время: Актуальные проблемы. М.: Мысль, 1967; Шкаратан О.И. Подбор и расстановка кадров на предприятии. М.: Экономика, 1968; Арутюнян Ю.В. Опыт социологического изучения села. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1968; Руткевич М.Н., Филиппов Ф.Р. Социальные перемещения. М.: Мысль, 1970; Шубкин В.Н. Социологические опыты. М.: Наука, 1970; Аитов Н.А. Технический прогресс и движение рабочих кадров. М.: Экономика, 1972; Гордон Л.А., Клопов Э.В. Человек после работы. М.: Наука, 1972; Чангли И.И. Труд. Социологические аспекты теории и методологии исследования. М.: Наука, 1973; Подмарков В.Г. Введение в промышленную социологию. М.: Мысль, 1973; Бляхман Л.С., Шкаратан О.И. НТР, рабочий класс, интеллигенция. М.: Изд-во полит. лит., 1973; Титма М.Х. Выбор профессии как социальная проблема. М.: Знание, 1975; Файнбург З.И., Козлова Г.П. Становление нового исторического типа труда // Экономические науки. 1976. № 5; Антосенков Е.Г., Куприянова З.В. Тенденции в текучести рабочих кадров: Динам. аспект анализа / Отв. ред. Е.Д. Калинин. Новосибирск: Наука, 1977; Рывкина Р.В. Образ жизни сельского населения. Новосибирск: Наука, 1979.
4. Ананьев Б.Г., Ельмеев В.Я. Методологические основы комплексных исследований человека // Социология и идеология. М.: Наука, 1968.
5. Ельмеев В.Я. Методологические основы планирования социального развития. М.: Мысль, 1974; Рященко Б.Р., Ельмеев В.Я. Планирование социального развития: прошлое и будущее // Социология экономики и управления: Сб. статей / Под ред. Л.Т. Волчковой. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1998.
6. Пуляев В.Т. Главная производительная сила социалистического общества и экономические законы ее развития. Л.: Изд-во ЛГУ, 1979.
7. Ельмеев В.Я. Воспроизводство общества и человека. М.: Мысль, 1988.
8. Веселов Ю.В. Рецензия на книгу В.Т. Рязанова «Экономическое развитие России: реформы и российское хозяйство в XIX–XX вв.». СПб.: Наука, 1998 // Социологические исследования. 2000. № 5. С. 146–149.
9. Заславская Т.И. О совершенствовании производственных отношений социализма и задачах экономической социологии // Доклад на научном семинаре «Социальный механизм развития экономики». Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1983; Заславская Т.И., Рывкина Р.В. О предмете экономической социологии // Известия Сибирского отделения АН СССР. Серия: Экономика и прикладная социология. 1984. № 1; Заславская Т.И. Экономика сквозь призму социологии // ЭКО. 1985. № 7. С. 3–22; *Экономическая социология и перестройка* / Под общ. ред. Т.И. Заславской, Р.В. Рывкиной. М.: Прогресс, 1989.
10. Ельмеев В.Я. Социология на службе экономики // Вестник ЛГУ. Серия 5. 1989 № 5. С. 49–56.
11. Ельмеев В. Я. Предмет и источники экономической социологии // Социология экономики и управления: Сб. статей / Под ред. Л.Т. Волчковой. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1998.

12. *Попов М.В.* Рецензия на книгу «Экономическая социология и перестройка» / Общ. ред. Т.И. Заславской, Р.В. Рывкиной // Социологические исследования. 1991. № 1. С. 150–153.
13. *Комозин А.Н.* Рецензия на книгу «Экономическая социология и перестройка» / Общ. ред. Т.И. Заславской, Р.В. Рывкиной. // Социологические исследования. 1991. № 1. С. 154–156.
14. *Кондратьев В.Ю.* Экономическая социология: поиск междисциплинарных оснований // Социологические исследования. 1993. № 8. С. 57–62.
15. *Верховин В.И.* В поисках предмета экономической социологии // Социологические исследования. № 1. 1998. С. 45–54; *Веселов Ю.В.* Экономическая социология в России: история и современность // Журнал социологии и социальной антропологии. 1999. Т. 2, Вып. 2. С. 61–68; *Кравченко А.И.* Дискуссии о предмете экономической социологии // Социология. 2004. № 2. С. 32–53.
16. *Радаев В.В.* Экономическая социология: Курс лекций. М.: Аспект-пресс, 1997; *Верховин В.И.* Экономическая социология. М.: ИМТ, 1998.
17. Будущее за обществом труда / В.Г. Долгов, В.Я. Ельмеев, М.В. Попов, Е.Е. Тарандо и др.; Под ред. проф. В.Я. Ельмеева. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2003; *Ельмеев В.Я.* Социальная экономия труда. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2007.
18. *Рывкина Р.В.* Экономическая социология переходной России. М.: Дело, 1998; *Рывкина Р.В.* Влияние новой правящей элиты на ход и результаты экономических реформ // Социологические исследования. 1995. № 11. С. 35–43; Справедливые и несправедливые социальные неравенства в современной России / Ред.-сост. Р.В. Рывкина. М.: Референдум, 2003.
19. *Бессонова О.Э.* Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ. Новосибирск: Изд-во ИЭиОПП СО РАН, 1997; *Бессонова О.Э.* Раздаточная экономика России: эволюция через трансформации. М.: РОССПЭН, 2006. О новосибирской школе в целом см.: *Бессонова О.Э., Шабанова М.А.* Новосибирская экономико-социологическая школа в российской социологии // Социологические исследования. 2000. № 8. С. 79–88; Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 1999; *Котельникова З.В.* Новосибирская экономико-социологическая школа // Экономическая социология: Электронный журнал. Т. 5, № 1. Январь 2004. С. 91–105. Режим доступа: www.ecsoc.msses.ru. (Дата обращения: 25.06.2012).
20. *Радаев В.В.* Экономическая социология: Курс лекций: Учеб. пособие. М.: Аспект Пресс, 1998. С. 52.
21. *Радаев В.В.* Еще раз о предмете экономической социологии // Экономическая социология: Электронный журнал. 2002. Т. 3, № 3. С. 23. Режим доступа: www.ecsoc.msses.ru. (Дата обращения: 25.06.2012).
22. Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004; Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; Пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2002.
23. *Ельмеев В.Я., Тарандо Е.Е., Багаева А.В.* К дискуссиям о предмете экономической социологии: подход с позиций классики // Социология. 2005. № 3–4. С. 41.
24. *Синютин М.В.* Институциональный подход в экономической социологии. СПб.: СПбГУ, 2002; *Петров А.В.* Экономическая социология и социальная история Фернана Броделя. СПб.: Астерион, 2004; *Петров А.В.* Исторический метод в экономической социологии. СПб.: СПбГУ, 2005.

25. Экономика и социология доверия / Под ред. Ю.В. Веселова. СПб.: Социологическое общество им. М. М. Ковалевского, 2004; *Веселов Ю.В.* Экономическая социология одного города: пространство Петербурга // Журнал социологии и социальной антропологии. 2009. Т. 12, № 2. С. 153–185.
26. Анализ рынков в современной экономической социологии / Отв. ред.: В.В. Радаев, М.С. Добрякова. М.: ГУ-ВШЭ, 2007; *Радаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ-ВШЭ, 2003; *Радаев В.В.* Захват российских территорий: новая конкурентная ситуация в розничной торговле. М.: Издат. дом ГУ-ВШЭ, 2007.
27. *Yakubovich V., Yaroshenko S.* Economic Sociology in Russia // Economic Sociology, European Economic Newsletter // www.siswo.uva.nl/ES см.: *Якубович В., Ярошенко С.* Экономическая социология в России (пер. М.С. Добряковой) // Экономическая социология: Электронный журнал. Т. 2, № 2. 2001. С. 140–146. Режим доступа: www.ecsoc.msses.ru. (Дата обращения: 25.06.2012).

Раздел 2

ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

Глава 1

Социология труда и производства

§ 1. Понятие и история труда, социологическая теория разделения труда

Труд — это всего лишь слово, обозначающее особую форму активности, присущую исключительно человеку. Это слово придумано самими людьми и не является чем-то особенным, существующим вне человеческого сознания. Скорее всего, однажды одним людям захотелось выделиться и сказать о себе как о созидателях, творцах и тружениках, а других уличить в безделье. Видимо, с этого момента начинается их противостояние. Но для того, чтобы такое различие оказалось понятным для всех, нужно было объяснить, чем труд отличается от ничегонеделания. За это взялись ученые и придумали для труда особые характеристики.

Понятие труда

Социальные характеристики труда

Труд — это высшее достояние человеческой цивилизации, несущее в себе как общественную, так и индивидуальную полезность. Люди трудятся, чтобы в экономическом и социальном плане улучшить свою личную, а также общественную жизнь. Это характерно для любого исторического типа общественной системы, от «примитивного» и до современного. Чем в большем количестве и чем разнообразнее труд представлен в обществе, тем выше уровень развития такого общества (см. об этом в п. «Социологическая теория разделения труда» данной главы). Этот уровень определяется также общественной организацией труда, т. е. тем, каким образом люди осуществляют трудовую деятельность (каково их отношение к труду, как происходит их взаимодействие в процессе труда, какие технологии и технические

средства используются там). Труд несет в себе организующее и объединяющее начало для всех людей, поскольку достижение цели возможно только в результате кооперации усилий подавляющей части общественных индивидов. Поскольку важнейшей целью труда выступает удовлетворение общественных потребностей, то труд выступает одним из значимых факторов воспроизводства общественной системы. Поэтому труд — главное условие и основной источник развития человеческого общества. Последнее является аргументом, позволяющим говорить о том, что труд — это исключительно общественно полезная деятельность.

Для человека труд выступает средством удовлетворения потребностей. Прежде всего в процессе труда создаются материальные и духовные общественные блага с целью удовлетворения разнообразных потребностей людей. И чем более развитым оказывается общество, тем больше потребностей разного рода возникает в его среде, тем в большей мере оказывается востребованным труд в самых разнообразных формах его проявления. В подобной трактовке категории «труд» присутствует такая его сущностная характеристика, которая позволяет говорить о труде как о человеческой активности особого рода, направленной на создание полезных, т. е. востребованных продуктов (создание полезности). Кроме этого, труд для человека — это основной ресурс включенности в социум, причастности к обществу. Эта важнейшая социальная потребность человека также удовлетворяется посредством трудовой деятельности. Труд автоматически интегрирует человека в политические, экономические, правовые, культурные и прочие общественные отношения, делает его участником общественной жизни. Он, как и многие другие осуществляющие трудовую деятельность, является одновременно и создателем, и потребителем общественных благ, т. е. продуктов труда. Это — проявление кооперации людей и форма развития общественных отношений. Поэтому можно заключить, что труд представляет особого рода социальное явление, приводящее к кооперации людей с целью удовлетворения потребностей общества.

Процесс труда и продукт труда

Удовлетворение потребностей посредством труда имеет двойственную сущность. В первую очередь труд следует рассматривать как социальный процесс. Этот процесс всегда предполагает создание общественно полезного продукта. Следовательно, такой процесс должен иметь целью результат, который окажется полезным и удовлетворит потребности. Принято считать, что труд — исключительно общественно полезная деятельность. Наоборот, всякая деятельность, не обладающая такой полезностью, трудом не является [1]. Для получения результата, обладающего пользой для общества, необходимо, чтобы тот, кто осуществляет труд, имел знания, позволяющие достигнуть в труде поставленную цель. Знания, используемые человеком в труде, представляют собой достояние общества, к которому человек приобщался, находясь в обществе. Даже профессиональный опыт, раскрывающий индивидуальные способности человека, развивается исключительно на фундаменте базовых общественных знаний. Процесс труда — это концентрация общественной информации и знаний, интегрированных сознанием одного человека, с целью достижения социальнозначимых результатов. Но процесс труда основывается не только на знаниях, унаследованных человеком от общества. Новые знания возникают благодаря самому труду.

Можно сказать, что труд — это процесс постоянного поиска нового, поскольку, стремясь удовлетворить новые потребности, человек должен создавать новое знание. Формирование нового знания происходит в труде, поскольку он представляет собой процесс совершенствования способов достижения цели. Затем это новое знание становится достоянием общества.

Другой сущностной характеристикой труда выступает то, что процесс труда обязательно предполагает результат. Его уникальность, в отличие от других результатов человеческой активности, состоит в том, что он сконструирован потребностями людей. Эти потребности возникают раньше, чем процесс создания такого продукта. В продукте труда всегда заключен тот социальный смысл, который позволяет оценить деятельность каждого человека как трудовую. Речь идет о востребованности продукта труда обществом. Если продукт деятельности обладает социальной полезностью, то это продукт труда. Невостребованный обществом продукт не может быть представлен в качестве результата трудовой деятельности. Вместе с тем каждый продукт труда в отдельности оценивается обществом по-разному. Чем выше потребность общества в том или ином продукте труда, тем выше ценность последнего. Есть такие товары, которые просты по своему назначению и удовлетворяют узкий перечень потребностей. Ценность таких продуктов, как правило, невелика. Напротив, существуют продукты труда, при создании которых требовались значительные усилия, знания, квалификации, которые призваны удовлетворить самые разнообразные и специфические потребности. Эти продукты обладают высокой общественной ценностью.

В продукте труда всегда сосредотачивается информация о процессе его создания. Соответственно, потребление продукта труда является одновременно потреблением информации о сущности его производства. Анализ принципов и механизмов взаимного согласования действия и результата в едином социальном явлении труда позволяет заключить, что каждый новый труд включает в себя элементы предыдущего труда, что свидетельствует об исторической преемственности труда в обществе.

Труд и обмен

Воспроизводство трудовой деятельности всегда происходит в конкретных условиях природной и социальной реальности, где постоянно имеет место противостояние субъекта труда внешним по отношению к нему условиям. Оно сводится к тому, что для достижения поставленной в труде цели человеку всегда необходимо затрачивать свой физический и умственный потенциал. В основе данного противостояния лежит обмен. Как наиболее простая (в смысле — первичная) процедура трудового обмена может быть назван обмен между человеком и природой. Обмен выступает как осознанный акт взаимодействия с внешними природными условиями, когда реализуются потенции человека, т. е. он затрачивает свою энергию для преобразования природной среды, а та, в свою очередь, в тех же количестве и качестве как бы отдает свой продукт человеку. Понятным представляется отношение, когда большим затратам умственного и физического потенциала человека соответствует больший результат, соответственно большая удовлетворенность последним. Изменение природной реальности посредством труда должно сопровождаться предварительным формулированием цели и опре-

делением средств и способов ее достижения. Только в этом случае преобразование природы принесет осуществляющему труд пользу.

Но никакая активность человека не может быть признана трудом, если она не создает востребованного обществом продукта. Включенный в социальное производство, человек задействован социумом в таком качестве, что вся его активность направляется на воспроизводство общества. Источником данного воспроизводства является труд, представляющий не только условие удовлетворения потребностей социальных индивидов, но и фактор воспроизводства всей социальной системы со спецификой взаимодействия социальных групп, общностей, структур, институтов и т. д. Это воспроизводство является такой же необходимостью, что и удовлетворение индивидуальных потребностей. В обоих случаях труд является необходимым и вынужденным актом воспроизводства самой жизнедеятельности индивида и ее социальной среды. Зависимость проявляется в том, что индивид вынужден посредством труда воспроизводить как свое биологическое, так и социальное существование. Труд, до тех пор пока он является приоритетным источником удовлетворения общественных потребностей, используется социумом как критерий востребованности и значимости субъекта для общества. Этим критерием является общественное признание созданных индивидом продуктов труда, т. е. их общественная полезность. Следовательно, значение осуществления труда для отдельного субъекта определяется не только тем, что в результате данной деятельности он удовлетворяет свои потребности, но и тем, воспринимается ли обществом его деятельность как труд, т. е. как общественно полезная деятельность.

Труд выступает обменной деятельностью между индивидом и обществом. Индивид «предоставляет» результаты своего труда обществу, общество «оценивает» его активность как «труд» или «нетруд» соответственно, позиционируя индивида в социальной системе. Для достижения определенного социального статуса индивид вынужден заниматься тем видом деятельности, который определяется обществом как труд и в том количестве, в котором это востребовано обществом. Различные виды труда имеют разную общественную оценку. Чем более сложным и уникальным является процесс труда, тем более высокую оценку он получает в обществе. То есть каждая профессия представляет свою особую ценность для общества, что предопределяет дифференцированное отношение к работникам разных профессий. Доход и социальный статус человека определены тем, в рамках какой профессии он трудится. Таким образом, занятие определенным видом труда определяет место человека в социальной структуре. Однако социальная оценка ценности определенного вида труда не является постоянной. В процессе развития человеческой цивилизации одни и те же виды труда приобретают разную ценность в обществе.

Социологическая теория разделения труда

В экономической науке со времен Адама Смита разделение труда рассматривалось как процесс повышения эффективности общественного производства. Смит даже видел в разделении труда чудодейственную силу общественной природы — незаменимый источник прибавочной стоимости. Разделение труда приводит к величайшему прогрессу в развитии производительных сил. Возникает профессиональная специализация, что, с одной стороны, способствует повышению

общей экономической эффективности, а с другой — ведет к некоторому одностороннему развитию знаний, умений и навыков человека. Разделение труда органично связано с кооперацией труда — специализированный труд требует соединения его в единую организационную систему. Причину разделения труда экономисты-классики видели в естественных наклонностях человека к тому или иному виду труда. То есть согласно последовательно экономической точке зрения разделение труда всегда существовало; когда его не было, то не было и общества.

Историки и антропологи по-другому видели развитие разделения труда. В условиях примитивного общества нет никакого общественного разделения труда — все выполняют одинаковые функции. Например, Карл Бюхер считал, что естественное разделение труда — по полу и возрасту — не приводит к образованию социального разделения труда. В обществе охотников и собирателей мужчины, как правило, занимаются охотой, а женщины и дети — собирательством. Но такая дифференциация трудовой деятельности не означает разделения труда в социальном смысле — нет возможности каждому выбрать тот вид труда, которым он хотел бы заниматься. Там, мужчины могут заниматься только мужскими занятиями, а женщины — женскими, поэтому без перемены и обособления труда, заключал он, нет и общественного разделения труда. При этом основная производительная сила первобытной общины — в кооперации, коллективном характере труда и потребления. Обычно историки марксистского толка выделяют так называемое первое общественное разделение труда — когда земледелие отделилось от скотоводства. Возникли те племена, которые специализировались на земледелии, и те, которые специализировались на скотоводстве. Им надо было обмениваться продуктами своего труда — так закрепилось общественное разделение труда. Многие ученые теперь не согласны с такой точкой зрения; земледелие возникло из специализированного собирательства, а скотоводство — из охоты за стадом. Никакого особенно развитого обмена между этими племенами не было. Действительно, первое разделение труда возникает только при переходе к оседлому образу жизни — когда при развитом земледелии появляется ремесло, то есть в соседской общине возникают те, кто специализируется на изготовлении орудий труда (кузнецы, гончары, ткачи и др.). Дальнейшее общественное разделение труда связано с возникновением городов и выделением торговли как отдельного от ремесла вида занятия. Поначалу и ремесленники, и торговцы выступали представителями маргинальных групп — они и селились отдельно, и отношение к ним было крайне настороженное, но постепенно люди различных профессий стали восприниматься как свои в обществе. Именно вот это отношение и заинтересовало социологов — как и почему возникает разделение труда?

Самой известной в социологии является теория разделения труда Э. Дюркгейма. Он, в зависимости от уровня разделения труда, определяет два типа обществ — механической солидарности и органической солидарности. Первый тип общества (это примитивные общества) основан на соединении одинаковых элементов (социальных сегментов) в единое целое. В этом обществе сегментарного типа нет различия индивидов или групп, обусловленного разделением труда, — интеграция обеспечивается одинаковостью действия и мышления индивидов. Общественные нормы, нацеленные на наказание отличия действия от общепринятого, регулируют и поддерживают это единство действия и мыш-

ления. В чем же причины изменения этого типа обществ? Дюркгейм говорит о трех группах причин: во-первых, это рост населения. Если на ограниченной территории возрастает численность индивидов и групп, организованных по сегментарному признаку, то с необходимостью между ними будут возникать конфликты. Следовательно, чтобы не уничтожить себя, общество должно трансформироваться — его структура меняется от конкурирующих одинаковых сегментов к разнородным группам и индивидам (так происходило при переходе от кочевого к оседлому образу жизни и развитию земледелия и скотоводства). Во-вторых, изменение форм сознания — прежде всего религиозного — с необходимостью ведет к большей свободе мышления и принятию в свое общество фигуры чужого, именно так происходило при переходе от политеизма к монотеизму (например, для христианина, говорил апостол Павел, «нет эллина и иудея, а все и во всем Христос»). Эта религиозная терпимость обращалась и к рабам, и к женщинам, и к инородцам — и далее ко всем лицам, имеющим маргинальный образ жизни и занятии. В-третьих, это распространение городского образа жизни: в городе общественное мнение и контроль действуют по другому принципу в отличие от контроля крестьянской общины (горожанин сталкивается в своей повседневной жизни с большим числом людей, но все они не знакомы с ним лично, от их мнения он не зависит, соответственно, и меньше принимает их мнение во внимание). Так возникает личная свобода и независимость горожанина, следовательно, он волен выбирать себе любую профессию.

Так постепенно в средневековом обществе возникает развитое разделение труда, которое, в свою очередь, преобразует социальную структуру — появляется органическая (естественная) солидарность, общество строится теперь из разнородных групп и социальных слоев. В городе все слои живут в одном социальном пространстве; вот непонятная с точки зрения рыцарей и баронов ситуация: простолудин и знатный могут запросто повстречаться на улице. Сущность связи людей теперь другая — все они находятся в единстве и взаимозависимости, в этом — в создании органической солидарности — заключается социальная функция разделения труда. Общества механической и органической солидарности — это два типа обществ, первое относится к досовременным (традиционным) обществам, второе — к современным. Хотя такое деление весьма условное — и в современном обществе есть связи, построенные на механической солидарности, но в сущности, современное общество — это общество индивидов, связанное воедино разделением труда и кооперацией. Сила социальной связи в современных обществах гораздо более значительная, чем в традиционных обществах — каждый, безусловно, нуждается в каждом, считал Дюркгейм.

История труда

Возникновение труда

Мысль о том, что труд превратил обезьяну в человека, конечно же, является условной — по крайней мере, если рассматривать труд не с социобиологической или антропологической, а с социологической точки зрения [2]. Ни одна обезьяна никогда не трудилась, и в этом ее значительное преимущество перед человеком. Труд создал из «человека естественного» (лат. *homo natura*) «человека экономического»

(лат. *homo economicus*) и даже «информационно-экономического» (лат. *homo informaticus*) — такого, каким является современный человек с его неодолимым стремлением трудиться как можно больше и одновременно нежеланием трудиться вообще. Другими словами, труд появляется лишь тогда, когда сам человек полностью сформировался в биологическом плане и когда уровень социальной кооперации достигает определенного, весьма высокого уровня. В науке существуют три важнейших постулата, согласно которым очеловечивание обезьян происходило благодаря: 1) прямохождению, 2) развитию головного мозга и 3) появлению и совершенствованию членораздельной речи. Можно предположить, что благодаря совершенствованию человекообразных существ происходило совершенствование и их деятельности, приобретая все более похожие черты труда. В этом эволюционном процессе, длившемся, согласно последним генетическим исследованиям, около 3 миллионов лет [3], труд формировался вначале как праорудийная деятельность, далее — как орудийно-созидательная и орудийно-присваивающая, затем — как предтрудовая деятельность, наконец, как естественно-биологическая «трудо-вая» деятельность и уже после этого этапа возник сам труд [4].

Труд предполагает знание, понимание и представление человека о том, что он собирается создать, какие условия и средства для этого необходимы. То есть для того, чтобы трудиться и получить результат, человеку необходимо воображение. Это особое свойство, присущее исключительно человеку и позволяющее ему создавать все то, чего нет в природе, но есть в его сознании и должно удовлетворять его потребности. Принято считать, что воображение, а, следовательно, и сам современный человек (*homo sapiens sapiens*) возникли около 140 тысяч лет назад. Но возникновение человека еще не означало возникновение труда, хотя по форме многие виды деятельности, которые осуществлял человек еще в то время, используя образы, созданные воображением, являлись точной копией труда. Причина этого кроется в том, что вся активность человека была нацелена на самообеспечение и самодостаточность. Никакие социальные цели на тот момент времени не ставились и, соответственно, не достигались. Их появление связано с разрушением замкнутых и изолированных социальных сегментов, потерей ими самодостаточности и возникновением обмена, обусловленного экономической целесообразностью [5; 6]. В этих условиях начала формироваться необходимость производить не только для удовлетворения собственных, но и чужих потребностей. Продукт, производимый для обмена, добавочный продукт, создавался избыточной деятельностью, которая являлась лишней с точки зрения поддержания самодостаточности. Таким образом, избыточная деятельность одного домохозяйства шла в пользу и удовлетворяла потребности других хозяйств [7]. Та деятельность, которая создает продукт для обмена с целью удовлетворения потребностей сторон обмена, является трудом. Его первые проявления можно наблюдать уже 40–60 тысяч лет назад.

Институционализация труда

Повсеместное распространение трудовой деятельности как основы производящей экономики приходится на тот период, когда земледелие становится господствующей деятельностью и условием оседлого образа жизни. Это эпоха так называемой древней экономической системы. И хотя значительная часть работ,

осуществляемых человеком в ту историческую эпоху, еще ориентирована на поддержание самодостаточности, все же наблюдаются более частые и регулярные вкрапления трудовой деятельности, нацеленной на создание продуктов для обмена. Из сохранившихся документальных источников доподлинно известно, что в III—II тысячелетиях до н. э. труд уже был распространенным явлением и важнейшим элементом социально-экономических отношений ряда древних цивилизаций, таких как шумерская, вавилонская, урартская, древнеегипетская [8]. Можно также предположить, что институционализироваться труд стал в еще более ранний период человеческой истории, 14—9 тыс. лет до н. э. Институционализация труда предполагает, что труду отводится важная роль в организации общества. Это значит, что в терминологии, используемой обществом, появляется слово, обозначающее трудовую или близкую по значению деятельность. Например, в Древнем Египте синонимами понятий «труд» и «работник» служили «ношение — терпение» и «носитель» соответственно. Кроме того, труд начинает формировать особого рода социальный порядок, влиять на социальную и создавать профессиональную структуру общества. Труд подвергается общественной оценке с точки зрения его содержания, возникает дифференцированное отношение к различным видам труда, которое, безусловно, является следствием общественного разделения труда. Появляются различные формы вознаграждения за труд, имеет место, хотя и в очень ограниченных масштабах, наем рабочей силы.

Все эти институциональные элементы труда развились и получили широкое распространение в контексте древнеегипетской цивилизации. Древнеегипетское общество представляет собой уникальный пример формирования социального порядка с отчетливо прослеживающимися тенденциями общественного разделения и кооперации труда. Подтверждением этому является тот факт, что трудовая деятельность осуществлялась тысячами и десятками тысяч организованных работников. Подобная совместная деятельность была ориентирована на достижение какой-либо одной цели, при этом такой, которая могла быть достигнута лишь сообща. Такая социальная организация предполагала наличие различных слоев и классов, равно как и разложение труда по сферам и ремеслам, и даже использование наемного труда [9], т. е. достаточно сложные и многогранные отношения в обществе. Известен тот факт, что еще в эпоху Древнего Царства (ок. 2707—2150 до н. э.) регулярно проводилась перепись жителей государства. Данные свидетельствуют о том, что в этот период Египет уже имел достаточный перечень профессий — имелись магазины и хранилища, дома виноградарей, сапожников, писцов, ткачей, прачек, мельников и т. д. Кроме профессионального разделения труда были представлены развитые формы организации труда. Например, в производстве кувшинов работники были организованы в бригады, работавшие в две смены. Принципы организации в бригады были заимствованы и соответствовали делению команды на корабле. Рабочая бригада и корабельная команда в древнеегипетской письменности обозначались одинаково.

Подобная организация получила свое распространение также в транспортировке грузов и строительстве. Например, при возведении пирамид в Гизе все работники были разделены на квалифицированных и неквалифицированных. Крестьяне как неквалифицированная рабочая сила в строительстве использовалась лишь на вспомогательных работах (перетаскивание и транспортировка

каменных глыб) и лишь в период половодья, т. е. когда они были свободны от сельскохозяйственной деятельности. Ремесленники и писцы, привлеченные к строительству пирамид, осуществляли квалифицированный труд постоянно. Несмотря на то что строительство пирамид представлялось высшей государственной деятельностью, а работники, занятые в этой сфере, вне зависимости от квалификации имели приоритеты в своем положении, все же неквалифицированный труд имел менее высокую оценку, чем квалифицированный. Как свидетельствуют раскопки на местах предположительных бараков строителей, ремесленники и рабочие жили отдельно, в двух разных деревнях. Для писцов и ремесленников был специально построен «Город мастеров», что подчеркивало их особый статус. Более содержательный труд ценился выше. Еще одним интересным обстоятельством, указывающим на общественную оценку значимости труда, является то, что благодаря усердию и трудолюбию любой египтянин мог рассчитывать на повышение в должности. Исторические документы времен строительства пирамид свидетельствуют о том, что должности не передавались по наследству, а присваивались за достижения в труде.

Пирамиды были призваны увековечить фараона, который для древних египтян олицетворял божество и представлял важнейший консолидирующий элемент общества. Следовательно, трудовая деятельность по их строительству играла важнейшую роль в воспроизводстве всей социальной системы Древнего Египта. Труд выступал средством служения царю, соответственно, условием социальной причастности к обществу и его воспроизводству. Характеристика этой деятельности имела оттенок зависимости, поскольку подавляющая часть работников называлась «меру», что переводится приблизительно как «крепостной» или «находящийся в кабале». Однако основная масса занятых в общественном производстве, хотя и была подневольной, не являлась рабами. В ту эпоху рабы представляли крайне узкий сегмент трудового населения.

Расцвет рабства приходится на античную эпоху, а именно с VII в. до н. э. использование рабов становится широко распространенным в крупных промышленных центрах. А в промежуток времени, начиная с III в. до н. э. и заканчивая III в. н. э., рабство являлось определяющим фактором развития всего античного хозяйства. В этот период рабский труд выступал типичной и наиболее распространенной формой труда, представляющей собой основу сельского и городского производства. Однако не следует упускать из виду тот факт, что с одной стороны экономика, основанная на рабстве, из-за различных региональных условий получила не везде такое же значение, как, например, в Римской империи. С другой стороны, свободная трудовая деятельность в самом Риме никогда не была полностью вытеснена рабским трудом.

Переход от натурального хозяйства к аграрной экономике, создающей сельскохозяйственный продукт в объемах массового производства, был опосредован переходом от натурального обмена к денежному. (С 326 г. до н. э. стали печатать первые римские бронзовые и серебряные разменные монеты.) Соответственно причиной, по которой рабский труд получил столь широкое распространение, стала развивающаяся торговля. Подъем торговли имел для античной цивилизации следующее важное следствие — если в гомеровские времена домашнее хозяйство ориентировалось на производство продуктов, удовлетворяющих его

потребности, то уже во времена Аристотеля производство начинает всецело ориентироваться на рынок. Трудом, производящим товары на продажу, становился в основном рабский труд. Производства, в которых использовался рабский труд, были самыми разнообразными: мукомольное, печное, ткацкое, прядильное, гончарное, кожевенное, а также обработка металлов, производство мебели, ламп, мазей, музыкальных инструментов и т. д. Но в наибольших объемах рабский труд был представлен в сельском хозяйстве. В аграрном секторе широкое распространение рабства можно было наблюдать в Италии, на Сицилии, в южной части Франции, Греции и частях Испании. Свободная деятельность крестьянства и арендное ведение сельского хозяйства — колонат (позднелатинское *colonus*, от лат. *colonus* — земледелец) — были распространены в восточных провинциях, государствах Азии, удаленных от морей, в Сирии, Палестине и Египте [10].

В отличие от мелкой крестьянской экономики, которая в основном производила для собственного потребления или натурального обмена, крупное производство, основанное на рабском труде, было ориентировано на рынок. Оно создавало такие продукты, как вино, оливковое масло, шерсть для межрегиональных рынков. Поскольку для крупных землевладельцев расширение их угодий означало дальнейшее повышение доходов, они начали форсировать экспансию крупного землевладения в те области, которые находились вблизи потребительских центров или путей сообщения (например, на побережье), одновременно вытесняя мелкие крестьянские хозяйства, частью насильственно, частью скупая их земли. Использование труда рабов стало массовым, поскольку производство в аграрном секторе стало создавать массовый продукт исключительно на продажу. Подобные инновации предполагали концентрацию значительного количества рабочей силы в рамках одного хозяйства, что обусловило появление новых форм кооперации и разделения труда, большую специализацию многих хозяйств, а также технические инновации. И все же основной производительной силой аграрного сектора экономики продолжал оставаться ручной рабский труд.

Развитие сельского хозяйства в направлении повышения производительности обеспечило процветание городов. В рамках городского ремесленного производства, создающего потребительские товары (керамику, текстиль или хлеб), доминирующим также оказывался труд рабов и вольноотпущенников, которые в основном прибывали с Востока и предназначались для квалифицированного труда. С развитием потребности городов становились все разнообразнее, что развивало дифференциацию ремесленных производств. Например, с конца III в. до н. э. в городах Греции изменяется рацион питания: каша из спельты, как основной продукт питания, заменяется хлебом. Увеличение потребления хлеба было возможно лишь благодаря развитию отраслей ремесленного производства, выделению хлебопечения, поскольку отдельные семьи, из-за специфики их многоэтажных жилищ, не были в состоянии сами молоть зерно и выпекать хлеб. Схожая ситуация наблюдалась в производстве материи. В сельской местности прядение шерсти и ткачество были занятиями женщин в каждой семье. Поскольку в городах у неимущих семей отсутствовали необходимые средства производства, возникла потребность в уже готовом сукне.

Для достижения большей производительности в ремесленном производстве применялись различные способы организации труда. Например, производство

хлеба было разложено на отдельные трудовые операции, специализирующие труд рабов. Рабы исполняли свои обязанности на протяжении всего дня: одни обслуживали мельницу, другие замешивали тесто, третьи формовали хлеба. В пекарнях часто работали по ночам при свете ламп, с тем чтобы готовый хлеб можно было продавать с раннего утра. Его складывали на повозку и транспортировали согласно назначению — на рынок или по домам заказчиков. В производствах, где использовался рабский труд, была установлена жесткая, часто беспощадная, дисциплина. В юридических текстах упоминаются отдельные случаи, когда ремесленник, наказывая своего раба, забивал его до смерти, но надо помнить, что раб всегда стоил дорого, поэтому, как правило, его, как средство производства или говорящее орудие (лат. *instrumentum rusticum vocale*), очень берегли.

Ущерб здоровью, который наносили условия труда, был весьма сильным во всех отраслях хозяйства. Однако численность погибших определялась далеко не только вредными условиями труда, но и самой его организацией. Использование рабской рабочей силы было ориентировано на ее максимальное потребление. При этом в расчет совершенно не бралось ее потенциальное состояние — здоровье, возраст, пол. Удлинение рабочего дня, повышение интенсивности труда и сокращение жизненных стандартов рабов имели под собой основания, потому что владельцы рабов могли присваивать себе доход с рабского труда, а также вследствие того, что продукт труда рабов содержал для их хозяев меновую стоимость, т. е. посредством продажи превращался в деньги.

Вместе с тем условия труда рабов нельзя рассматривать лишь как данные, поскольку они предопределялись техническими достижениями того времени, а также господствующими экономическими отношениями. В условиях античного уклада происходит окончательное формирование отраслей общественного производства с закрепленными в них субъектами деятельности. Общественные потребности уже получили толчок к постоянному росту, а организация самого хозяйства все в большей мере стала опираться «на» и зависеть «от» прибавочного продукта. В этих условиях стремление к максимальному использованию рабочей силы явилось закономерностью развития общества. Институционализация труда (прежде всего физического) как зависимой, рабской деятельности приобрела всеобщий характер [11]. Рабский труд становится прототипом античного и отчасти средневекового трудового законодательства. Представление трудовой деятельности как несвободной, но в то же время необходимой для общества закрепилось в сознании античной цивилизации и, несомненно, наложило свой отпечаток на восприятие труда в последующие исторические эпохи. Античный общественный уклад, безусловно, являл собой подготовительную ступень к Средним векам. Поэтому средневековое общество частично воспроизвело античную этическую составляющую и выставило ее в качестве доминанты нравственного и хозяйственного устройства. Но это произошло уже в контексте канонов христианской церкви.

Профессионализация труда

Широкое распространение в Средние века получило разделение труда между земледелием и ремеслом [12]. Причем в эпоху раннего Средневековья (V–XI вв. н. э.) они, как правило, объединялись одним хозяйством так, что ремесленное

и сельскохозяйственное производства выступали в качестве единого домашнего хозяйства, или «семейного производства». Такое семейное производство организовывалось родственными или соседскими группами. В этой связи труд не представлялся в качестве профессиональной деятельности. Он был лишь побочным продуктом жизни тех людей и выступал как средство сохранения коллективного целого и как способ развития редких на тот момент социально-экономических связей между отдельными домохозяйствами.

Домашнее хозяйство того времени представляло собой самодостаточное и самоорганизованное производство, где функции по созданию продуктов потребления в основном распределялись между членами семьи согласно их главенству, способностям и потенциалу. Само же хозяйство было одновременно и производительным, и потребительным. То есть потреблялось ровно столько, сколько производилось. Соответственно, в рамках такого хозяйства господствовала естественно-биологическая «трудовая» деятельность, когда в руках женщины концентрировалось потребительное, а в руках мужчины — производительное хозяйство. В этом контексте труд был разделен так же, как и в первобытной экономической системе — по половым и возрастным критериям. Главный работник — мужчина, как более развитый, прежде всего физически, — возделывал землю, засеивал поля, собирал урожай. Задачей женщины, а часто и детей являлось потребление произведенного мужчиной продукта, создание такого продукта, который непосредственно удовлетворял потребности членов семьи.

В тех условиях производственная деятельность не была ориентирована на расширенное производство, поскольку формы товарного обмена были практически не востребованы. И хотя обязанности по обеспечению продуктами питания и домашней утварью были важнейшими условиями выживания семьи, проблема ее существования определялась также способностью защищаться от внешних и внутренних врагов. Подобная функция плохо сочеталась с задачами семейного производства, поскольку совмещение производительной и военной деятельности было крайне затратным. По всей вероятности, это стало одной из причин того, что общинное аграрное производство превратилось в феодальное (лат. *feodum* — владение).

Феодальная экономика основывалась на сборе податей (барщины), который часто осуществлялся в принудительном порядке, хотя подобная организация сельскохозяйственного производства представлялась как вид общественного соглашения между крепостными крестьянами и землевладельцами, когда за регулярные подати крепостной крестьянин получал от землевладельца определенные гарантии в отношении защиты от врагов. Если бы отсутствовали подобные гарантии защиты со стороны землевладельцев, то была бы несостоятельна такая форма принуждения. С феодализмом приходит и социальная дифференциация самих крестьян. Начиная с VII в. крестьяне условно были поделены на свободных — обладавших собственным земельным наделом, участвовавших в судебных органах, самостоятельно защищавших свои земли, — полусвободных и несвободных, обеспечивавших, однако, свое существование самостоятельно, и крепостных, напоминавших по своему положению рабов, трудившихся исключительно на двор господина и получавших от него довольствие. Последние не являлись в полном смысле слова крестьянами, поскольку осуществляли и другие

виды деятельности, в частности занимались ремеслом, а также им не был свойственен самостоятельный контроль за производством. В большей мере их статус соответствовал земледельческим рабочим, лишенным какой-либо собственности на средства производства. Но именно они создавали первые европейские города и становились их гражданами. Можно предположить, что из этих работников возникли ремесленные мастера. Однако их широкое распространение, равно как и развитие городской экономики, было бы невозможно без роста производительности труда в аграрном секторе. Средневековое аграрное производство становится важнейшим условием господства ремесленной экономики и иерархии человеческого труда.

Приблизительно с XII в. в Европе существенно повышается интенсивность сельскохозяйственного производства, в результате чего возникает стимул продажи излишков самими крестьянами или землевладельцами. Кроме того, деньги в качестве эквивалента других товаров получают широкое распространение и признание, что значительно развивает отношения денежного обмена. Натуральный обмен теряет свои позиции, и это обеспечивает землевладельцам самые разнообразные формы использования барщины. Несвободный крестьянин платит натуральной продукцией, которую землевладелец реализует на рынке уже за деньги. Именно по этой причине рост производительности труда в сельскохозяйственном производстве получает такой мощный толчок. Мотив потребности в труде сохраняет свое классическое выражение в природном, насыщенном постоянным физическим напряжением бытии крестьян. Он, естественно, порожден христианской этикой и соответствующим тому времени толкованием библейского учения. Труд — тяжелое испытание для крестьянина, наказание за первородный грех, но в то же время это единственный способ выживания. А потому трудиться должен каждый человек, поскольку он трудится во имя Бога. Только Бог определяет, какого человека ему следует наградить за старания благоприятной погодой, хорошим урожаем, обилием пищи. В то время трудовой вклад зависел от человека, тогда как результат труда полностью определялся Богом. Библейская история о грехопадении и о потенциальной возможности возвращения людям «потерянного рая» содержит в себе символическое значение для истории развития живого труда. Повышение производительной силы социально организованной деятельности человека и в то же время его удаление от естественно-природной сущности характеризуют развитие труда в период раннего Средневековья. Параллельно с постепенным отделением от естественно-природных условий человек начал развивать систему производства, обмена и, как следствие, социальную иерархию. Оба направления — развитие рационально-полезной деятельности и становление регулятивной системы разделения совокупного общественного труда — постоянно были связаны с этапами или ступенями воспроизводства субъективных человеческих потребностей. Это создало предпосылки для всеобщего распространения профессионального разделения труда в рамках ремесленного производства, которое уже в XIII в. впервые в истории человеческой цивилизации становится доминирующей формой экономической деятельности [13].

Средневековый ремесленный труд, если исходить из двойственной природы труда — как затрат энергии и как деятельности, создающей продукт, — предназначенный для удовлетворения индивидуальных и общественных потребностей,

является типичным прототипом категории «производительный труд» [14]. Как вид труда и как социальное отношение, ремесленный труд вначале во многом тождествен сельскохозйственному. Однако выделиться в самостоятельный и при этом специализированный вид труда помогает переход от политико-семейной к экономической организации уклада. Этот переход обусловлен качественно новой ориентацией самого ремесленного производства. Здесь приоритет организации основывается уже не на критерии самодостаточности, в смысле того, что произведенный продукт потребляется самими же производителями (как это было в домашнем хозяйстве). В данном случае создается продукт исключительно для обмена. Соответственно, специфика классического ремесленного производства состоит в том, что оно ориентируется на изготовление продукта для других. Эта деятельность не ориентируется на непосредственное удовлетворение потребностей в произведенной продукции самих производителей — она обусловлена процессом обмена. Организация ремесленного производства ориентирована (поскольку целиком зависима) на рынок, т. е. возможность обмена произведенного продукта.

То, что ремесленник производил продукт не для собственного потребления, было естественным и закономерным. В этом принципиальное отличие ремесла от земледелия, где продукт создавался как раз для удовлетворения базовых потребностей самих производителей. Однако, как и в условиях натурального хозяйства, важнейшим критерием производства ремесленного продукта оставалось его качество. Поэтому городские ремесленные производства вовсе не тяготели к погоне за количеством, которое в условиях развития орудий труда того времени неизбежно предполагало бы увеличение числа работников. Развитие знаний, умений, ловкости — всего того, что обозначается как профессионализм, было определено стремлением ремесленника создавать качественные продукты. Качество являлось критерием поддержания ремесленника городской властью. Качество обуславливало гарантии твердой позиции на рынке, но в то же время подвергалось непосредственной жесткой оценке потребителями. Традиционно ремесленник производил на заказ, либо самостоятельно реализовывал продукцию на рынке. Такая непосредственная включенность в обмен предполагала высокую ответственность производителя за качество продукта. Реализовать же некачественную продукцию было чрезвычайно затруднительно. Стремление к развитию профессиональных способностей было определено также необходимостью создания такого продукта труда, который сразу же превращался в товар. Другими словами, само по себе создание продукта еще не гарантировало благополучное существование ремесленника. Для этого было необходимо сбыть этот продукт, т. е. найти его потребителя. Средневековое ремесло имело органическую природу. Это связано с приоритетным значением практических навыков и «завещанием» правил осуществления ремесленной деятельности как предпосылок технического господства производителя. Также это было определено переплетением связей семейной жизни и профессиональной деятельности.

В ремесленном производстве продолжилось размежевание функциональных обязанностей женщин и мужчин. И хотя корни этого процесса определены биологическими и физиологическими факторами, значение приобрела социальная иерархия семейных отношений. Приоритетным продолжал оставаться труд главы

семьи, поскольку именно он обеспечивал и поддерживал всех членов. Причем этот труд предполагал достаточно широкий спектр производственных функций. Ремесло требовало от главного производителя максимума профессионализма. И хотя еще в домашнем производстве обнаруживались зачатки профессиональной деятельности, лишь в условиях городского хозяйства, с его ориентацией на меновую экономику, ремесленный труд предстал как самостоятельная профессиональная деятельность. Выражение ее профессионализма обнаружилось в том, что главный ремесленник, а вместе с ним и все подмастерья и ученики ориентировались на производство одного вида продукции. И чем в большей мере росла зависимость от продукта, тем большее развитие получал профессионализм, который был ориентирован на достижение лишь одной цели — качества производимого продукта. От городских ремесленников, каждый из которых специализировался на одном изделии, требовалось огромное количество разнообразных трудовых функций. Так же, как и в домашнем производстве, организация ремесленного цеха ориентировалась в основном на использование главным мастером подсобного труда своих детей, близких и дальних родственников, но в отличие от первого ремесленное производство предполагало намеренное приобщение отдельных членов семьи к производительному труду ее главы. В задачу подмастерьев и учеников входило выполнение более простых операций, что, собственно, решало несколько задач: во-первых, овладение ремеслом и передача знаний младшему поколению; во-вторых, пособничество в труде, ориентированное на освобождение единичного ремесленника от низкоквалифицированной деятельности; в-третьих, воспитание с позиции религиозно-этических норм труда того времени. Такое производство основывалось на объединении нескольких подручных работников вокруг главного, но вовсе не предполагало их соединение в один единый коллектив. Иерархия подчиненности работников была тождественна иерархии в семье.

С процессом укрупнения ремесленного производства (XIII–XIV вв.) этика семейных отношений не потеряла своей актуальности, хотя организация производства все в большей мере стала подчиняться рационально-экономическим правилам. Постепенно росла роль вспомогательных работников, поскольку им поручалась все более существенная в своем содержании или равная по значению в организации производства в сравнении с трудом основного производителя деятельность. Речь идет о совокупном труде всех участников производства, выражающемся в каждой единице произведенного продукта, или же об определенном количестве индивидуальных трудовых процессов. Различные работники производили некую совокупность продуктов, которая была объединена в такую лишь общим производством. В этом случае отсутствовало какое-либо экономическое взаимодействие между работниками, равно как и разделение труда между ними. Фактором, их объединявшим, выступало единое производственное пространство, а также единоначалие со стороны основного ремесленника. Только руководитель имел право распределять труд между участниками исходя из потенциальных способностей каждого.

Средневековое ремесленное производство содержало в себе трудовую этику, которая позволяет говорить о формировании первого в истории всеобщего идеального типа трудовых отношений. Эта этика основывалась на возникающей,

как непосредственной, связи «я знаю — я могу», при этом профессиональные знания, представляемые в виде традиций, становились связующим звеном поколений. Господствовавшие в раннем Средневековье христианские каноны аграрного труда, с предопределенностью результата Божественной волей, в эпоху расцвета ремесла не могли быть адекватными с точки зрения оценки труда ремесленника. Уже не наблюдается слепая вера в Божье провидение на предмет результатов труда. Они полностью зависят от профессиональных знаний ремесленника и его мастерства.

Несмотря на большое значение ремесленного труда для экономики и общества эпохи классического Средневековья, в нем были заложены естественные ограничения, связанные с персонификацией каждым работником своих орудий труда, отсутствием рациональных отношений производства, распределения и накопления, максимизацией производительности труда, а также корпоративным запретом конкуренции. Однако на определенном этапе господства ремесленного труда данные ограничения перестают быть препятствием развитию. Можно назвать три фактора, которые вначале в рамках Северной Италии и позже — северо-западных государств Европы привели к великому переходу от принципа удовлетворения спроса к принципу накопления и оборота капитала.

За счет возникновения стабильного излишка в производстве ремесло начало освобождаться от своей организационной и этической зависимости. Это привело к распространению калькуляции экономической деятельности, к расчету затрат и доходов, баланса прибыли как критерия успешного ведения торговли. Но лишь в XV в. произошло достаточное распространение знаний для чтения и письма, а также ведения бухгалтерии. Приблизительно с этого времени распространяется практика ведения бухгалтерской книги.

С распространением обменной деятельности, которое вновь было обусловлено непрерывным сближением «старого» мира со средиземноморскими территориями и севером Европы, ростом численности населения и развитием специализированной аграрной и ремесленной культур, появилась ориентация на увеличение прибыли производства. Вместо традиционного «патриархального» ремесленного регулирования производства у парижских прядильщиков шелка и итальянских ткачей возникли первые калькуляции эффективности производства, расчет роста дохода их товарного производства.

За счет рациональной, т.е. ориентированной на соотнесение затрат и результата, организации производства начал формироваться новый мотив экономической деятельности: доходы или повышение прибыли для своих собственных потребностей. Правда, к организационно-корпоративному духу общества Средних веков относилось также афиширование богатства. Расцвет великолепия дворов мирской и духовной знати за счет городского населения и землевладельцев был все же связан с «накопительскими» целями. Богатство служило презентацией городского габитуса (внешнего облика). Наоборот, как средство «получения дохода», богатство осуществляло прежде всего «производительную» функцию, функцию приумножения богатства.

Все это стало возможно благодаря тому, что из сферы ремесленного производства выделились и развились торговое и ростовщическое ремесла. Изменения в системе ремесел, а также их разнообразие спровоцировали бурный расцвет

торговли [15]. Ее распространение было настолько скорым и массовым, что основанный в XII в. Ганзейский союз (нем. *Hansa* — союз), объединивший купцов и торговцев, к концу XIII в. включал более 200 городов Западной, Северной и Восточной Европы. В свою очередь, развитие торговли также обусловило изменение ремесла. Производство не для конкретного потребителя, а для купца лишило ремесленный труд того содержания, которое позволяло создавать уникальные и неповторимые продукты. Купец не являлся конечным потребителем. Он выступал в роли посредника между производителем и потребителем. Соответственно, у него имелись весьма специфические интересы в отношении покупки-продажи изделий материального производства. Купец всегда ориентируется на приобретение таких продуктов, на которые имеется спрос, причем важно, чтобы товары удовлетворяли спрос как можно большего числа людей. Соответственно, он заинтересован в оптовом производителе. Торговля стимулировала создание прибавочного продукта, предназначенного войти в обмен. Следовательно, торговля подталкивала развитие производства ради меновой стоимости, заставляя увеличивать объемы выпуска продукции. Способствуя распространению обмена продуктами труда, торговля создала условия для превращения труда в центральный элемент экономических и общественных отношений. Для завершения этого процесса и перехода от средневековой этики труда к индустриальному капитализму еще было необходимо, чтобы в полемике между обывательским рационализмом и наследованными сословными воззрениями развился дух капитализма [16]. Кроме того, коренным образом должно было измениться производство, создав принципиально новые технические и организационные условия для человеческого труда. Наконец, было необходимо, чтобы изменилось социальное, экономическое и политическое строение общества, где бы появились две общественные силы, противостоящие друг другу, но не способные друг без друга существовать, а труд превратился бы в основной институт развития, распределения и легитимности [17].

Литература

1. Золотухин В.Е. Парадоксальная сущность труда // Социологические исследования. 2010. № 10. С. 150–152.
2. Энгельс Ф. Роль труда в процессе превращения обезьяны в человека // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. М.: Гос. из-во полит. лит. 1960. Т. 20. С. 486–493.
3. Leonard W.R., Snodgrass J.J., Robertson M.L. Effects of brain evolution on human nutrition and metabolism // *Annu Rev Nutr.* 27, 2007. P. 311–327.
4. Семенов Ю.И. На заре человеческой истории. М.: Мысль, 1989. С. 54, 94–98, 112–117.
5. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. М.: Канон, 1996. С. 238–264.
6. Мосс М. Общества. Обмен. Личность: Труды по социальной антропологии. М.: Восточная литература, 1996. Очерк о даре. С. 94–103.
7. Салинз М. Экономика каменного века. М.: ОГИ, 1999; Домашний способ производства: интенсификация производства. С. 130–134.
8. Желтухин А.И. Институционализация труда в исторической ретроспективе // Социологические исследования. 1995. № 11. С. 118–119.
9. Перепелкин Ю.Я. Хозяйство староегипетских вельмож. М.: Наука, 1988. С. 112–122.
10. Вебер М. Аграрная история Древнего мира. М.: Канон-Пресс-Ц; Кучково поле, 2001.
11. Аристотель. Политика. М.: Мысль, 1997. С. 35–44.

12. *Шмоллер Г.* Народное хозяйство, наука о народном хозяйстве и ее методы. Хозяйство, нравы и право. Разделение труда. М.: Изд.: К.Т. Солдатенков, 1902 г. С. 281–294.
13. *Бюхер К.* Возникновение народного хозяйства. СПб.: Типогр. Н.Н. Клобукова, 1907. С. 129–136.
14. *Зомбарт В.* Современный капитализм. Т. 1–2. М.: Издание Д.С. Горшкова, 1903–1905. С. 31–34.
15. *Зомбарт В.* Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994. С. 254–258.
16. *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 183–207.
17. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд., Т. 23. М.: Гос. изд-во полит. лит., 1960. С. 725–727.

§ 2. Социология индустриального производства

Индустриализация труда

К началу XVII в. в Англии, Франции, Нидерландах многие мелкие ремесленники либо разорились, либо потеряли свою самостоятельность. В это время произошла смена акцентов капиталистической экономики, и вслед за торговым капитализмом развитие получил промышленный капитализм, вначале как мануфактурный, а затем — как индустриальный. Причинами трансформации мелкого производства в крупное стали: накопление капитала; возникновение мирового рынка и мировое разделение труда; развитие промышленной техники. Новый толчок получила территориальная экономическая специализация — в некоторых городах или странах концентрировалась крупная промышленность: машиностроение, прядильные, ткацкие мануфактуры, кожевенные, чугуноплавильные заводы и т. д. Как товарные производства они были ориентированы на повышение доходов. Способ достижения такой цели лежал в области организации труда. Получило всеобщее распространение единичное (внутрипроизводственное) разделение труда. Общий производственный процесс разделился по частям, каждую из которых стала выполнять особая группа рабочих. Организация работников уже не подчинялась принципам «родового единоначалия», все в большей мере значимость рабочего стала определяться его способностью выполнять стандартизированные виды деятельности. Труд конкретного работника потерял свою условную самостоятельность, поскольку все в меньшей мере мог производить конечный продукт. Он превратился в трудовую функцию в ряду функций прочих работников. Произошло разложение совокупного труда как в горизонтальном, так и в вертикальном направлении. Однако для достижения целей производства необходимым оказалось, чтобы отдельные рабочие были объединены в совокупность коллективных работников. Все эти условия были благополучно удовлетворены в рамках мануфактурного производства, господствовавшего в Европе с середины XVI до середины XVIII в.

Мануфактура (лат. *manus* — рука, *factura* — изделие) — это основанное на принципе капиталистического разделения труда, ремесленной и ручной технике производство. Это первое рыночно ориентированное общественное производство, так как

в конечном продукте не учитываются уникальные потребности покупателя. Такое производство нацелено реализовывать готовую продукцию исключительно на рынок. Появление мануфактур ознаменовало собой переход от индивидуального производства к общественному. Мануфактуры зарождались прежде всего в таких отраслях, как текстильная, швейная, горнодобывающая, полиграфическая. Все они основывались на производствах, организованных купцами, ростовщиками, ремесленниками, т. е. в рамках средневекового города. Однако не только город, но и деревня была активно включена в процесс развития мануфактур. Организация мануфактур в сельской местности, в заброшенных зданиях монастырей позволяла предпринимателям избегать конкуренции с ремесленниками и притязаний ремесленных гильдий. В эпоху распространения можно было обнаружить два типа мануфактур: децентрализованные (рассеянные) мануфактуры, где часть производства осуществлялась на дому, и централизованные, где весь процесс производства происходил в стенах предприятий. Последний тип был более прогрессивным и имел более высокие шансы стать господствующим в той экономике. Он лучше отвечал целям организации — увеличению количества производимых продуктов и сокращению издержек производства. Возможность решения двух задач одновременно могла быть достигнута лишь в том случае, если стоимость, созданная трудом, распределялась на максимально возможное количество продуктов производства, или если минимизировалось количество труда, затраченное на производство единицы продукции. И в том, и в другом случае (а это две стороны одного и того же процесса) это давало возможность создавать прибавочную стоимость — вождленную цель любого капиталиста.

Мануфактурное производство было подчинено этим принципам капиталистической экономики, и труд стал решающим ресурсом, позволившим развивать данные принципы. Универсальный и первый всеобщий капиталистический метод организации труда — разделение труда внутри производства — имел колоссальный экономический и социальный эффект. Наряду с повышением производительности труда, увеличением количества выпускаемой продукции и снижением цены на нее, превращением потребительной стоимости в меновую решались задачи удовлетворения потребностей все большего числа людей и увеличения рабочих мест [1]. Лишенная патриархальных догм и этических предрассудков, мануфактура привлекала не только взрослых профессионально подготовленных мужчин, но также не имевших квалификации женщин, стариков и детей. Выгода определяла организационный порядок предприятия. Но, несмотря на все положительные стороны мануфактурной организации труда, она имела один существенный недостаток. Наемный работник — в недалеком прошлом житель сельской местности, — природа которого была плохо адаптирована к принципам капиталистического производства, требовал постоянного надзора и управления. Для целей организации работников и получения максимального результата от их труда капиталист был вынужден постоянно ставить статью затрат в строгое подчинение результатам [2]. Это легло в основу промышленной модернизации и развития важнейшего принципа капиталистической экономики — рационализации производственной деятельности.

Стремление капитала максимально рационализировать производство привело к возникновению в середине XIX в. индустриальных предприятий. Индустриаль-

ное производство (лат. *industria* — деятельность, старательность, трудолюбие), продукт так называемой эпохи классического капитализма — это промышленное, крупное, машинное, массовое производство, создающее стандартизированную продукцию и основанное на формализации производственных отношений и функций. Это такое производство, где задействована исключительно наемная рабочая сила. Процессы, которые были подчинены принципам рационализации и в конечном итоге привели к возникновению индустриального производства, можно представить так:

- промышленные революции (1784, 1884 гг.), способствовавшие технизации и автоматизации процессов труда, а также работы транспорта;
- введение безличной, ориентированной на экономию живого труда, дисциплины;
- возникновение новой структуры отраслей, а также новых форм дифференциации трудовой деятельности на умственный и физический труд, и сфер производства — материального производства и общественных услуг.

Промышленные революции, т. е. механизация и автоматизация производства со всеми сопутствующими элементами (транспорт, связь, строительство, реализация продукта), создали материальный базис для изменения системы организации производства [3]. Они дали сильнейший толчок развитию общественных производительных сил. Это был революционный момент повышения производительности труда. За счет модернизации производства и использования машин производительность за два последних десятилетия XIX в. и первое десятилетие XX в. увеличилась более чем в 15 раз. Такой рывок предопределил перспективы массового производства. С этим было связано идущее далеко вперед широкое распространение продуктов общественного (массового) потребления, а также услуг. Это способствовало изменению качества продукта и отношения к нему общественных масс. Опосредованно это сказалось и на росте общественного благосостояния, дифференциации общества по социальным группам и т. д. Одновременно с этим технизация означала увеличение свободы в организации производства, связанной с его местоположением, увеличением интенсивности труда, заменой живого труда техникой. Таким образом, универсальность классического капиталистического производства основывалась на стационарном машинном производстве, противопоставленном неограниченной власти рынка.

Возможности распространения техники в производстве были связаны с использованием и подчинением точных наук сферой производства. Производство и наука вначале развивались обособленно друг от друга. Но их связующим звеном как раз стали потребности капиталистических производств в рациональности. Эти потребности создали профессию «инженер», которая интегрировала в себе профессиональные научные знания и практику их применения в производстве. Технические знания, возникшие из непосредственного взаимодействия работника и орудий труда, а также накопленные знания в период ручного труда, были собраны, систематизированы и применены к условиям индустриального производства. В результате этого возникли четыре формы индустриального труда:

Индустриальный ручной труд в нестационарных производствах — таких как строительство и транспорт, а также в трудоемких производствах, где создавались товары, имеющие высокую стоимость (точная механика, оптика, машиностроение),

наконец, в издательской и полиграфической промышленности; в производствах, ориентированных на индивидуальное потребление.

Труд в отраслях, основу которых составляет экономическое использование знаний естественных наук (добывающая промышленность, химическая промышленность, электроиндустрия и т. д.), где процесс труда состоит не в создании некоего материального продукта, а в управлении и контроле энергетических процессов, в преобразовании природного сырья в потребляемую энергию. Также труд в этих сферах ориентирован на замещение в массовом производстве натуральных природных ресурсов искусственными. Данная форма производства является комплексной, требующей от работников самостоятельности и достаточного уровня подготовки и знаний.

Индустриальный труд в сфере массового производства. В первую очередь это тяжелая промышленность, текстильная промышленность, позже — различные сферы автомобилестроения. В них труд всецело подчинен функционированию техники. Именно здесь возникает основное противоречие капиталистического производства: с одной стороны, производство нацелено на удовлетворение общественных потребностей, с другой — на ограничение личностных потребностей непосредственных производителей в процессе их труда. Техника становится решающим условием, но все же она еще не способна функционировать без человеческого труда, который в основном ориентирован на обслуживание машин. Поэтому неблагоприятное положение работника состоит в том, что он востребован лишь там, где использование техники оказывается невозможным или нецелесообразным. В таких условиях для наемного работника гарантии занятости, а соответственно — воспроизводства посредством постоянного дохода имели весьма высокие риски и определялись степенью востребованности рабочей силы предприятием, а также возможным негативным влиянием условий труда на состояние человека.

С существенным отставанием от сферы материального производства, приблизительно с 60-х гг. XX в., индустриальные принципы начали активно интегрироваться и подчинять себе такую сферу общественного производства, как услуги (т. е. нематериальное производство). Подчинение сферы услуг было обусловлено возросшим спросом на ее продукт и, как следствие, ее массовым распространением. Примечательно, что капитализм не привнес практически никакого разнообразия в организацию труда работников сферы услуг. Те же принципы рационализации, формализации и технизации труда, присущие индустриальному материальному производству, оказались задействованными теперь в сферах духовного производства. Индустриализации подверглись торговля, медицина, образование, наука, литература, изобразительное искусство, музыка. И хотя в этих сферах в основном задействован труд высоких квалификаций, стандартизация условий трудовой деятельности стирает различия между ними. Здесь квалификация и знания наемных работников также подвергаются оценке их доходности.

Условия труда формировали основной конфликт между интересами предприятия в максимальном увеличении стоимости капитала и интересами рабочей силы в гарантиях воспроизводства и удовлетворения потребностей. Для нивелирования конфликта в индустриальном производстве стала активно развиваться политика господства, предполагавшая контроль и иерархию в трудовой организации [4].

Разделенный по различным функциям процесс производства требовал управления и координации частичных задач для достижения единой конечной цели. Контроль над процессом труда был необходим, поскольку невыполнение или некачественное выполнение одной функции могло привести к деформации всего процесса. Управление организованным по принципу внутрипроизводственного разделения труда процессом предполагало координацию отдельных работ и осуществление контроля и поддержание дисциплины. Таким образом, в условиях капиталистического индустриального производства управление и контроль сформировали основу господства на предприятии. Полномочия управления предприятием не должны были воспроизводиться всякий раз при новом цикле производства. Они предстали как естественные долгосрочные элементы, поскольку были легитимированы институтом частной собственности, т. е. самим обществом. В этом смысле общество само воспроизводило контроль трудовой сферы. Надзор и контроль были интегрированы в процесс труда и бюрократический аппарат управления, так что предстали для рабочего организационной и технической необходимостью.

Индустриальное массовое производство сформировало особые качества работников производительного труда. Они не обладали высокой квалификацией, и им были не нужны специальные профессиональные знания, им не свойственны ответственность и лояльность, не присуще чувство долга перед обществом, но они нуждаются в надзоре и контроле со стороны управления. Чтобы максимально рационализировать использование рабочей силы, необходимо было разработать научный подход к ее организации. Так, в самом начале XX в. появляется система научной организации и научного управления трудом, в задачу которой входит обеспечение максимальной прибыли в соединении с максимальным благосостоянием для каждого занятого на предприятии работника.

Рационализация труда

Система научной организации труда (НОТ) была ориентирована на применение научных знаний, обеспечивающих формализацию трудового процесса, т. е. применение одних и тех же общих стандартов к каждому отдельному работнику. Формальная организация труда покоится на трудовой дисциплине, учете и контроле производительности труда, научных методах стимулирования работников [5]. Задача трудовой дисциплины состояла в том, чтобы привести каждый отдельный процесс труда в соответствие с целью всего производства. Поскольку проявление самостоятельности, инициативы, пренебрежение стандартами, нормами, режимом времени увеличивали издержки производства, необходимо было, чтобы каждый работник производства строго следовал установленным для него правилам, которые были одинаковыми для всех. Поэтому дисциплина труда лишала работника контроля над использованием и расходом рабочей силы, заставляя подчиняться установленному порядку. Учет и контроль производительности труда также являлись крайне важными принципами индустриального производства, поскольку строго регламентировали расходование рабочей силы в соответствии с производительностью всей организации. Контроль режима времени труда, посменная работа, сорокачасовая рабочая неделя — это «достижения» индустриального производства, возникшие благодаря постоянной калькуляции производительности труда в единицу времени [6].

Научные методы стимулирования труда — это методы приспособления рабочей силы к условиям труда индустриального производства. Они означали подбор соответствующей рабочей силы под определенные условия труда, кроме того, жесткую привязку вознаграждения к производительности труда. Индустриальная система позволяла работнику при повышении производительности труда рассчитывать на более высокий доход, но лишь в том случае, если он полностью подчинялся принципам организации производства. Принципы формализации труда с точки зрения индустриального производства и даже индустриального общества оправдывали себя полностью. Рационализация производства была возведена в ранг сверхидеи, поскольку потребности в сфере индустриального производства и сфере массового потребления были полностью согласованы. Производство создавало все большее количество дешевой продукции, удовлетворяющей массовый спрос и побуждающей формирование новых потребностей. Общество воспроизводило потребности, тем самым развивая производство. Таким образом, в конце XIX — начале XX в. ускорился процесс удовлетворения общественных потребностей за счет развития массового производства. Казалось бы, позитивная стадия развития человеческого общества — а именно индустриальная эпоха, воспетая Сен-Симоном, — вот-вот принесет всеобщее процветание, устранил неравенство и несправедливость, а труд станет мерилом вклада человека в общественную жизнь.

Однако история индустриального производства развивалась по другому сценарию. Первый кризис, потрясший устои индустриального производства, — это кризис перепроизводства конца 20-х гг. XX столетия, который всерьез заставил задуматься над изменением организации производства. Индустриальное массовое производство впервые показало, что оно не дает стопроцентную гарантию независимости от рыночной непредсказуемости. Интересным оказался тот факт, что в момент кризиса, казалось бы, наиболее слабые с точки зрения конкурентоспособности производства, основывающиеся на ручном труде, в наименьшей мере пострадали от него. И все идеи о том, что индустриальное производство раз и навсегда уничтожит индивидуальный ручной труд, оказались не более чем иллюзией [7].

Причину кризиса в то время стали искать внутри организации самих производств. Пристальное внимание в исследованиях того времени было обращено на человека и его поведение в процессе труда. Именно в конце 1930-х гг. появляются разработки, сопряженные с мотивацией труда в сфере промышленного производства, в частности так называемая «доктрина человеческих отношений» Элтона Мэйо [8]. Кстати, именно его исследования стали отправной точкой для появления индустриальной социологии в США и социологии труда в Европе.

Однако методы мотивации труда были более пригодны к рабочей силе, обладавшей профессиональными навыками и квалификацией, нежели к неквалифицированным работникам, полностью растратившим знания о предмете труда. Доля последних сокращалась, и снижалось значение их труда для производства. Причиной таких изменений стала техника. Она заменяла теперь уже неквалифицированный труд, нивелируя рабочую силу, непосредственно связанную с функцией производства. Но влияние техники, получавшей все большее распространение в сфере индустриального производства, на труд этим не исчерпывалось. Ее использование и обслуживание требовали увеличения числа тех, кто связан

с поддержанием технического процесса, и тем самым — тех, кто в традиционном понимании исполняет «вспомогательные» функции. Кроме этой высококвалифицированной рабочей силы в индустриальную организацию стали интегрироваться те, кто мог найти пути управления рынками, решить финансовые задачи, разработать стратегии развития организации, создать экономические программы, позволяющие управлять производством и трудом, и т. д. С 20-х гг. XX в. доля «организованного интеллекта» стала увеличиваться. Менеджеры различных уровней и различных направлений стали господствующей силой индустриальной организации, преобразуя классическое капиталистическое производство по своим критериям, где корпоративный дух стал альтернативой прибыли.

Второй кризис индустриального производства, начавшийся с середины 1960-х гг., настолько усилил подобные тенденции, что борьба за выживание индустриального массового производства превратилась в самоуничтожение посредством изменения его собственных организационных принципов. Основная причина, по которой индустриальное производство перестало занимать лидирующее место в экономике, была связана с тем, что в силу собственной негибкости оно не могло удовлетворять запросы рынка в качественном, количественном, а также временном аспектах. Кроме этого, его внутренняя структура трансформировалась настолько, что уже не имела ничего общего с традиционной (на смену вертикальной организации приходит горизонтальная; производительный труд уступает место непроизводительному; распоряжение капиталом полностью переходит в руки наемной рабочей силы — менеджеров) [9].

Трансформация классического индустриального производства в современные корпорации и, как следствие, согласование деятельности с конкурентами как более простой путь разрешения рыночных противоречий; распространение сетевых производств, принесших гибкость и разнообразие в удовлетворении потребностей; развитие информационных технологий и информация как главный ресурс развития экономики — все это изменило акценты в пользу господства интеллектуального труда, который в постиндустриальном обществе приобрел высшую ценность. Кстати, это повлияло на формирование новой модели организации труда, которая вобрала в себя гуманистические принципы, осознанно востребованные большинством наемной рабочей силы, теперь уже высокой квалификации. К 60-м гг. XX в. высококвалифицированная рабочая сила становится наиболее востребованной, а оттого — господствующей в индустриальном производстве [10]. С этого момента основной тенденцией воспроизводства труда в обществе становится его информатизация.

Информатизация труда

Вектор развития капиталистического производства всегда был направлен в сторону его укрупнения. В 60-е гг. XX в. этот процесс продолжал оставаться господствующим, хотя и приобрел специфические черты. Особенностью 1960-х гг. является то, что в целом заканчивается формирование транснациональных корпораций. В результате массовой экспансии в основном западного капитала в мировое экономическое пространство распространяется их экономическое, политическое и даже социальное господство. В начале активности их экономические цели мало чем отличаются от целей национальных компаний — классических

индустриальных производств. Повышение прибыли возможно посредством снижения издержек, которое обеспечивается развитием экономического потенциала предприятия, т. е. объемом производительного капитала.

Укрупнение всегда позволяло решать задачу по предотвращению непредсказуемого влияния рынка. Альтернативой непредсказуемости являлась разработка стратегий и планов внутрипроизводственной организации. В производственную концепцию, которая основывалась на сэкономленном труде, была включена организационная концепция, предполагавшая экономию всех ресурсов (экономии издержек трансакций) [11]. Следовательно, целью стала еще большая вертикальная интеграция различных производственных процессов в рамках одного производства или же одного предприятия. Это легло в основу планомерно развивающихся крупных промышленных систем, какими и стали корпорации 1960-х гг. [12].

Их процветание было неразрывно связано с нивелированием влияния рынка. Это определило перспективы замены ненадежности рынка надежностью планирования, т. е. трансформации характера самих рыночных отношений. Лучшим способом добиться такого положения оказалось подчинение рынка производству за счет укрупнения и распространения последнего в рамках мировой экономической системы. Достижению поставленной цели способствовали и бюрократизация трансакций рынков (содействие крупному капиталу, возведенное в ранг государственной политики, а также прямые методы государственного регулирования экономики), «упразднение» конкуренции (политика согласования действий между конкурентами), стратегические программы стабильного развития производства (экономическое программирование) и, наконец, структурирование общественного спроса, опосредованное потребностями экономики (так называемая индустрия сознания).

Благодаря развитию технико-экономических структур и в первую очередь — информационных и коммуникационных техники и технологий (ИКТ) у крупных производителей появляется возможность рассредоточения комплексных производств, расположенных в рамках одного предприятия и на одной территории, поскольку к исходу 1960-х гг. они оказываются лишенными гибкости в плане удовлетворения своих собственных потребностей (в рабочей силе, сырье, рынках сбыта) и спроса потенциальных потребителей. Традиционная структура с централизованными функциями и вся парадигма ее существования подвергаются ревизии самой производственной системой. Перспективы видятся в децентрализации, а также в редукции комплексности.

Иерархичность организации редуцируется, а вместе с ней сокращаются издержки вертикальной системы организации. Возникают новые, не характерные для классических индустриальных производств формы деятельности и, соответственно, новые издержки, сопряженные с глобальными трансформациями организаций, удаленных территориально друг от друга, но представляющих одну фирму. В связи с этим серьезным изменениям подвергается организация труда. Тейлоровская модель НОТ, господствовавшая с начала XX в., в 1960-е гг. обнаруживает в себе тот недостаток, который она сама должна была устранять все предшествующие годы. Единичное разделение труда, декартификация производственного труда, разделение функций и внутрипроизводственная специализация, поляризация квалификаций, а также иерархизация и бюрократизация структур

предприятия более не решают проблемы производственных издержек. Напротив, подобные принципы уже несут в себе дополнительные издержки для всего предприятия. Проблема видится в устаревшей системе внутрипроизводственного разделения труда. Техника, которая в начале XX в. была призвана заменить высококвалифицированный производительный ручной труд низкоквалифицированным, ориентированным лишь на обслуживание технических средств трудом, в 1960-е гг. стала его активно вытеснять.

Численное сокращение низкоквалифицированных работников производительного труда восполнялось высококвалифицированными специалистами, выполняющими, однако, вспомогательные (косвенные) функции, — это менеджеры, инженеры и техники. Стремление индустриальных производств посредством технизации сократить издержки на труд в конечном итоге привело к тому, что неквалифицированная рабочая сила перестала быть основной единицей производства. Всеобщее и достаточно быстрое внедрение крупными промышленными предприятиями автоматизированных производственных систем, основанных на ИКТ, форсировало перераспределение производительного и непроизводительного труда в пользу последнего.

Непроизводительный труд был призван решать часто нестандартные и даже принципиально новые задачи, которые не могли появиться в индустриальном производстве, поскольку противоречили его принципам. Все они связаны с огромным объемом разнообразной по содержанию информации, которой должна обладать компания для своего успешного функционирования. Материальное богатство перестает играть определяющую роль. На смену ему приходят активы, связанные с информацией [13].

Эта информация касается: рынков (как глобальных, так и региональных, а также рынков сырья, финансов, труда и т. д.); уровня и специфики спроса на производимые фирмой товары в различных странах, включая стратегии их продвижения; приобретения и самостоятельного развития технологий; разнообразных и многоуровневых организационных задач, включая организацию рабочего места и кооперацию с потенциальными конкурентами и т. д. Значительная часть работников с их высокими интеллектуальными способностями, образованием и профессиональными знаниями призвана добывать, изучать, обрабатывать, производить и распространять информацию — все то, что не является конечным продуктом деятельности промышленного предприятия. Информация стала необходимым условием успеха крупного производства, заставив меняться его содержательно. Благодаря этим изменениям распространение в промышленности приобрел высококвалифицированный содержательный труд, включающий широкий спектр функций, которые с классической точки зрения определены как функции по предоставлению услуг.

И еще один процесс заставил индустриальные производства меняться. Он оказался связан с развитием общественного сознания, появлением новых ценностей и приоритетов «здорового образа жизни». Этот процесс заставил корпорации кардинально пересмотреть свои стратегии, отказавшись от социальной и экономической изоляции в пользу интеграции во внешнюю социальную среду (Environment — англ., Umwelt — нем.). Такой подход потребовал несоизмеримо большей информации [14].

Информация как предмет деятельности сформировала особые требования к рабочей силе. Стали поощряться инициатива, самостоятельность, индивидуальная ответственность, кооперация и коммуникация, а также планирование, прогнозирование на рабочем месте. Подобная организация труда предполагала и достигала лучшего использования рабочего времени, а также удовлетворения от трудовой деятельности и самоорганизации.

За прошедшие десятилетия потребности промышленных производств в работниках непроизводительного труда продолжают расти вместе с требованиями к их квалификации, что имеет далеко идущие социальные последствия. Подвергается ревизии профессиональная структура общества. Увеличиваются риски на рынке труда для работников производительного труда, заставляя их искать возможности повышения квалификации и переквалификации, либо загоняя их в сегмент неквалифицированной рабочей силы, на которую имеется спрос, однако цена по-прежнему крайне низка. Меняется система профессионального образования, акцентирующая внимание на развитии компетенций, включающих в том числе и социальную ответственность. Происходит отождествление личной и профессиональной жизни, когда профессия и должность определяют включенность в те или иные социальные сети. Наконец, преобразования касаются системы социальных ценностей классического капитализма, прежде всего с точки зрения стимулирования накопления культурного и интеллектуального капитала наемной рабочей силой. Трансформации подвергаются коллективные ценности общества. Все более отчетливо проявляются процессы дестандартизации и индивидуализации социальных правил и стереотипов. Индивидуальная независимость становится не только нормой и ценностным ориентиром, но и требованием к людям, поскольку определяет их способности к самореализации. С другой стороны, растет зависимость от «институционализированного» (оплачиваемого) труда (нем. *Erwerbsarbeit*) как единственного средства выживания и социальной интеграции. Труд в современном обществе — мощнейшее средство подчинения человека, поскольку не содержит альтернативы выбора между «я хочу» и «я должен» [15]. Изменяются механизмы справедливой оценки труда. Они индивидуальны и не могут быть стандартизированы, как и сам труд, который ценится за нестандартность созданного им продукта. Стандарты справедливого распределения по труду допустимы только в отношении формализованных трудовых отношений, которые не состоятельны применительно к «информатизированной» трудовой деятельности. Для менеджеров это означает освобождение от гнета иерархических структур, самостоятельность решений в рамках возглавляемых ими проектов. Для рядовой рабочей силы — это освобождение от стандартизированных форм конвейерного труда, признание и поощрение индивидуальности и творческих способностей, стремлений к самореализации.

1980-е и последующие годы ускорили вышеперечисленные процессы, одновременно привнеся в них особую динамику. Изменения, затронувшие сферу труда и производства с середины 1980-х гг., не являются более перманентными, т. е. такими, какими они были на протяжении всего развития капиталистической экономики. Они более не предполагают постоянного и методичного наращивания производственных мощностей и вовлечения большего числа наемной рабочей силы в сферу индустриального труда. Они также не используют в каче-

стве базиса традиционные формы рационализации труда, всегда предполагавшие калькуляцию использования «сэкономленного труда» и жестко регламентированные и формализованные производственно-организационные процессы. Отчетливо прослеживаются децентрализация производств и увеличение автономии работников.

Децентрализация фирмы означает увеличение самостоятельности ее дочерних компаний, обусловленное спецификой региона, в котором они расположены. Но самостоятельность требует контроля, поэтому необходимым при такой организации оказывается согласование действий всех производств, включенных в систему. Распространение получают небольшие компании, объединенные в сети и связанные одним общим проектом. Это позволяет им добиваться максимальной гибкости — необходимого условия противостояния конъюнктуре современного рынка [16].

Гибкость распространяется также на внутреннюю организацию производства. Традиционно для капиталистического предприятия было характерно, когда понимание работником целей деятельности всего производства либо отсутствовало, либо было сведено к минимуму. Даже для менеджеров представления о целях существенно отличались от их реального смысла. Распространение в современном производстве различных форм самоуправления и самоконтроля, коллективного принятия решений развивает чувство неформальной причастности к фирме и понимание связи индивидуальных задач с целями всей организации. Создаются условия самостоятельного свободного поиска способов и средств достижения общих целей. Однако свобода как наличие альтернатив целей и средств их достижения в современном обществе капитализма всегда предполагает зависимость человека от необходимости выбора из перечня альтернатив одной-единственной практики. Вместе с ростом свобод увеличивается ответственность, игнорирование которой приводит к стандартизированному и универсальному с точки зрения всех эпох капитализма акту — увольнению. Большая автономность требует большего контроля, который неизбежно ведет к увеличению зависимости [17].

Контроль труда продолжает оставаться ключевым явлением капиталистической организации, несмотря на то что существенно изменились его формы, которые все в большей или меньшей степени основаны на ИКТ. Появились компьютерные системы мониторинга работников, когда происходит постоянный дистанционный контроль за рабочей силой в режиме реального времени, причем не только на рабочем месте. Распространение получил «коллективный самоконтроль», когда за работой одного наблюдает весь коллектив. В данных условиях не менеджеры, а коллектив принимает решения о поощрении или наказании работника, осуществляя за каждым непрерывный контроль. В таких условиях труд перестает быть средством социальной кооперации; напротив, он разрушает сплоченность работников.

Эти и многие другие формы контроля и самоконтроля, несмотря на то что являются продуктом «освобождения» труда, приводят часто к большему принуждению, чем то, которое имело место в эпоху классического капитализма, создавая лишь иллюзию освобождения, да и то часто основанную на пропаганде. В результате в современных обществах среди подавляющей части населения растут ощущения

неустойчивости своего положения, отсутствия ясности на ближайшие перспективы, усиливающейся системной зависимости, одиночества и непричастности к общественной жизни [18]. Предложенное как альтернатива и, казалось бы, реальное освобождение через доступность и потребление продуктов производства на сегодняшний день оказывается всего лишь фетишизацией сознания, поскольку удаляет от общечеловеческих социальных ценностей.

Состояние, в котором находятся сегодня труд и производство, дает все основания сделать вывод: «...Капитализм обречен, но не потому, что он навязывает индивидам более строгую дисциплину, чем та, от которой он их спас, а потому, что наоборот — при капитализме совершенно невозможно подчинить индивидуальные устремления и желания такой дисциплине, которая воспрепятствовала бы разрушению социума».

Литература

1. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Изд-во соц.-экон. лит-ры, 1962. С. 21–26.
2. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 23. М.: Гос. изд-во полит. лит-ры, 1960. С. 348–354, 372–381, 430–437.
3. *Friedmann G.* Der Mensch in der mechanisierten Produktion. Köln: Bund-Verlag, 1952. S. 175–182.
4. *Тейлор Ф.У.* Научная организация труда. М.: НКПС Транспечать, 1925. С. 3–18.
5. *Rammert W.* Kapitalistische Rationalität und Organisierung der Arbeit // Littek, W. Rammert, W. Wachtler, G. Einführung in die Arbeits- und Industriosociologie. Frankfurt a. M.; N. Y.: Campus-Verl., 1982. S. 37–62.
6. *Minssen H.* Arbeit in der modernen Gesellschaft: Eine Einführung / VS Verlag für Sozialwissenschaften / Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, 2012. S. 79–82.
7. *Euteneuer M.* Unternehmerisches Handeln und romantischer Geist: Selbständige Erwerbsarbeit in der Kulturwirtschaft / VS Verlag für Sozialwissenschaften / Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, Wiesbaden, 2011. S. 22–25.
8. *Elton M.* The Human Problems of an Industrial Civilization (1933). London: Routledge, 2003.
9. *Абрамов Р.Н.* Менеджериализм: экономическая идеология и управленческая практика // Экономическая социология. 2007. Т. 8. № 2. С. 92–101.
10. *Oechsler W.A.* Personal und Arbeit: Grundlagen des Human-Resource-Management und der Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehungen. München: Oldenbourg, 2011. S. 157.
11. Die Betriebsfortführung im Insolvenzverfahren: von der Betriebserhaltung zur Transaktion / [LexisNexis]. Hrsg. von: Peter-Alexander Borchardt... Unter Mitarb. von: Münster: ZAP, 2011. S. 961–974.
12. Transnationale Mitbestimmung?: Zur Praxis Europäischer Betriebsräte in der Automobilindustrie / A. Hauser-Ditz, M. Hertwig, L. Pries, L. Rampeltshammer. Frankfurt am Main: Campus-Verl., 2010. S. 27–36.
13. Informatisierung der Arbeit- Gesellschaft im Umbruch / Andrea Baukowitz und andere (Hg.) Berlin: ed. Sigma, 2006. S. 19–37.
14. *Luks, Timo:* Der Betrieb als Ort der Moderne: zur Geschichte von Industriearbeit, Ordnungsdenken und Social Engineering im 20. Jahrhundert / Timo Luks Bielefeld: Transcript, 2010. S. 114–123.
15. *Stuhr M.* Mythos New Economy: die Arbeit an der Geschichte der Informationsgesellschaft / Mathias Stühr Bielefeld: Transcript, 2010. S. 38–47.

16. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура // Сетевое предприятие: культура, институты и организации информационной экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
17. *Cézar M., Vinck L.* Contraintes et marges d'initiative des salariés dans leur travail // Données sociales 1996. Paris: INSEE, 1996.
18. *Deutschmann Chr.* Kapitalistische Dynamik. Eine gesellschaftstheoretische Perspektive. Wiesbaden, 2008. S. 136–140.

§ 3. Социологическая теория фирмы

Индустриальное производство нельзя представить без соответствующей ему формы организации и управления. Такой формой капиталистического предприятия является фирма. В своем фундаментальном труде «Экономика и общество» Макс Вебер отмечал, что формы организации и фирмы «должны быть “изобретены”, подобно техническим продуктам». Более двух тысячелетий понимание фирмы «слой за слоем» развивалось по двум направлениям. Оно включало совершенствование модели некоммерческой корпорации, а также «открытие» механизмов адаптации организации к изменяющимся условиям коммерческой деятельности. Первое направление обуславливалось необходимостью коллективной защиты людей от жизненных невзгод, продвижения и отстаивания их общих, включая профессиональные, интересов, а на макроуровне — поиском таких общественных институтов, которые способствовали бы социальной стабильности в обществе. В основе второго направления лежали новые формы ведения бизнеса и инновационные финансовые решения, направленные на снижение рисков и привлечение требуемого количества частного капитала.

Разделение граждан соответственно их занятиям — ремесленным корпорациям — считалось «наиболее замечательным» среди государственных преобразований легендарного второго царя Рима Нумы Помпилия (годы правления 715–673 до н. э.). По Плутарху, этот правитель создал «цехи флейтистов, золотых дел мастеров, плотников, красильщиков, сапожников, дубильщиков, медников и гончаров... Каждому цеху Нума дал право на подобающие ему собрания и назначил религиозные обряды». Благодаря этому царь «изгнал из города то чувство обособленности», которое раскалывало население надвое («побуждало одних называть и считать себя сабинянами, других — римлянами») и мешало ему «слиться воедино».

Позже корпорации создавались под контролем властей для различных целей: ремесленные объединяли лиц одной профессии, похоронные гарантировали достойное погребение своих членов, а общества публиканов брали подряды на перевозку, общественные работы и поставки, а также выступали откупщиками податей. В разрешенных случаях организации приобретали «свойство иметь по образцу общины... общие вещи, общую казну и представителя (actor) или синдика, посредством которых, как и в общине, делается и совершается то, что должно делаться и совершаться сообща». Защита интересов корпорации осуществлялась так же, «как это соблюдается при защите (интересов) частных лиц, ибо этим путем положение совокупности улучшается». Кроме того, разграничивались права

организации и ее отдельных членов («Если имеется долг в пользу совокупности, то это не является долгом отдельным лицам» [1]).

«Корпоративный дух» того времени передает дошедшее до наших дней содержание постановления собрания одной из корпораций. В документе говорится, что ее члены должны уплачивать ежемесячный взнос, а в случае рождения ребенка, покупки недвижимости или скота — вносить разовые выплаты. Подписывая устав, они обязывались являться на собрания, не выступать против других членов с обвинениями или клеветой, не вредить им и их семейному благополучию, не бросать в беде, а также принять участие в похоронах умершего члена и возложить венок на его могилу. За несоблюдение этих положений полагался штраф. В случае, если «кто окажется в заключении из-за частного долга, пусть (члены корпорации) поручатся за него» [2].

В дополнение к сказанному для обществ публиканов был характерен ряд важных черт современных коммерческих фирм. Публиканы брали на откуп различные доходы. Эту возможность они покупали на торгах. При недостаточности капитала одного лица организовывались товарищества (общества, *societates*), т. е. основанные на договоре объединения группы лиц, созданные для достижения общей цели. Деятельность обычных частных *societates* прекращались, если исчезали «лица, вещи, воля, действие». Здесь имелись в виду смерть одного из членов, отсутствие внесенного ими имущества или их отказ от дальнейшего участия в деле. Первая из перечисленных причин считалась «сильным правилом». Короткий жизненный цикл товарищества значительно ограничивал возможности его применения в качестве организационной формы коммерческого предприятия.

Исключение из общего правила было сделано для компаний, собиравших налоги. Эти общества продолжали существовать как в случае дошедших до суда разногласий между партнерами, так и после смерти кого-либо из них (поскольку «ведь что произойдет, если умер такой участник, в расчете на работу которого главным образом и учреждено товарищество или без которого нельзя управлять товариществом»). В ряде древних первоисточников и примечаниях к ним упоминается об акционерах откупных товариществ, а также о том, что «многие богатые люди вкладывали деньги в дела откупщиков». Содержание других фрагментов позволяет предположить существование больших и малых долей участия и возможность их покупки/продажи между их владельцами [3].

Организационные нововведения в обществах публиканов могли способствовать повышению долгосрочной стабильности в их деятельности и росту доверия между всеми вовлеченными в дело сторонами. Более 2000 лет назад появился прообраз акционеров-инвесторов, вкладывавших в компанию финансовый капитал и не обязательно вовлеченных в управление ею. Они имели возможность выражать свое мнение о перспективах коммерческого общества посредством покупки/продажи долей, что, по аналогии с современными представлениями, могло расширить круг вкладчиков капитала и сгладить проблему рассогласования их интересов и руководителей предприятия.

Вместе с тем в понимании компании с такими свойствами оставалось множество нерешенных вопросов, например, в определении ее как корпорации, описании прав/обязанностей юридического лица и отношений с его «физиче-

скими» участниками, представлении о ней как социальном институте. Что касается обществ публиканов, то они сошли на нет по мере того, как доходные финансовые поступления стали собираться самими имперскими служащими без помощи посредников.

Следующий «слой» знаний о корпоративной организации дали опыт церкви, городов, ремесленных и торговых корпораций. В начале второго тысячелетия Нового времени церковь «сделалась юридическим лицом, видимой, корпоративной общностью, не зависящей ни от имперских, ни от королевских, феодальных или городских властей». В среде духовенства формировалось коллективное самосознание, развивалась автономия от светской жизни, активы церкви отделялись от собственности ее членов. Организационная модель католической церкви была апробирована в аббатстве Ключи, в котором «добрая тысяча» монастырей подчинялась единому руководству и управлялась связанными с ним приорами. Это дало основание называть аббатство «первой транслокальной корпорацией» и моделью «транслокального, иерархического, корпоративного управления» [4].

Внутри монастырей накоплен многовековой опыт и практика согласования интересов различных участников религиозной корпорации. Так, система общих ценностей в бенедиктинских монастырях основывалась на «Библии, правиле Св. Бенедикта и традиции конкретного монастыря» [5]. Они были «спроектированы» таким образом, чтобы «способствовать социальному одобрению, делать индивидуумов счастливее и влиять на их поведение» [6]. Применительно к управлению человеческими ресурсами, выражаясь современным языком, такой подход оттеснял на второй план необходимость жесткого контроля и наблюдения, смягчая их. Одновременно усиливались требования к отбору монахов и процессу их социализации. Будущие братья по вере проходят несколько стадий отбора, на каждой из них получая информацию «из первых рук» и сообщая таковую о себе окружающим. Сначала кандидатам предлагается пожить в монастыре, реализуя тем самым «самоотбор». Затем они обучаются началам «святой профессии». Далее надо получить одобрение местного монашеского сообщества. И только после клятвы на верность выбранному жизненному пути новичок полноправно социально встраивается в монашеский коллектив и получает право участия в его делах. Процесс социализации поддерживается отношением к труду как к призванию, равноправием в повседневной жизни, взаимным обучением через обмен опытом и общими чтениями.

Эти и подобные им социоуправленческие практики усиливают внутреннюю мотивацию каждого участника и тем самым способствуют росту совместного блага. Они дополняются значительными правами участия рядовых монахов в мониторинге внутренних процессов в организации — посредством конвента (напоминает общее собрание с равноправным голосованием) и консилиума (совещательный орган при аббате и его помощниках). Назначение аббата (руководителя монастыря) происходит на основе общего согласия. Кандидат должен выбираться «по заслугам его жизни и за мудрость его доктрины, пусть даже если он последний в сообществе». Внутренние механизмы монастырского корпоративного управления дополняются внешним контролем и инстанциями по разрешению споров. Для этого отдельные монастыри объединены в иерархическую структуру, на вершине которой — папский престол.

Вместе с церковью в период Папской революции формальные правила построения и управления корпорацией с большим числом членов отрабатывались в процессе создания и развития городов. Города основывали на основе пожалования королевской грамоты и принесения коллективной присяги жителей на верность хартии. При этом сообщество, обладая чертами «осознанного корпоративного единства», приобретало статус корпорации, т. е. «совокупности людей, осуществляющих общие правовые функции и действующих как юридическое лицо» [7]. Подобно организации современной акционерной компании, города управлялись советами, которые в XII–XIII вв. постепенно заменили народные собрания. Организация управления, гражданские права и свободы определялись хартиями или иным основным законом (прообраз устава компаний). В этих документах также ограничивались полномочия различных ветвей власти и устанавливалась выборность высших должностных лиц.

Значительную роль в жизни западноевропейских средневековых городов играли ремесленные и торговые корпорации. Говоря о них, имели в виду обобщенную организацию ремесел, гильдий в торговой сфере, университетов в образовании, а также различного рода территориальных объединений. Выделяют несколько типичных черт ремесленных корпораций и, в частности, следующие: признание властями; обязательное членство; общность, понимаемая как профессиональное сообщество; служение профессиональным и общественным интересам. Корпорация становилась политическим, экономическим, социальным институтом, который организовывал своих членов в их взаимодействии с обществом. Они объединялись не столько по узкопроизводственной линии, сколько социальными связями. Членство в ремесленной корпорации помогало «создавать и сохранять ощущение стабильности в мире, который стремительно менялся у них на глазах» [8]. Помимо этого, ассоциация торговцев и ремесленников выступала стороной, принуждающей к выполнению контрактов, или становилась гарантом по ним.

Одновременно с углублением представлений о корпорации качественно изменялись формы организации коммерческой фирмы. В течение первых столетий Средних веков в бизнесе доминировала торговля. Она осуществлялась в виде партнерства и предполагала покупку товаров в одном городе и их транспортировку на удаленное расстояние для продажи в другом. Купец мог делать это лично или нанимать агента. Для извлечения дохода необходимо было «иметь право на товар», который приобретался на собственные средства или за счет других заинтересованных в предприятии участников.

«Смысл жизни» партнерств (как синоним мы используем «товарищество») и корпораций состоит в решении таких задач, которые превышают возможности одного человека. В области предпринимательства, действуя совместно, можно, с одной стороны, привлечь больше капитала, чем имеет или желает вложить в дело его основатель; с другой, благодаря формальной структуре предприниматель может предложить свои услуги в качестве управляющего или воспользоваться практическим опытом других в части реализации задуманного. В противовес этим преимуществам порождается проблема агентских отношений: между партнерством и инвесторами или кредиторами, между купцом-собственником и агентом. Предоставляя капитал, надо быть уверенным в его возврате. В социо-

логическом смысле роль организации заключается в создании и воспроизводстве отношений доверия. Формализовать взаимосвязи между компаньонами и сделать их юридически обязывающими позволяют контрактная система и мониторинг бизнеса со стороны общества, включая профессиональные ассоциации.

Одной из ранних форм деловых контрактных отношений между индивидуумами считается морской кредит. Он возник как результат взаимного интереса собственника временно свободного капитала, стремившегося с прибылью «пристроить» его в дело, и купца, знавшего, как и где ее получить в заморской торговле. Как следует из речи древнегреческого оратора и политического деятеля Демосфена («Против Лакрита, на возражение о неподсудности дела»), морской кредит широко практиковался еще во времена Древней Греции. В цитируемых им документах (около IV в. до н. э.) приведен текст договора о денежной ссуде, выданной под 25–30 % «под перевозку грузов из Афин». Получатели кредита должны были предоставить амфоры вина в качестве залога так, чтобы не «быть должными за него никому другому» и не брать под него еще одной ссуды. При невозможности возврата всей суммы долга из-за убыточной торговли, включая продажу залога, кредитор имел право взыскать с заемщиков «всю их собственность и на суше, и на море, и всюду, где бы она ни находилась».

В речи античного автора неоднократно упоминается о повышенных опасностях морской торговли. Они относились как к самому путешествию, так и к возможному мошенничеству со стороны заемщиков (можно говорить о риске, но в Древней Греции это слово имело отличное от современного значение). В частности, допускалось, что товары могли быть выброшены за борт «в результате общего решения всех плывущих на корабле», а также «если что-то пришлось оставить врагам». Стоимость потерянных таким образом товаров вычиталась из суммы возврата. В целом исключение из общего правила о выплате кредита делалось в случае, если «корабль вместе с товарами постигнет какая-нибудь страшная беда» (тогда «залог следует сохранить, оставшееся принадлежит сообща кредиторам»). С другой стороны, о заемщиках было известно, что «они великие мастера по части одалживания денег в этой торговой гавани, а когда получают деньги и подпишут договор о морских перевозках, то сразу же забывают и о соглашениях, и о законах». Когда приходило время возвращения долга, они «пускаются на извороты, возражения и отговорки и ведут себя как самые мерзкие и бесчестные люди... Таковы уж они по природе».

Спустя почти полтора тысячелетия, во многом благодаря высоким рискам, морской кредит позволял обходить ограничения, накладывавшиеся на ростовщичество, и узаконить выдачу денег под проценты. Этот «бонус» рассматривался как своего рода страховая премия кредитора. Она была не менее важна и для купца, поскольку без нее он едва ли получил бы необходимые средства. Об использовании морского кредита в Генуе говорится в первоисточниках XII в. Он также применялся в других европейских приморских городах. В качестве залога использовались товары, судно или доли собственности в нем, так что активы венчуры, на которые налагались взыскания за долг, рассматривались отдельно от остального имущества должника.

В более совершенной разновидности морского кредита купец, предпринимавший заморское путешествие, кредитовал «наземного» под залог предоставляемых

им товаров, тем самым способствуя развитию торговли в удаленных от прибрежных районов внутренних территориях. После снятия церковных запретов на ростовщичество отпала необходимость использования морского кредита с целью их обойти. Впоследствии из него выделились и усилились те особенности, которые отвечали сущности морской торговли, так что он трансформировался в современный бодмерейный заем.

В теории контрактов доказывается, что договор, имеющий форму фиксированного долгового обязательства, предпочитается варианту на основе собственности в ситуации высокого риска предприятия и полной информационной асимметрии между вовлеченными в него сторонами [9]. Развитие страхования как независимого бизнеса, потеря торговлей «авантюрных и почти героических черт» и превращение ее в «обычную» деятельность [10], формирование механизмов верификации коммерческой информации, поощрения и принуждения к исполнению контрактов привели к тому, что с середины XIII в. популярность морского кредита стала снижаться. Он уступил лидерство комменде и семейной фирме — организационным формам, черты которых также были издавна известны.

Под коммендой (в некоторых городах у нее были другие названия) понимались контракт и соответствовавшая ему организация, при которой в морское путешествие одна сторона (трактатор) вкладывала свой труд по ведению торговли в установленном месте, а другая (коммендатор) — инвестировала, а не занимала капитал. Социальный и имущественный облик трактатора и коммендатора был различным. Известно, что средства в коммendu предлагали не только зажиточные предприниматели, но также горожане, ремесленники, матросы. В свою очередь, функцией трактатора мог исполнять как сравнительно небогатый гражданин, так и состоятельный купец.

Выделяются два варианта комменды. В односторонней комменде коммендатор полностью обеспечивал товарищество капиталом или товаром, а доход нередко делился в соотношении 3:1 (были возможны и иные пропорции). В двусторонней комменде остававшийся на берегу компаньон вносил в дело $\frac{2}{3}$ требуемого капитала, «доставщик» — оставшуюся часть; результаты деятельности распределялись поровну. Существенное отличие комменды от морского кредита состояло в финансировании венчурного предприятия за счет собственного, а не долгового капитала, т. е. без обязательства по отношению к третьей стороне. Его владелец теперь принимал на себя все риски, которые, однако, компенсировались возможностью получения более высокого дохода. Инвестор не нес ответственности перед третьей стороной по обязательствам, принятым компаньоном.

Теоретически, при соблюдении указанных выше соотношений вкладов и получаемого дохода в обоих указанных вариантах владелец большего капитала получал одинаковую прибыль. Пусть, например, в односторонней комменде коммендатор внес капитал I , а доходность предприятия составляет p . Он получает $\frac{3}{4}$ от общего дохода, то есть в двусторонней комменде за счет вклада второго участника капитал больше на $\frac{1}{3}$. Тем не менее первый компаньон, как и в предыдущем случае, имеет ту же сумму. На практике при увеличении масштаба предприятия нередко возрастает доходность p . Кроме того, ненулевая доля трактатора означала его участие в разделении рисков, что усиливало личную заинтересованность исполнителя в успехе дела.

Комменда показала себя как «эффективное средство именно освоения рынков» [11]. По мере установления долговременных торговых связей для представительства интересов становилось более выгодно прибегать к услугам коммиссионного агента, а не трактатора. Усиливалась конкуренция со стороны предпринимателей из глубинных районов материка и снижалась прибыль. Изменялась структура итальянской торговли, предпочтения которой склонялись к местным, а не привозным с Востока товарам. Около середины XIV в. эти и другие влияющие факторы способствовали снижению популярности комменды. Ее принципиальным недостатком было то, что она создавалась чаще всего на одно плавание.

Основной формой организации континентальной торговли, как комменда — в морской, стала семейная фирма (*compagnia*, но известны и другие названия). Она представляла собой товарищество, объединявшее родственников и, «как показывает его название (*cum* — «вместе с», *panis* — «хлеб»), то был тесный союз, где делилось все — хлеб и каждодневный риск, капитал и труд» [12]. После смерти главы фирмы договор о совместной деятельности чаще всего перезаключался, и она продолжала существовать, сохраняя преемственность по взятым ранее обязательствам. В отличие от комменды, участники фирмы несли солидарную ответственность по долгам всем принадлежащим им имуществом, что отражало несколько меньшие риски наземной торговли по сравнению с морской. Позже в число совладельцев компании начали допускаться внешние по отношению к ее семейному «ядру» лица.

Вместе с полной ответственностью семья была важным дополнением к коммерческой структуре. Семья воспроизводила доверие и таким образом поддерживала финансовые и деловые отношения на ранней стадии формирования правил и норм финансового рынка, когда в длительном периоде еще «не работала» ограниченная ответственность, как в торговом или банковском деле с их подвижной и взаимозаменяемой природой активов. В 1310 г. в Сиене (банковский и ремесленный центр) была предпринята попытка обогнать время и сразу уменьшить уровень ответственности владельцев фирм-заемщиков. Лишив кредиторов-вкладчиков части гарантий, «на которые они имели право рассчитывать», компании города потеряли клиентов. Через несколько лет власти пересмотрели свое решение, «но было уже слишком поздно».

Около середины XIV в. почти совпали крах ряда крупнейших итальянских компаний, организованных по старинке, и историческая по своим экономическим и демографическим последствиям эпидемия чумы («черная смерть»). В условиях обострившейся конкуренции экспериментирование с существующими формами коммерческих организаций и разработка новых «техник» ведения бизнеса были важными условиями выживания фирмы. Неслучайно в это время получили развитие и широкое применение такие инновации, как переводной вексель, морское страхование и др.

Сказанное можно отнести и к организационным решениям, позволившим ослабить принцип солидарной полной ответственности. Полная ответственность способствует установлению долгосрочных связей с компанией. С другой стороны, она ограничивает круг потенциальных инвесторов, делает партнеров-совладельцев уязвимыми к ошибкам и злоупотреблениям управляющих. В условиях

«возраставшего разнообразия дел и с каждым днем учащавшейся практики объединений компаньонов, разделенных большими расстояниями», компромисс по вопросу о степени ответственности и форме организации для ее практической реализации был найден в виде командитного товарищества и децентрализованной структуры холдингового типа.

В командитном товариществе, известном, по крайней мере, с 1408 г. [13], ответственность руководящих партнеров отличалась от пассивных участников, предоставлявших капитал. Для членов первой группы она была неограниченной, тогда как входившие во вторую отвечали по долгам товарищества в размере своего взноса. Иной подход к разделению имущественной ответственности заключается в «раздроблении» единой фирмы на несколько товариществ, соответствующих ее различным филиалам и производствам. Здесь стоящая над всеми головная «материнская» компания через доли участия контролирует остальные («дочерние», «внучатые» и т. д.). Такая холдинговая структура имеет децентрализованное управление, а неудача одного из подразделений не ведет автоматически к банкротству всей организации.

Пожалуй, самым известным прообразом современного холдинга является банк Медичи (1397–1494 гг.), занимавшийся торгово-производственной и финансовой деятельностью (другой пример — фирма Датини). Он состоял из головной конторы и контролировавшихся ее владельцами итальянских и зарубежных филиалов, организованных как товарищества. Собственники «на верху» этой группы не всегда желали принимать на себя неограниченную ответственность, особенно в первое время после начала работы на новой территории. В таком случае они сначала формировали командитное товарищество, где оговаривали для себя ограниченную ответственность и право нанимать его управляющего.

В отличие от современного аналога, в этом «протохолдинге» неограниченная ответственность дочерних товариществ сохраняла потенциальную угрозу того, что контролирующим собственникам все же придется отвечать по долгам всего многофилиального бизнеса. Вместе с тем такая структура позволяла кредиторам отдельных филиалов «адресно» предъявить требования на имущество местных близлежащих подразделений в случае возникновения в организации финансовых проблем или неурегулированных конфликтов с клиентами. Возможно также, что разделение активов на несколько товариществ защищало их управляющих от персональной ответственности за долги других филиалов.

Рационализация предприятия все больше приводила к отделению дохода от капитала. Постепенный выход границ организации за пределы семейного круга повлек за собой развитие бухгалтерского учета и счета операций с капиталом, необходимых для оценки стоимости всего предприятия его внутренними и внешними участниками и осуществления контроля над ним. Как уже говорилось, сначала откликом на потребность в кредите и требование обеспечения гарантий возврата заемных средств стало формирование солидарной ответственности всех членов семьи и остальных совладельцев по долгам компании. При этом обратное было неверно, и «целое не отвечало за свои части». Однако дальше происходило отделение собственности торговой компании от частного богатства ее владельцев и актуализировалась концепция юридического лица. С правовой точки зрения, через уполномоченных лиц организация могла заключать контракты и владеть

собственностью. Как отмечал М. Вебер, «из собственности фирмы, для которой мы находим название *corpo della compagnia* [тело компании], эволюционировала концепция капитала» [14].

Параллельно с командитным товариществом и холдинговой структурой в морских, горнозаводских и мукомольных товариществах продолжали отшлифовываться ключевые элементы акционерной организации. В организации средневековых горных предприятий и товариществ для эксплуатации мельниц «были налицо все условия, чтобы в дальнейшем ходе развития создалась форма современной акционерной компании». Ее материальными носителями выступали соответственно торговое судно, горное предприятие (рудники, соляные копи и т. п.) или мельница. Из-за высокой стоимости и/или риска единоличной эксплуатации это имущество было разделенной собственностью, а доли участия продавались. С указанными особенностями неразрывно связаны формирование новых отношений между членами товарищества и селективный отбор подходов к сглаживанию обусловленных ими конфликтов.

Так морские товарищества стали «не столько союзом лиц, сколько складчиной капиталов». Управление ими как ассоциацией приобрело характер «организованного единства», где «решает всегда воля большинства». Такие стратегические вопросы, как, скажем, увеличение основного капитала, снаряжение в дальнее плавание, ремонт судна или смена капитана, не передавались в исключительное ведение исполнительного руководителя, а обсуждались и решались на общем собрании. На нем он отчитывался «о ходе предприятия». В структуре товарищества важное место занял писарь, который вел корабельный регистр, где отражалось перемещение всех грузов. Несмотря на скромный титул его должности, «в действительности он представлял первый шаг» в развитии органов корпоративного контроля [15].

А вот как описывает в «Истории Флоренции» Николо Макиавелли появление одного из прототипов акционерной организации, ее ценных бумаг-акций и дивидендов по ним: «После того как Генуя помирилась с Венецией... республика, будучи не в состоянии вернуть гражданам крупные денежные суммы, взятые у них займы, уступила им таможенные доходы и постановила, что каждый из кредиторов будет получать определенную часть от суммы таможенных сборов пропорционально той сумме, которую он дал займы государству, пока долг не будет погашен. А для того, чтобы займодавцы могли собираться для обсуждения своих дел, им уступили дворец, находящийся над таможней. Займодавцы эти учредили между собой нечто вроде правления, избрали совет в составе ста человек для обсуждения всех общественных дел и комитет Восьми, который в качестве верховного органа должен был следить за исполнением решений совета. Все суммы, данные ими в долг государству, они разделили на акции, получившие название “места”, а всей корпорации своей дали наименование в честь Святого Георгия...».

Расширение заморской торговли повлекло за собой возрастание потребности в капитале и инструментах снижения большого риска. Эти требования отразились в развитии идеи инвестирования с помощью акций. По мере совершенствования этого «изобретения» расширялся круг владельцев капитала и диверсифицировался их риск. В числе первых организаций — непосредственных

предшественников современных акционерных корпораций компаний часто называется английская Русская или Московская компания (Russia or Muscovy company, но это — не единственное название). Ее первоначальная миссия состояла в поиске северо-восточного морского пути в страны Востока и открытии новых территорий для торговли в стороне от «теплых» маршрутов испанцев и португальцев. Затраты и риски полярной экспедиции взяли на себя лондонские купцы, объединившиеся в «Общество купцов-предпринимателей для открытия стран, земель, островов, государств и владений, неведомых и даже доселе морским путем не посещаемых». Оно «сочло полезным, чтобы публичным порядком была собрана некоторая сумма денег» на снаряжение судов.

Высокий риск первого путешествия реализовался, и из отправившихся в плавание трех судов в Англию вернулось только одно. Экипажи двух других были найдены замерзшими (местные жители «сказали, что нашли они на Мурманском море два корабля стоят на якорях в становищах, а люди на них все мертвы, а товару, сказали, на них много»). Встреча русских и англичан произошла в августе 1553 г. «во устье Двины реки», о чем сообщается в Двинской летописи. В Москве царь «посла королевского Англинской земли пожаловал, велел им ходить с торгом безопасно, и двory им велел ставить и покупать». Риск оказался не напрасным, и впоследствии компания, благодаря льготам, дарованным ей царской и королевской властями, на длительное время заняла монопольное положение в торговле с Россией.

Первоначальный капитал Московской компании составлял 6000 £ (фунтов стерлингов). Чтобы «не обременять каждое отдельное лицо слишком большими издержками», эта сумма сложилась из паев по 25 £, дававших право их владельцам считаться членами предприятия [16]. Представление об их социальном составе на начальном периоде деятельности компании дает список собственников. В нем перечислены 207 участников, включая 6 лордов и 1 графа, 22 человека с рыцарским званием («knight», а также 5 «knights and aldermen»), 8 ольдерменов («aldermen»), 8 лиц благородного происхождения («gentlemen») и 13 — с титулом «эсквайр» («esquire»). Как видно, высшее дворянство могло оказывать значительное влияние на дела предприятия. Остальную часть списка, как можно предположить, составляло купечество. В перечне отдельно выделены 2 нотариуса, 2 хозяина постоялых дворов и 1 ювелир.

Организационная структура Московской компании была определена в королевской хартии и других документах. Текущее управление осуществлялось правлением, состоявшим из 1 или 2 «губернаторов», 4 «консулов» и их 24 «ассистентов». Все они, за исключением самого первого «пожизненного» руководителя, избирались на ежегодном собрании членов организации сроком на 1 год. Этот «совет директоров» обладал правом вершить «полное и скорое правосудие», не противоречащее законам Англии, ее международным соглашениям, «не наносящее ущерб мэру, сообществам и гражданам Лондона» и не нарушающее привилегий других людей или корпораций. Правление могло большинством голосов (с уточнениями по составу) принимать новые и отменять устаревшие решения и документы, а также наказывать «несговорчивых, мятежных или непослушных». Исполнение назначенных наказаний вменялось «сержантам» компании.

Для ведения удаленной торговли непосредственно в России назначались особые агенты, которые от имени компании продавали/покупали товары и наблюдали за работой ее служащих. Одним из способов разрешения возникавшей при этом агентской проблемы, когда у подчиненных возникал соблазн под прикрытием общей организации делать свой бизнес, было приведение к присяге работников. Они обязывались «верно, честно, со всем старанием служить этой справедливой почтенной компании» и также безусловно подчиняться ее агентам. Работники принимали на себя обязательство не торговать для собственной выгоды или в пользу иного лица без письменного согласия или лицензии Московской компании. Кроме того, они должны были своевременно сообщать об известных им таких случаях или «понимании» того, как они могли осуществиться.

Другими известными примерами ранних акционерных предприятий являются Британская и нидерландская Ост-Индские компании, учрежденные соответственно в 1600 и 1602 гг. В основе их торговой деятельности лежала сетевая форма организации бизнеса; заметим: в регионе с отличной от европейской культурой. В нидерландском случае сеть выглядела следующим образом. Первоначально товар из Европы доставлялся в Батавию — штаб-квартиру компании (сейчас — г. Джакарта на о. Ява в Индонезии). Далее следовала последовательность взаимосвязанных операций купли-продажи, для чего использовались опорные узлы-фактории в Индии, Китае, Японии и других близлежащих странах. Товары, полученные на выходе многосвязных торговых цепочек, собирались в Батавии и отправлялись в метрополию. Поясним на примере нидерландской компании, как поддерживалась целостность такого сложного по современным меркам бизнеса.

Высокая доходность предприятия обеспечивалась прежде всего за счет его исключительного положения по отношению к другим участникам рынка. Компания длительное время сохраняла монополию на специи в Европе и в региональной азиатской торговле. Вдали от метрополии это достигалось посредством угрозы применения военной силы, вытеснения европейских конкурентов, навязывания дискриминационных контрактов местным правителям, насильственного внедрения в крестьянские хозяйства «экспортных культур» и других приемов. Стартовое преимущество монополии над местными торговцами давал «огромный» по тем временам капитал, который удалось быстро собрать во многом благодаря открытой подписке на акции. Они торговались в Амстердаме на бирже, учрежденной компанией в 1602 г., а их цена сильно зависела от успехов и неудач очередных экспедиций. В этот год было открыто 1143 акционерных счета, а к 1679 г. их число увеличилось до 1770.

Внутри страны монопольное право на торговлю с заморскими территориями изначально было даровано компании государством. Ее директорами и участниками были представители богатейших купеческих и регентских семей, деятели церкви, великий пенсионарий и статхаудер (высшие должности в органах управления Республики Соединенных провинций Нидерландов в XVII в.). Это способствовало установлению на какое-то время сравнительно гармоничных отношений между патримониальным государством и директором компании, которые также стали фактором успеха «сверху» на стадии ее становления.

В организационной структуре компании выделялись два фактически равнозначных по своей важности центра: в метрополии и в Батавии. Исследование

модели подобной системы показывает, что она является устойчивой, если участникам позволено вести себя «чуть-чуть» нечестно [17]. Величина этого «чуть» возрастает в том числе с увеличением степени ненаблюдаемости и уменьшением вознаграждения. На практике управленческие директивы из метрополии шли многими месяцами, так что надежный внешний контроль удаленных подчиненных был сильно затруднен. Размер «белой» зарплаты, как элемента внутренней мотивации к честной работе, также оставлял желать лучшего. При ее установлении принимался во внимание заработок работников под «брендом» фирмы на стороне. Пока не окреп конкурент в лице английской компании, у служащих не было иного «работодателя» и альтернативных каналов вывоза в Европу личных ценностей. Тем самым монополия ограничивала модель оппортунистического поведения, обеспечивала картельную заинтересованность и скрепляла в единую цепь узлы посредников на пути товаров из Европы в Азию и обратно [18].

Отражая сложившееся ко второй половине XVIII в. положение вещей, А. Смит полагал, что акционерные компании «обычно привлекают к себе гораздо большие капиталы, чем те, какими могут похвалиться частные торговые товарищества». По его мнению, акционерную форму целесообразно использовать в случае, «когда компания купцов предпринимает на свой риск и за свой счет организацию новой торговли с каким-либо отдаленным и варварским народом». Если при этом она получает опыт, «из которого впоследствии общество извлечет пользу», то государство должно вознаградить предпринимателей правом на временную монопольную торговлю. При отсутствии таких исключительных привилегий условия успешности акционерного предприятия шотландский философ и экономист видел в наличии «рутины» в деловых операциях, «большой и более общей пользе» бизнеса для общества, а также в необходимости для его ведения значительных средств, которые не смогут аккумулировать товарищества [19].

Характерные черты акционерной организации следующие:

- наличие общего собрания собственников как высшего органа управления;
- избрание собранием должностных лиц, осуществлявших оперативный менеджмент (сейчас — совета директоров, который назначает и контролирует высших менеджеров);
- свободный вход/выход в состав/из состава акционеров;
- собственники несут ограниченную ответственность и в случае предъявления к ним требований свыше первоначальных взносов «ни к каким дополнительным платежам уже не обязаны».

Важной особенностью акционерной компании является формирование ее собственного капитала в «складчину», предусматривающее свободную продажу на рынке долей владения или акций (первоначально это условие выполнялось в более узком смысле — их передача из рук в руки узкому кругу «своих» покупателей). По сравнению с другими организационными формами, это свойство вместе с указанными выше позволяет привлечь больший объем капитала за счет расширения его социальной базы, укрепить рыночные позиции фирмы, получить экономию от масштаба бизнеса, обеспечить лучшую диверсификацию рисков как самой компании, так и инвесторов.

Невиданный прежде общественный заказ на корпоративную организацию возник в эпоху Великих географических открытий с началом заокеанской тор-

говли. В «достопочтенных» торговых акционерных компаниях, о которых шла речь выше, прежде «корпоративное тело» (церковное, ремесленническое, городское) соединилось с «коммерческой душой». После осуществления апробации на единичных образцах и получения на них практического опыта потребовалось адаптировать корпорацию к массовому крупномасштабному применению в «индустриальной» цивилизационной волне. Для этого в середине XIX в. в разных странах было отменено условие обязательного одобрения государством учреждения корпорации. Эта привилегия перешла к самим предпринимателям — организаторам бизнеса. Затем законодательно была введена ограниченная ответственность акционеров по долгам компании, а фирма защищена от обязательств собственников перед третьими лицами. Спустя еще немного времени путевку в жизнь получила разновидность корпорации (закрытая акционерная компания) для среднего и малого бизнеса, где преимущества публичного предложения акций не очевидны. В этой «легкой» форме, получившей популярность в разных странах, снималось требование свободной торговли акциями [20].

Крупные промышленные акционерные корпорации стали одним из символов индустриального общества. Стало очевидно, что «экономическое руководство не может быть более продуктивным, чем формирующая его система культурных ценностей». Занимая место таких традиционных источников социальной поддержки, как «маленький городок, церковь и семья», после Второй мировой войны «корпорации стабильно двигались, почти со всеми своими служащими, в направлении социологизации». На этом пути отыскивалось сбалансированное решение таких вопросов, как удовлетворение работой, наем большего числа женщин и представителей национальных меньшинств, достойная оплата труда, ответственность компании перед сообществом и за окружающую среду, а также волнующих общество моральных проблем. Будучи изначально «предназначенными для экономизирования, в то же время для своих членов они [корпорации] представляют определенный образ жизни», иерархию и статус, возможность самореализации. Корпорация окончательно утвердилась не только как экономический, но и социальный институт [21].

Восьмидесятые годы прошлого века отмечаются как возможное начало новой — супериндустриальной (и это не единственное название) — цивилизационной волны. С ней связывается «очень неустойчивая и беспорядочная среда», в которой вынуждены работать компании. По мнению Э. Тоффлера, многие из «величайших корпораций сталкиваются с условиями, аналогичными кризису, когда стабильные конструкции, возведенные второй волной, рушатся вокруг них». В таких условиях, как предполагается, «супериндустриальная форма корпорации, вероятнее всего, будет складываться из небольших полупостоянных «конструкций», дополняемых многочисленными небольшими временными «модулями». Такой подход позволяет уменьшить несоответствие между постоянным возникновением новых требований и существующей организационной структурой, настроенной на типовые решения [22].

Как видно из изложенного выше материала, «изобретение» и институционализация новых организационных форм не исключали прежние из практического использования. Развитие шло в направлении диверсификации, создания «меню» организационных форм, включавшее товарищества с конечным сроком

существования, теоретически «вечные» акционерные корпорации и множество их разнообразных комбинаций. Эволюция организации фирмы в схематичном виде показана на рис. 1. Внутри организаций постоянными объектами внимания были вопросы управления компанией, финансового и риск-менеджмента, совершенствования деловой отчетности и коммуникации между участниками. По каждому из перечисленных пунктов можно говорить о столетиях практики и десятилетиях теоретических исследований. Перейдем теперь к рассмотрению теоретических моделей фирмы.

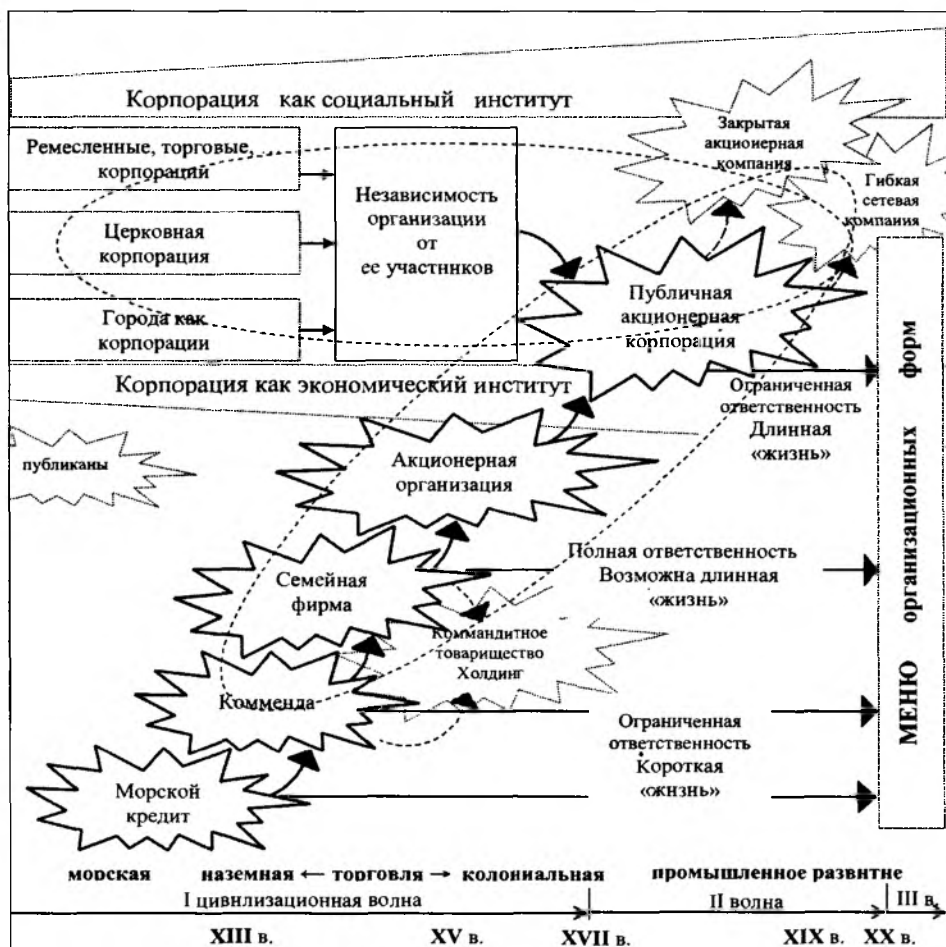


Рис. 1. Эволюция организации фирмы

Макс Вебер определяет «закрытое или с ограниченным доступом извне социальное отношение» как организацию в том случае, «когда регулирующие его правила осуществляются особыми индивидуумами: руководителем и, возможно, административным аппаратом, который обычно также обладает представительскими полномочиями» [23]. Отношения формируются или потому, что

люди чувствуют принадлежность друг к другу (коммунальные отношения), или вследствие наличия у них общих интересов (ассоциативные отношения). Экономические организации ассоциативны по природе и часто носят добровольный характер. В целом «вся экономическая активность в рыночной экономике предпринимается и реализуется индивидуумами, действующими ради обеспечения их собственных идейных или материальных интересов. Это естественно, так же как и верно, когда экономическая активность ориентирована на модели порядка организаций» [24].

Со времени написания Вебером своих трудов организационная теория продвинулась далеко «вглубь и вширь» фирмы. В настоящее время существует несколько классификаций. Одна из них показана на рис. 2. На иллюстрации условно выделены две группы: первая включает экономические теории фирмы, другая — социологические [25]. Поскольку теории фокусируются на разных аспектах одних и тех же феноменов, то формальные описания, на первый взгляд, конкурируя между собой, на деле взаимно дополняют друг друга. Отсюда — граница между группами носит условный характер. Дадим их краткую характеристику, более подробно раскрыв смысл теорий, относящихся к социологическому подходу. Затем акцентируем внимание на вопросах, связанных с управлением компаний.



Рис. 2. Классификация теорий фирмы

В микроэкономической теории фирма определяется как «экономический институт, который присутствует и действует на рынках путем приобретения ресурсов и продажи товаров и услуг. Фирма организует производство и превращает всегда ограниченные ресурсы в продукцию или услуги, которые затем продаются на рынках» [26]. Она рассматривается как сплошное целое без учета внутренней

структуры, как «черный ящик», максимизирующий прибыль владельцев (возможны другие критерии). Этот взгляд лежит в основе классической (и неоклассической) теории фирмы. Он удобен для математической формализации и анализа различных производственных решений, однако упускает из вида множество факторов, от которых зависит деятельность компании.

Теории фирмы, относящиеся к неонституциональному подходу, объединены по принципу отнесения их содержания к полным или неполным контрактам. Предпосылкой такого взгляда является утверждение о том, что «фирмы существуют как следствие несоблюдения одного или ряда допущений модели Эрроу — Дебре» [27]. В ней, в частности, предполагается, что экономические агенты могут предвидеть все будущие события и учесть их в виде полных контрактов. Кроме того, в модели принимается информационная симметрия, исключающая проблему стимулов между принципалом и агентом. С учетом сказанного, неонституциональные теории фирмы можно сгруппировать следующим образом.

— Теории в рамках модели неполных контрактов (детальное прописывание всех условий контракта до его заключения очень затратно, поэтому ограничиваются фиксацией общих положений; после заключения контракта возникает необходимость в управлении). В основу понимания фирмы здесь положены: трудовые отношения, механизм управления, права собственности, скрытые контракты («неписаные» правила поведения), сеть информационных взаимодействий [28].

— Теории в рамках модели полных контрактов (заключенный контракт согласует стимулы сторон с учетом существующей между ними асимметрии информации). Фирма рассматривается здесь как множество контрактов, решение проблемы риска недобросовестного поведения в командах, система стимулов [29].

В отличие от экономической теории, в социологии большее внимание уделяется социальному измерению организации. Кроме того, основной акцент в ней делается на анализе не отдельной компании, а изучении «коллектива фирм». В основе этого подхода лежат такие идеи, как экономические и организационные поля, внутренняя и внешняя ресурсная зависимость, популяционная экология организаций, концепция бизнес-группы, новый институционализм. Кроме последнего, перечисленные направления используют понятия сетевой теории.

Следуя Бурдье, фирмы «образуют пространство, т. е. экономическое поле, которое существует только благодаря агентам [фирмы], находящимся внутри него. Оно деформирует пространство вблизи них, придавая ему определенную структуру», т. е. отношения между различными агентами. Потенциальные воздействия, создаваемые фирмами, различаются интенсивностью, направлением, контролируемой областью поля (долей рынка). В концепции экономического поля прослеживается аналогия с физическим полем. Физические частицы — это фирмы, а величина заряда определяется целями, эффективностью, объемом и структурой капитала (финансового, культурного, технологического, юридического, организационного, коммерческого, социального, символического). Однако, в отличие от созданного природой, экономическое поле является «социально сконструированным полем действия», в котором агенты с различными ресурсами конкурируют между собой. Властные отношения, организационная структура, компетенции директоров и ограничения на принимаемые ими реше-

ния также образуют специфическое организационное поле, встроенное в более общее по отношению к нему экономическое [30].

Концепция фирмы как совокупности производственных и человеческих ресурсов была предложена Эдит Пенроуз в 1959 г. [31]. Чтобы получить эти ресурсы, отмечают Джеффри Пфеффер и Джеральд Салансик, организации «неминуемо должны взаимодействовать с их внешним социальным окружением» и поэтому зависят от него [32]. Его основными структурными характеристиками являются концентрация власти во внешнем «пространстве», доступность или недостаток критически важных ресурсов, а также взаимосвязанность организаций. Эти характеристики определяют степень конфликта и взаимозависимость в отношениях между социальными акторами и далее — неопределенность, с которой сталкиваются организации. Авторы теории ресурсной зависимости отмечают, что первоначально она была разработана для того, чтобы «предложить теорию, альтернативную экономическим теориям слияний и практике участия директоров в советах нескольких компаний, а также — чтобы точно понять тип межорганизационных связей, которые сыграли такую большую роль в недавних “неудачах рынка” [33]. В случае, когда одна организация зависит от другой в большей степени, более уязвимая может попасть под внешний контроль, и, кроме того, эта зависимость приводит к возрастанию неопределенности. Тем самым «многие проявления организационной активности могут быть поняты как тактики управления попытками внешнего контроля и неопределенности, обусловленных взаимной зависимостью» [34].

Популяционная экология организаций — это «подход в рамках социологии организаций, использующий положения и логику социальной экологии для объяснения состояния организаций, их морфологии, многообразия форм и способов деятельности, поведения, направления, механизмов и логики их развития» [35]. Популяция организаций развивается во времени под воздействием процессов легитимизации и конкуренции. Нарушение законодательства, требуемое для лучшего приспособления к изменяющимся условиям, может повлечь значительные потери для компании (например, с точки зрения инвестора «потеря институциональной поддержки может быть разрушительной»). Структурная инерция ограничивает организационную адаптацию [36]. На основе популяционной экологии развивается «корпоративная демография». Она использует такие показатели популяции, как коэффициенты рождаемости, смертности, структурной трансформации. Логическая схема корпоративного демографического анализа выглядит следующим образом. Изменение внешней среды влияет на значения коэффициентов, которые, в свою очередь, отражаются на происходящих в популяции «жизненно» важных процессах и далее — на стоящей за ними структуре социальных взаимодействий. Каждый следующий этап этой цепочки имеет обратную связь с предыдущим [37].

По определению, бизнес-группы — это «юридически обособленные фирмы, прочно связанные друг с другом формальными или неформальными способами». Марк Грановеттер выделяет шесть «измерений», по которым могут сравниваться бизнес-группы: источник солидарности; степень «моральной экономики»; структура собственности; композиция власти и управления; роль финансовых институтов в обеспечении капиталом; характер отношений с государством.

Источниками солидарности могут быть, например, единые для всех компаний группы социальные обязательства, общие этнические или религиозные корни, особенности региона, а также иные объединяющие начала. Под «моральной экономикой» понимается «чувство морального обязательства по отношению к другим участникам, наличие концепции надлежащего поведения и следования ей», сопровождающиеся ощущением групповой идентичности [38].

Давно было замечено, что группа компаний с пирамидальной структурой через систему участия может контролироваться значительно меньшими средствами по сравнению с тем же множеством отдельных фирм. При этом руководитель контролирует основное общество («материнское общество»); оно, в свою очередь, господствует над зависимыми от него обществами («дочерними обществами» и т. д.). Таким образом, можно, владея не слишком большим капиталом, господствовать над гигантскими областями производства. В слабой институциональной среде разделение единого предприятия на несколько частей — «самое простое и поэтому чаще всего употребляемое средство делать балансы непроницаемыми» для среднего акционера. Оно дает правлению возможность «свалить с себя ответственность» в случае неудачи эксперимента, за который оно взялось «с гораздо более легким сердцем, чем частные предприниматели».

«Отсчет» нового институционализма организаций ведется со статьи Джона Мейера и Роузена Брайана, опубликованной в 1977 г. Для современных обществ, отмечают они, многие формальные организационные структуры возникают как отражения рационализированных институциональных правил. Эти правила функционируют как влиятельные «мифы». Организации встраивают их в себя, обеспечивая тем самым свою легитимность и добываясь ресурсов, стабильности и выживания. Однако, действуя таким образом, они снижают внутреннюю координацию и контроль. Происходит «разрыв» между формальными организационными структурами и реальной деятельностью. При этом «чем в большей степени структура организации происходит из институционализированных мифов, тем активнее она поддерживает выработанные способы демонстрировать уверенность, удовлетворенность и добросовестность как внутри, так и вовне» [39].

Отвечая на вопрос, почему же все-таки существует фирма, Рональд Коуз сравнил затраты при использовании рыночного механизма цен и деятельности предпринимателя в рамках фирмы, рассматривая их как альтернативные способы размещения ресурсов. Он определил фирму как «систему отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя» [40]. Она образуется, когда эти отношения обеспечивают более выгодное решение по сравнению с предлагаемым рынком. При обосновании данного утверждения учитывались расходы на совершение сделки (транзакции), называемые транзакционными издержками, сопровождающие заключение договоров. Это, например, затраты на проведение переговоров, поиск и верификацию информации и т. д. Детализируя сказанное, выделим два важных случая. В первом организация возникает тогда, когда «фактор производства (или его собственник) не должен заключать серию контрактов с факторами, с которыми он кооперируется внутри фирмы» [41]. Экономия достигается, когда вместо них заключается один «внутренний» контракт. Следуя такого рода контрактам, управление факторами производства осуществляется не рынком, а в оговоренных пределах — предпри-

нимателем. Во втором случае решающим фактором, дающим «жизнь фирмам», является режим государственного экономического регулирования. Скажем, налог на продажи ведет к удорожанию рыночных транзакций, но не затрагивает аналогичные им «сделки», совершающиеся внутри фирмы.

Рассмотренное выше объяснение существования фирмы дано в рамках экономической теории. Между тем одно из основных используемых при его обосновании понятий — транзакция — является единицей, общей для права, экономики и этики. Транзакция построена на трех принципах, известных как триада Коммонса. Они включают конфликт и одновременно взаимозависимость интересов участников экономической деятельности, а также ожидания ими того, что непрерывное повторение транзакций в будущем будет происходить «в значительной мере подобно тому, как они осуществляются в настоящем и имели место в прошлом» (сокращенно — «порядок») [42]. В терминах этой триады с учетом этих принципов «управление является способом установить порядок и тем самым смягчить конфликт и реализовать “наиболее фундаментальное понимание экономики” — взаимную выгоду при добровольном обмене» [43]. Обобщение сказанного предлагает точки соприкосновения с социологией, а также позволяет построить «мост» к пониманию фирмы как структуры управления.

О своей работе «Природа фирмы» Коуз говорил как «о статье много цитируемой, но мало используемой». Ее научный и практический потенциал творчески раскрыт в публикациях других авторов, одним из которых является Оливер Уильямсон. Он использует определение, согласно которому «транзакция есть микроаналитическая единица в экономике транзакционных издержек. Транзакция имеет место, когда товар или услуга передаются через границу раздела технологий. Транзакции обеспечиваются управленческими структурами (рыночными, гибридными, иерархическими)» [44]. В соответствии с теорией О. Уильямсона координация транзакций с различными атрибутами (специфичность активов и неопределенность) обеспечивается соответствующими им по критерию минимальных затрат организационно-управленческими структурами. Поясним логику его рассуждений на примере, в котором фирма определяет: надо произвести или купить некоторый компонент, т. е. осуществить транзакцию. Заказ может быть неспецифичным и производиться с использованием универсальной технологии или, наоборот, иметь такие особенности, для которых нужны инвестиции в узкоспециальное оборудование. Для специфичных активов характерна двусторонняя зависимость участников транзакции, требующая поддержания длительных устойчивых взаимоотношений (иначе рискованно закупать технику). Они чувствительны к неопределенности и потому здесь особенно важны гарантии сохранности инвестиций.

В зависимости от значений атрибутов транзакции (специфичность и неопределенность) для их осуществления используются: рыночные структуры, контрактные соглашения между компаниями (гибридная форма), фирма (иерархия). Они рассматриваются как механизмы управления, различающиеся величиной интенсивности стимула, уровнем административного контроля и режимом контрактного права. По сравнению с иерархией, для рынка характерны более высокая интенсивность стимула, меньшее число инструментов административного воздействия и их дискреционность (возможность применения по усмотрению

участников); наконец, «внешние» судебные решения заменяют внутрифирменное разрешение споров.

Соответствие атрибутов транзакции при покупке или производстве компонента и механизмов управления следующее: Неспецифичный актив приобретается у «безличных» продавцов на рынке. В случае специфичного актива необходимо уменьшить неопределенность во взаимоотношениях участников сделки. По мере возрастания специфики это достигается посредством заключения межфирменных договоров (гибридная структура). В пределе осуществление транзакции может быть полностью выведено с рынка и реализовываться в форме вертикальной интеграции в рамках единой организации. Наконец, возможна ситуация непокрытых контрактных рисков, ответом на которую является возрастание цены актива.

С некоторыми изменениями изложенные выше рассуждения применимы к задачам, решаемым в экономической социологии и социологии организаций. Например, пусть работая в фирме, сотрудники приобретают специфические навыки, которые теряют свою ценность при увольнении, а компания несет затраты на подготовку новых работников. Для компенсации риска непокрытых потерь персонал получает более высокое вознаграждение (как это имеет место, скажем, в российских банках). Чтобы снизить размер выплат (гибридная структура), управление должно быть направлено на предупреждение трудовых споров, создание инструментов по их урегулированию, а также формирование взаимного доверия между сторонами. Использование рыночного механизма соответствует случаю, когда рабочая сила может быть без потери производственной ценности переориентирована на выпуск каких-либо иных изделий или перейти в другие компании. В данном примере вариант структуры с иерархией отсутствует, так как владелец фирмы не может приобретать в собственность работников.

«Проникая» дальше внутрь фирмы и приближая ее модель к реально наблюдаемым фактам, отметим в очередной раз, что отношения между участниками компании нередко отличаются от идеальных, определяемых честным исполнением должностных обязанностей. При определенных условиях топ-менеджеры могут извлекать частные выгоды за счет акционеров. Еще во второй половине XVIII в. Адам Смит заметил, что от директоров компаний, которые «заведуют в большей степени чужими деньгами, чем своими собственными, нельзя ожидать такой неусыпной осторожности, какую участники частного торгового товарищества проявляют в управлении своим капиталом... Поэтому небрежность и расточительность должны всегда в большей или меньшей степени проявляться в управлении делами такой компании» [45]. Майкл Дженсен и Уильям Меклинг детализировали понимание фирмы на основе контрактной модели отношений между экономическими агентами [46]. Акцент был сделан ими на анализе агентской проблемы, возникающей между собственником и менеджером, и путей ее разрешения. Мы многократно обращали на нее внимание, но делали это неформально.

Указанные авторы придерживались следующей логики рассуждений. Первоначально собственник-менеджер (далее — инсайдер) фирмы имеет 100 % акций. Ценность владения ими понимается в финансовом смысле как полезность, которую принесет обладание объектом. Она определяется капитализацией компании V (то есть ценой акций, умноженной на их количество), а также частны-

ми выгодами F , которые может извлекать ее непосредственный руководитель, пользуясь своим служебным положением. Расходы на F ведут к уменьшению V , так что зависимость между их различными допустимыми комбинациями имеет вид наклонной линии, показанной на рис. 3. Она аналогична бюджетной линии в курсе микроэкономики. Идея этой и следующей за ней иллюстрации основана на рисунке 1 из работы Дженсена и Меклинга [47].

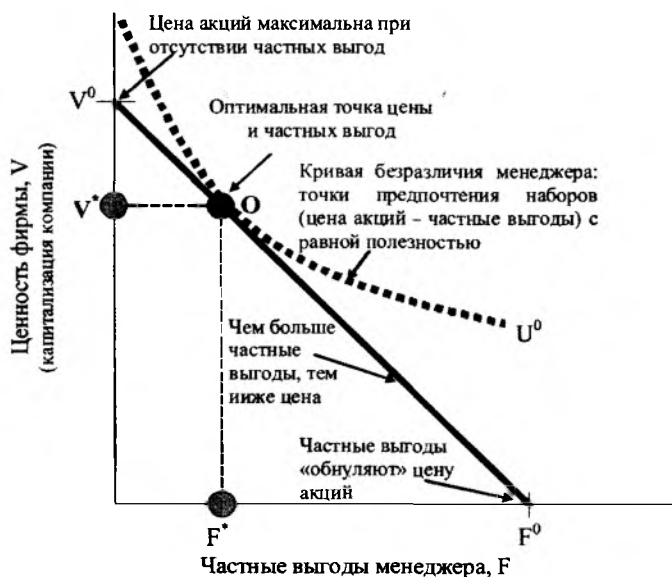


Рис. 3. Оптимальное соотношение между ценой и частными выгодами в случае 100 % владения акциями собственником-менеджером

Все комбинации значений капитализации и частных выгод с одинаковым уровнем удовлетворения собственника формально задаются кривой безразличия. Он может предпочесть более дорогие акции, но тогда ему надо меньше тратить на себя из доходов фирмы, или наоборот. Точка касания (т. O) определяет оптимальный уровень «потребления» (при прочих фиксированных условиях) капитализации (V^*) и частных выгод (F^*). Оптимальность здесь понимается как максимальная полезность, возможная при заданном бюджетном ограничении. В рассмотренном случае, т. е. при владении 100 % пакетом, расходы собственника-менеджера, сопровождающие частные выгоды, целиком ложатся на него самого.

Ситуация меняется, когда доля $(1-\alpha)$ акций продается внешнему инвестору. Она отличается от предыдущей тем, что частные выгоды извлекает тот владелец (в нашем примере — первоначальный), который руководит компанией, тогда как затраты на них отражаются в снижении капитализации и, тем самым, распределяются на обоих собственников. Теперь каждая денежная единица, потраченная на частные выгоды акционера-инсайдера, снижает для него ценность владения акциями не на единицу, как прежде, а меньше — на α 1. Такое изменение

- защита прав акционеров;
- обеспечение равного отношения к акционерам, включая мелких и иностранных; у всех акционеров должна быть возможность получения эффективной защиты в случае нарушения их прав;
- признание предусмотренного законом права заинтересованных лиц и поощрение активного сотрудничества между корпорациями и заинтересованными лицами в создании богатства и рабочих мест и обеспечении устойчивости финансово благополучных предприятий;
- обеспечение своевременного и точного раскрытия информации по всем существенным вопросам, касающимся корпорации;
- обеспечение стратегического управления компанией, эффективного контроля за администрацией со стороны правления, а также подотчетности правления перед компанией и акционерами (взяты из документа [48]).

Тема разделения собственности и управления не нова и активно разрабатывается, по крайней мере с начала прошлого века по настоящее время. Еще в 1900 г. экономист и политик Ричард Эли призывал к реформе законодательства в направлении повышения «честности» и «личной ответственности» корпоративных директоров перед инвесторами и населением. Регулирование должно быть таким, чтобы «любой мог возместить понесенный [в результате действий директоров] ущерб, а серьезное искажение фактов рассматривалось как уголовное преступление. Каждый акционер должен иметь возможность воспользоваться своими правами» [48]. Почти тогда же (1910 г.) высказывалась озабоченность большой концентрацией власти в руках «довольно авторитарных менеджеров», которые контролируют крупные корпорации. «Поскольку власть им дана тысячами людей, они [руководители] не имеют ответственности, характерной для тех, чью власть они пользуют». Для решения этой «удивительной аномалии» призывали к «индивидуализации ответственности внутри корпорации» и наблюдению за тем, чтобы «не было человека, чьи возможности превышали или лежали бы вне его правовой или личной ответственности» [50].

Одними из первых, кто изучил проблему в целостном виде (1932 г.), были Адольф Берль и Гардинер Минз. Они показали, что с развитием современной корпорации институт частной собственности претерпевает фундаментальные изменения. Продажа акций широкой публике усиливает власть тех, кто контролирует компанию. Расхождение их интересов «разрушает единство того, что мы обычно называем собственностью. Она разделилась на номинальную собственность и прежде характерную для нее власть». В отличие от частного предпринимателя, прибыль не мотивирует мелких акционеров «к более эффективному использованию собственности, так как они передали все права управления ею тем, кто контролирует компанию». В работе проводится различие между «производительной» и «пассивной» дисперсной собственностью. В первом случае, как в примере с лошадью, собственник отвечает за нее. Во втором — владельцы акций не связаны такой ответственностью и практически безвластны что-либо сделать [51]. Несмотря на достаточно давнюю историю и полноту изученности проблемы, корпоративные скандалы, потрясшие Америку и Европу в начале XXI столетия, а также появление концепций типа «общества собственников» делают ее актуальной еще в течение длительного времени. Агентская проблема остро стоит в современных компаниях с дисперсной собственностью (рис. 5а, б), а также в иерархических бизнес-группах холдингового типа.



Рис. 6. Факторы, способствующие привлекательности дисперсной собственности

Корпоративное управление в компаниях с дисперсной собственностью имеет ряд особенностей [52]. В частности, оно должно обеспечивать формирование исходных пропорций и воспроизводство структуры собственности, не снижающие управляемость компании. Решение этой задачи требует проведения модельных расчетов. Кроме того, необходимо учитывать тот факт, что наиболее опасной ситуацией для сохранности сбережений и стабильности в обществе является резкий массовый отток средств из организаций, в которые были вложены деньги инвесторов. Социально-политические последствия такого события, в частности, могут включать рост скрытого недовольства населения пассивной политикой органов местной и государственной власти, а также активные массовые формы выражения своего несогласия. Поэтому предупреждение панического вывода капитала также является одной из важнейших задач корпоративного управления в компаниях с дисперсной собственностью.

Подводя итог, перечислим перспективные направления исследования в социологической теории фирмы.

— Можно ожидать новых результатов, если связать теорию фирмы с социологическими теориями доверия и риска. Прообраз такой возможности показан в работе Фрэнсиса Фукуямы [53]. Например, в стране с низким уровнем межличностного доверия бизнес организуется преимущественно в виде семейных фирм. На определенном этапе развития они сталкиваются с серьезными трудностями. В частности, затруднен допуск к управлению компанией сторонних менеджеров, усложнено делегирование им необходимых полномочий, что ограничивает рост компаний.

— Большим потенциалом обладает социологический анализ теории фирмы, рассматриваемой в рамках концепции групп, заинтересованных в ее деятельности (стейкхолдеров) [54]. В ней предполагается учет отношений не только между акционерами и менеджерами, но и между всеми другими участниками, имеющими отношение к компании. «Привязки» к базовым социологическим теориям (скажем, теории коммуникативного действия) позволяют придать концепции целостный и инструментальный характер.

— Специфика организации и поведения фирмы в значительной мере зависят от социокультурного фактора [55]. Например, исторически корпорации в исламских странах появились значительно позже, чем в европейских. Следование исламской этике бизнеса и проектирование контрактов в соответствии с требованиями этой религии позволяют уменьшить уровень проблемы в отношениях между принципалом и агентом.

Литература

1. *Памятники римского права: Законы 12 таблиц. Институции Гая. Дигесты Юстиниана.* М.: Зерцало, 1997. С. 211–212.
2. *Хрестоматия по истории Древнего Рима: Учеб. пособие для вузов / Под ред. В. И. Кузищина.* М.: Высш. шк., 1987. С. 204–205.
3. *Malmendier U. Roman Shares // W. Goetzmann, G. Rouwenhorst (eds.). The Origins of Value. The Financial Innovations that Created Modern Capital Markets.* Oxford University Press, 2005. P. 31–42, 361–365 (P. 38).
4. *Берман Г. Дж. Западная традиция права: эпоха формирования.* М.: Изд-во МГУ, 1998. С. 97.
5. *Rost K. et al. The Corporate Governance of Benedictine Abbeys. What can Stock Corporations Learn from Monasteries? // Journal of Management History.* V. 16, N 1. 2010. P. 97.
6. *Ibid.* P. 98.
7. *Берман Г. Дж. Западная традиция права: эпоха формирования.* М.: Изд-во МГУ, 1998. С. 368.
8. *Кириллова Е. Н. Корпорации раннего Нового времени: ремесленники и торговцы Реймса в XVI–XVIII веках.* М.: Наука, 2007. С. 13, 149, 318; *Харитонович Э. Ремесло. Цехи и миф // Город в средневековой цивилизации Западной Европы.* Т. 2: Жизнь города и деятельность горожан. М.: Наука, 1999. С. 122.
9. *Yadira Gonzalez de Lara. Institutions for Contract Enforcement and Risk-sharing: from Debt to Equity in Late Medieval Venice. Temi di Ricerca. L'Ente per gli studi monetari, bancari e finanziari "Luigi Einaudi".* 2004.
10. *Lopez R. S. The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950–1350.* Cambridge: Cambridge University Press, 1976. P. 76, 97.
11. *Карпов С. П. Контракт комменды в итальянской торговле в Южном Причерноморье (XIII–XV вв.) // Византийский временник.* Т. 48. 1987. С. 23–32.
12. *Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Т. 2: Игры обмена / Пер. с фр. Л. Е. Куббеля. 2-е изд. М.: Весь Мир, 2007. С. 442.*
13. *De Roover R. The Organization of Trade. In: The Cambridge Economic History of Europe. Vol. III; Economic Organization and Policies in the Middle Ages / Ed. by M. M. Postan et al.* Cambridge: Cambridge University Press, 1965. P. 75.
14. *Weber M. General Economic History / Transl. by F. H. Knight.* Glencoe, Illinois: The Free Press, 1950. P. 228.
15. *Каминка А. И. Акционерные компании. Юридическое исследование.* Т. 1. СПб.: Типогр. А. Е. Ландау, 1902. С. 104–106, 109.
16. *Английские путешественники в Московском государстве в XVI веке / Пер. Ю. В. Готье. Л.: 2-я типогр. ОГИЗа РСФСР, 1937. С. 11, 48.*
17. *Bednar J. The Robust Federation. Principles of Design.* Cambridge: Cambridge University Press, 2008. P. 87–94.
18. *Adams J. Principals and Agents, Colonialists and Company Men: The Decay of Colonial Control in the Dutch East Indies // American Sociological Review.* V. 61, N 1. Feb., 1996. P. 18–19.
19. *Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов.* М.: Изд-во соц.-экон. лит., 1962. С. 532, 540–542.
20. *Guinnane T. et al. Putting the Corporation in its Place // Enterprise & Society.* V. 8, N 3. 2007. P. 687–729.
21. *Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования.* М.: Academia, 2004. С. 378, 389, 390, 391, 394; *Drucker P. F. Concept of the Corporation.* N.Y.: Transaction Publishers, 1993 (Ch. 3. The Corporation as a Social Institution).

22. *Тоффлер О.* Адаптивная корпорация // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. Гл. 18.
23. *Weber M.* Economy and Society. An Outline of Interpretive Sociology / Ed. by G. Roth, C. Wittich. Berkeley: University of California Press, 1978. P. 48.
24. *Ibid.* P. 202.
25. *Foss N.J., Lando H., Thomsen S.* The Theory of the Firm // Boudewijn B. and De Geest, Gerrit De G. (eds.). Encyclopedia of Law and Economics. Cheltenham: Edward Elgar, 2000. P. 631–658; *Swedberg R.* Principles of economic sociology. Princeton: Princeton University Press, 2003. P. 74–103.
26. *Томпсон А., Формби Д.* Экономика фирмы. М.: ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998. С. 38.
27. *Foss N.J., Lando H., Thomsen S.* The Theory of the Firm // Boudewijn B., De Geest, Gerrit De G. (eds.). Encyclopedia of Law and Economics. Cheltenham: Edward Elgar, 2000. P. 634.
28. *Simon H.A.* A Formal Theory of the Employment Relationship // *Econometrica*. V. 19, N 3. July 1951. P. 293–305; *Williamson O.E.* The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract // *The Journal of Economic Perspectives*. V. 16, N 3. Summer 2002. P. 171–195; *Grossman S.J., Hart O.D.* The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // *Journal of Political Economy*. V. 94, N 4. August 1986. P. 691–719; *Hart O., Moore J.* Property Rights and the Nature of the Firm // *The Journal of Political Economy*. V. 98, N 6. December 1990. P. 1119–1158; *Baker G., Gibbons R., Murphy K.J.* Implicit Contracts and the Theory of the Firm // NBER Working Paper. N6177. April 1997 P. 39; *Bolton P., Dewatripont M.* The Firm as a Communication Network // *Quarterly Journal of Economics*. V. CIX. N 4. November 1994. P. 809–839.
29. *Jensen M.C., Meckling W.H.* Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // *Journal of Financial Economics*. V. 3. 1976. P. 305–360; *Алчян А.А., Демсец Г.* Производство, стоимость информации и экономическая организация // Вехи экономической мысли. Т. 5: Теория отраслевых рынков. СПб.: Экономическая школа, 2003. С. 280–317; *Holmstrom B., Milgrom P.* The Firm as an Incentive System // *The American Economic Review*. V. 84, N 4. September 1994. P. 972–991.
30. *Bourdieu P.* The Social Structures of the Economy. Cambridge: Polity Press, 2005. P. 195–207.
31. *Penrose E.* The Theory of the Growth of the Firm. New York: Oxford University Press, 2009. P. 21–22.
32. *Pfeffer J., Salancik G.R.* The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective. Stanford University Press, 2003. P. 19–20, 68.
33. *Ibid.* P. xxv.
34. *Davis G.F., Powell W.W.* Organization-Environment Relations // Dunnette M.D., Hough L.M. (Eds.). Handbook of Industrial and Organizational Psychology. 2nd ed. V. 3: Palo Alto: Consulting Psychologists Press. 1992. P. 322–323.
35. *Щербина В.В.* Что такое организационная экология? // Социологические исследования. 1993. № 2. С. 101.
36. *Hannan M.T., Freeman J.* The Population Ecology of Organizations // *American Journal of Sociology*. V. 82, N 5. March, 1977. P. 929–964; *Hannan M.T., Freeman J.* Structural Inertia and Organizational Change // *American Sociological Review*. V. 49, N 2. April, 1984. P. 149–164.
37. *Carroll G.R., Khessina O.M.* Organizational and Corporate Demography. Ch. 15. In: Handbook of Population / Ed. by L. Dudley, Jr. Poston, M. Micklin. Plenum/Kluwer, 2005. P. 451–477.

38. *Granovetter M.* Business Groups and Social Organization // *The Handbook of Economic Sociology* / Smelser N.J., Swedberg R. (Eds.). 2nd ed. Princeton Univ. Press, 2005. P. 429–450.
39. *Meyer J.W., Rowan B.* Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony // *American Journal of Sociology*. V. 83, N 2. September, 1977. P. 340–363 (Перевод статьи см.: *Экономическая социология*. Т. 12, № 1. Январь 2011. С. 44–67).
40. *Коуз Р.Г.* Природа фирмы // *Теория фирмы* / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 14, 19. (Вехи экономической мысли; Вып. 2).
41. Там же. С. 17.
42. *Commons J.R.* The Problem of Correlating Law, Economics And Ethics // *Wisconsin Law Review*. N 8. December 1932. P. 3–26. Цит. по: *Commons J.R.* Selected Essays / Ed. by W.J. Samuels, M. Ch. Rutherford. 35. N.Y.: Routledge, 1996. P. 454.
43. *Williamson O.E.* The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract // *The Journal of Economic Perspectives*. 2002. N 16(3). P. 171–195.
44. *Williamson O.E.* The Mechanisms of Governance. N.Y.: Oxford University Press, 1996. P. 379.
45. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов (Книга V: «О доходах государя или государства»). М.: Изд-во соц.-экон. лит., 1962. С. 532.
46. *Jensen M.C., Meckling W.H.* Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // *Journal of Financial Economics*. October. 1976, V. 3, N 4. P. 305–360.
47. *Jensen M.C., Meckling W.H.* Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // *Journal of Financial Economics*. October. 1976. V. 3, N 4. P. 316.
48. *OECD Principles of Corporation Governance*. Directorate for financial, fiscal and enterprise affairs. Organization for Economic Cooperation and Development. 19 April 1999.
49. *Ely R.T.* Monopolies and Trusts. N.Y.: Macmillan Company, 1900. P. 267–269.
50. Annual Address of Woodrow Wilson to the American Bar Association, 1910. Reprinted in: *Ripley W.Z.* Main Street and Wall Street. Boston: Little, Brown and Company, 1927. P. 5, 6, 13, 15.
51. *Berle A.A., Jr., Means G.C.* The Modern Corporation and Private Property. N.Y., Macmillan Company, 2009. (10th printing. Originally published in 1932)
52. *Волчкова Л.Т., Рассказов С.В.* «Народные» инвестиции в общественное производство // *Социологические исследования*. 2009. № 2. С. 16–28.
53. *Фукуяма Ф.* Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: АСТ, 2006. О доверии в экономике также см.: *Веселов Ю.В.* (ред.). Экономика и социология доверия. СПб.: Социологическое общество им. М.М. Ковалевского, 2004; *Ромашкин Г.С.* Доверие в Российском обществе: экономико-социологический анализ. Автореф. дис. ... канд. социол. наук. (Специальность 22.00.03. «Экономическая социология и демография»). Тюмень, 2011.
54. *Friedman A.L., Miles S.* Stakeholders: theory and practice. N.Y.: Oxford University Press, 2006.
55. Частное предпринимательство в дореволюционной России: этноконфессиональная структура и региональное развитие (XIX — начало XX в.) // Отв. ред.: Б.В. Ананьич, Д. Дальманн, Ю.А. Петров. М.: РОССПЭН, 2010; *Kuran T.* The Absence of the Corporation in Islamic Law: Origins and Persistence // *The American Journal of Comparative Law*. V. 53, N 4. Fall, 2005. P. 785–834; *Abdul Awwal Sarker.* Islamic Business Contracts: Agency Problem and the Theory of the Islamic Firm // *International Journal of Islamic Financial Services*. V. 1, N 2. 1999.

Глава 2

Социология предпринимательства

§ 1. Возникновение предпринимательства и бизнеса

Вопрос о соотношении понятий «предпринимательство» и «бизнес» до сих пор остается дискуссионным. Некоторые рассматривают их как синонимы. Так, например, в «Толковом словаре русского языка» С.И. Ожегова бизнес определяется как «предпринимательская экономическая деятельность, приносящая доход, прибыль». А бизнесмен, согласно Ожегову, — это «делец, предприниматель» [1]. Таким образом, в данном случае разницы между бизнесом и предпринимательством нет. Другие рассматривают бизнес и предпринимательство как два различных понятия. Например, Т. Веблен в таких своих публикациях, как «Теория делового предпринимательства» (1904), «Крупные предприниматели и простой человек» (1919), «Абсентеистская собственность и предпринимательство в новое время» (1923) и в самой известной своей работе «Теория праздного класса» (1899) [2] рассматривает дихотомию между индустрией и бизнесом. Она заключается в том, что в индустриальной сфере функционируют слои, необходимые для общества (предприниматели), тогда как бизнес персонифицирован в «праздном классе», не несущем полезной нагрузки. В «праздный класс» Веблен включал наиболее крупных финансовых магнатов. Мелких и средних предпринимателей он не считал социальными иждивенцами и даже зачислял в производительный класс.

По мнению основателя социологии предпринимательства, австрийского экономиста И. Шумпетера, в развитии любого предприятия можно выделить две фазы — стадию реализации инновации и стадию «кругооборота» [3]. Предприниматель за внедрение новинки получает так называемую «предпринимательскую прибыль». Причем он крайне редко бывает изобретателем инновации. Изобретатель и предприниматель — носители двух различных функций. Цель изобретателя — разработать новинку и, если возможно, получить на нее авторские права. Более того, существует категория изобретателей, которые не согласятся что-либо изменить в своем открытии для того, чтобы его внедрить. Цель предпринимателя — понять, как можно реализовать то или иное изобретение и получить от него прибыль. Хотя существуют и исключения, когда один человек одновременно является и предпринимателем, и изобретателем.

Бизнес и предпринимательство представляют собой сопряженные виды социально-экономической деятельности. Предпринимательство — это свойство бизнеса, обеспечивающее его развитие. Другими словами, предпринимательство представляет собой бизнес в стадии зарождения и инновации, кардинального изменения. Любое изменение в бизнесе, которое влечет за собой его новое качество, делает его предпринимательством. В этом смысле инновация аномальна, поскольку ведет к смене, слому отлаженного механизма к новому качеству — состоянию неравновесия. Как только происходит привыкание к инновации, и она перестает быть таковой, снимается инновационный риск, предприятие стабилизируется, предпринимательство становится бизнесом. Таким образом, бизнес —

не однообразный по форме и содержанию процесс добычи прибыли, в нем так или иначе проявляются элементы предпринимательства.

Итак, существенным отличительным свойством предпринимательства от бизнеса является инновация, которая обуславливает предпринимательскую прибыль, предпринимательский успех и социальный статус. Бизнес — это стабильный процесс производства, денежного оборота. Его основная функция — воспроизводственная. В условиях рыночной неопределенности бизнес характеризует цикл с постоянными характеристиками. В процессе функционирования меняются его количественные характеристики, а не качественная определенность. Изменить последнюю способно только предпринимательство, которое может обеспечить развитие бизнеса.

Для описания этапов становления и развития предпринимательства воспользуемся классификацией, предложенной Г.К. Гинсом в его книге «Предприниматель» [4]. Можно выделить следующие этапы:

- 1) античный;
- 2) средневековый;
- 3) этап великих географических открытий и колонизации;
- 4) этап монополизации;
- 5) этап появления государственных и общественных предприятий;
- 6) этап глобализации.

Античный этап характеризуется накоплением богатства для расширения возможностей потребления. Наиболее древний тип предпринимателя — собственник. Основным двигателем предпринимательства в ту эпоху была война, поскольку позволяла поставлять рабов и применять их труд для производства товаров. В качестве примера можно привести Древнюю Грецию, где основную долю предпринимателей составляли промышленники, связанные с военным делом. Производились и товары широкого потребления. Кроме производственного предпринимательства, в эту эпоху зарождаются и другие его виды. В Древнем Риме начало развиваться финансовое предпринимательство. Можно найти здесь и примеры производственного предпринимательства. Так, существовали крупные земельные латифундии, позволявшие развивать сельскохозяйственное предпринимательство, а именно — освоение новых угодий, выращивание новых культур. Кроме того, как и в Древней Греции, где добывался уголь, в Древнем Риме занимались разработкой полезных ископаемых.

На средневековом этапе появляется новый тип предпринимателя, ориентированный на производство, а не на потребление — иными словами, на предпринимательство ради самого себя. В эту эпоху существовали разные носители предпринимательской активности. Это были феодалы, которые занимались добычей природных ресурсов (минеральное сырье, древесина, пушнина и т. д.). Также представители бизнеса этого времени — епископы, которые руководили монастырями как хозяйственными единицами. На этих предприятиях были развиты ткацкое и мельничное дело. Большие доходы, как и в другие исторические периоды, приносило производство пива, вина и других алкогольных напитков. Так, широко известна история монаха-бenedиктинца Дома Периньона, которого считают «отцом» шампанского, поскольку им был изобретен метод шампанизации. В настоящее время компания “Moët et Chandon” выпускает *cuvée Dom*

Perignon, названное в его честь. И, наконец, это новый тип предпринимателей — купцов, широко распространенный в итальянских торговых городах или, как их иногда называют, городах-государствах, таких как Флоренция, Генуя и Венеция. Они заключали соглашения с купцами и банкирами других стран по обмену товарами. С целью обеспечения безопасности этого обмена начали выпускаться векселя, которые были первой формой бумажных денег. А юридические конторы впервые стали определенным инструментом обогащения.

Временные рамки этапа великих географических открытий и колонизации данного периода — конец XV—XVI в. Основными типами предпринимателей на этом этапе являются, пользуясь терминологией В. Зомбарта, «авантюристы и мещане». В своей книге «Буржуа» [5] он пишет о том, что почти вся человеческая история была историей борьбы людей за обладание золотом. По его мнению, востребованными были в первую очередь авантюристы. Поэтому для данного этапа характерно активное использование возможностей появившихся еще раньше товариществ по распределению рисков. В качестве примера можно привести путешествие Марко Поло, который предложил венецианским купцам продавать их товары во вновь открываемых странах. При этом путешественник получал 75 % от возможной прибыли, а купец, предоставивший товар, — только 25 %. Это была плата за риск, с которым мог столкнуться Поло во время своих путешествий. Необходимо отметить, что риск и ответственность являются двумя неотъемлемыми сторонами предпринимательской деятельности. Гинс называет этап монополизации этапом «грандиозного развития капитализма». Он датируется концом XIX — началом XX в. Основное отличие его от других этапов состоит в том, что от предпринимателей потребовалось умение привлечь чужие средства для создания крупных предприятий. Собственники уже далеко не всегда обладают способностями управлять своими предприятиями, а у тех, кто это может делать, часто недостаточно средств для создания собственного бизнеса. Поэтому функции, которые на предыдущих этапах выполнял один предприниматель, обособляются. Таким образом, владеют и управляют предприятием, осуществляют финансовое руководство и контакты с партнерами и потребителями уже разные люди. Но появившиеся на этом этапе монополии препятствуют созданию малых и средних предприятий. Данную ситуацию образно охарактеризовал Д. Лондон в статье «The War of the Classes» (1903): «Рокфеллер закрыл двери в нефтяные предприятия, «Америкэн Табакко Ко» — в табачные предприятия, Карнеги — в стальное дело, а после Карнеги пришел Морган, который закрыл их тройным поворотом ключа. Эти двери уже никогда более не откроются, и перед ними будут останавливаться тысячи и тысячи молодых людей для того, чтобы прочесть над каждой из них надпись «Вход воспрещен». [6]

Но будущее оказалось не столь пессимистичным, как думал писатель. Действительно, на момент публикации статьи в США создавались гигантские состояния, которые позволяли монополизировать целые отрасли. Этому процессу способствовала модель взаимодействия американского государства и предпринимательства, которую Гинс назвал либеральной. Суть этой модели очень точно отражает следующее высказывание: «Пока государство спит — бизнес идет». Но впоследствии в США было принято антимонопольное законодательство, и многие крупные монополии прекратили свое существование. Так, например, основанная

Дьюком корпорация «Америкэн Тобакко Ко», которая была более десяти лет крупнейшей табачной компанией мира, распалась на четыре компании. Одной из них является известная в России фирма «Бритиш Америкэн Тобакко» (БАТ).

Необходимо отметить, что сформировавшаяся на рубеже XIX и XX вв. либеральная модель взаимодействия государства и предпринимательства на протяжении прошлого века постепенно превратилась в своеобразный миф. Причина заключается в том, что американское государство было вынуждено вмешиваться в дела бизнеса в период экономических и политических кризисов, которыми, как известно, была богата история XX в., в том числе и в США. Первым серьезным испытанием для американской экономики стала Великая депрессия 1929–1933 гг. Насколько тяжела была ситуация, свидетельствует тот факт, что в Африке собирали деньги для помощи голодающим детям Америки. В это время на президентский пост в стране избирается Франклин Делано Рузвельт, который предлагает программу выхода из кризиса, так называемый “New Deal” («Новый курс»). Он предложил создать систему общественных работ, которые позволили бы безработным получить рабочие места, созданные государством для решения наиболее важных проблем страны. В то время была необходимость в строительстве шоссейных дорог и мостов, с тем чтобы замкнуть транспортную систему США. Заработная плата, которую получали наемные работники, была небольшой, но достаточной, чтобы поддерживать прожиточный уровень их семей.

В выходе из кризиса были заинтересованы как потерявшие работу «синие воротнички», так и владельцы предприятий. Поэтому Рузвельту в предвыборной компании оказали поддержку богатейшие люди того времени — Д.Д. Рокфеллер, Д.Б. Морган-младший, У.К. Вандербильт. Но он, с целью выхода из кризиса, предпринял ряд шагов, которые магнаты (в современной терминологии — олигархи) восприняли как наступление на их интересы. Рузвельт ввел минимум заработной платы и максимум продолжительности рабочего дня. Именно поэтому вышеуказанные спонсоры в ходе следующей предвыборной кампании стали поддерживать его соперников. Но тем не менее Рузвельт был переизбран, причем одержал внушительную победу над своим основным соперником Э. Лендоном, получив 61 % голосов избирателей. Такие результаты были достигнуты благодаря поддержке беднейших слоев населения страны, т. е. тех, кто получил работу благодаря «Новому курсу», и членов их семей. Более того, Рузвельт стал единственным президентом США, который избирался на этот пост четыре раза. Другим примером значительной государственной поддержки американского бизнеса является ситуация 2008–2009 гг., когда в США разразился, по мнению специалистов, второй по глубине после Великой депрессии экономический кризис. По инициативе министерства финансов по плану Полсона на кредитные рынки предлагается закачать 700 миллиардов долларов [7].

Что касается политических кризисов, то наиболее серьезное вмешательство государства в дела предпринимателей связано с периодом Второй мировой войны. Это вполне объяснимо, поскольку в условиях такого разрушительного политического кризиса, как война, в любой стране государство осуществляет контроль над бизнесом, размещая в первую очередь на крупных предприятиях, военные заказы. После войны американское правительство неоднократно оказывало давление на развитие бизнеса. Одна из основных причин этого заключалась в том, что боль-

шинство американских президентов были представителями Демократической партии (Г. Трумэн, Д. Кеннеди, Л. Джонсон, Д. Картер и др.) и приходили к власти с социально ориентированными программами, реализация которых требовала финансового обеспечения. Естественно, это были средства налогоплательщиков, причем значительная их доля приходилась на предпринимателей. В это время часто вводилась так называемая «прогрессивная шкала налогообложения», согласно которой более высокие налоги должны платить люди с большими доходами. Исключением послужил только период «рейганомики» (правления президента Р. Рейгана), во время которого наблюдалось оживление предпринимательской деятельности, в первую очередь малого и среднего бизнеса. Для этого была ведена «плоская» шкала налогообложения, когда все граждане страны платили одинаковый процент с доходов, невзирая на их финансовое положение.

Вообще компании, в зависимости от размера, делятся на три категории — малый (включая микропредприятия), средний и крупный бизнес. Обычно их различают по двум основным критериям — численности наемных работников и размеру выручки от реализации товаров и услуг. Согласно Федеральному закону № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства» [8], принятому в 2007 г., на малых предприятиях в России должно быть занято не более 100 сотрудников, а на микропредприятии — не более 15. К разряду последних относится в первую очередь семейный бизнес. Кроме того, важно помнить, что к этой же категории относится и так называемая «самозанятость» или, пользуясь другой терминологией, индивидуальная трудовая деятельность. К среднему предпринимательству относятся компании с количеством наемных работников от 101 до 250. Соответственно, крупным бизнесом считаются компании, где заняты более 250 сотрудников. Необходимо отметить, что интересы владельцев малых и средних предприятий во многом сходны. Неслучайно за рубежом даже появилась даже аббревиатура SME (Small and Medium Enterprises), т. е. малые и средние предприятия. Интересы владельцев крупных предприятий во многом не совпадают с проблемами представителей малого и среднего бизнеса. Так, например, у них есть и политические амбиции. Примером попытки их реализации может служить участие бизнесмена М. Прохорова в предвыборной президентской кампании в России в 2012 г.

На следующем этапе развития предпринимательства появляются государственные и общественные предприятия. К таким предприятиям Гинс относится критически, поскольку, по его мнению, их руководители боятся риска. Таким образом, постепенно изживается такое необходимое для настоящего предпринимателя психологическое качество, как предприимчивость. Представляется, что такая позиция автора обусловлена в первую очередь его неприятием социалистической революции в России, в результате которой частное предпринимательство было ликвидировано. Кроме Советского Союза, к странам с преобладанием государственного предпринимательства Гинс [9] относит фашистскую Италию и нацистскую Германию. Фашизм ограничивал внешнюю торговлю, цены на основные предметы потребления были подчинены регулированию со стороны государства. Кроме того, во времена Б. Муссолини были созданы так называемые гильдии (по аналогии со средневековыми гильдиями ремесленников и купцов, где было урегулировано все до мелочей, в том числе, например то, сколько

лет должен проработать ученик у ремесленника, чтобы получить от мастера разрешение жениться), в состав которых входили как владельцы предприятий, так и рабочие, причем последних было гораздо больше. На заседаниях гильдий принимались в том числе и решения о том, куда направить полученную в ходе работы предприятия прибыль. Очевидно, что если вставал вопрос, инвестировать ли прибыль в развитие предприятия (например, в покупку нового оборудования или на эти средства повысить зарплату работникам), то решался он большинством голосов в пользу последних. Таким образом, бизнес в фашистской Италии постепенно приходил в состояние стагнации. В отличие от итальянского фашизма немецкий нацизм пришел к власти с уже готовой программой подчинения частного предпринимательства государству. Гитлеризм был враждебен всякому проявлению классового начала, поскольку нацистское государство бесклассово. Нацизм признавал собственность «займом от нации» по аналогии с феодализмом, когда существовали верховная и подчиненная формы собственности.

Но все же и в Италии, и в Германии частный бизнес существовал, особенно крупный, который активно сотрудничал с государственными структурами, с тем чтобы получить прежде всего выгодные военные заказы. При этом существовала практика экспроприации не приносящих прибыли предприятий у их владельцев и передачи их под управление другим, поскольку считалось, что бывший владелец работал недостаточно эффективно для того, чтобы принести пользу нации. Согласно идеологии нацизма, государство стояло выше интересов частных лиц и не принимало на себя их функции.

Что касается ситуации в Советском Союзе, то предпринимательство в стране также существовало, хотя и в не вполне традиционных для США и Западной Европы формах. Во-первых, предприимчивые люди реализовывали себя в сфере теневой экономики. Во-вторых, руководители крупных государственных предприятий в условиях экономики дефицита для обеспечения устойчивого их функционирования часто были вынуждены действовать как предприниматели. И, наконец, в начале 60-х годов прошлого века по инициативе Председателя Совета министров А.Н. Косыгина были разрешены некоторые альтернативные формы хозяйственной деятельности, что позволило отчасти легализовать частную инициативу. Во второй половине XX в. также существовали страны с тоталитарной моделью взаимодействия государства и предпринимательства. В качестве примера можно привести диктаторские режимы в Испании времен Ф. Франко и в Португалии времен А. Салазара. В настоящее время наиболее наглядным примером такого рода стран является Венесуэла, возглавляемая У. Чавесом.

Парадоксально, но к этой же категории можно условно отнести и так называемые «государства всеобщего благосостояния». В специальной литературе выделяют несколько моделей таких государств. К ним относят и СССР, и США; Германию также называют «социальным государством». Но классическим примером государства всеобщего благосостояния является Швеция. В этой стране основой существования является принцип эгалитаризма. Таким образом, для того, чтобы выровнять уровень жизни граждан Швеции, в том числе и иммигрантов, требуется взимать очень высокие налоги. Это может привести предприятия даже к банкротству. Именно поэтому основатель одного из самых известных в мире шведских брендов, таких как IKEA, — И. Кампард, — будучи патриотом своей страны, все-

таким перевел за рубеж активы своей компании. Причина заключалась в том, что он, имея трех сыновей, посчитал, что налог на наследство в Швеции может быть таким высоким, что компания может запросто прекратить свое существование.

Наиболее оптимальной моделью взаимодействия государства и предпринимательства является «модель контролируемого хозяйства», как ее называет Гинс, или, другими словами, компромиссная. В качестве примера он приводит ситуацию в Японии. Здесь государство, с одной стороны, всеми возможными способами поддерживает конкуренцию между предпринимателями. С другой стороны, оно предпринимает любые меры для вывода японских компаний на международный рынок. В начале XX в. их интересовал рынок шелка, который в то время практически полностью контролировался Китаем. Японцы сделали ставку на качество. Поэтому государство выдавало крестьянам, которые хотели заниматься производством шелка, саженцы тутовника и личинок шелкопряда. Таким образом, Японии за короткое время удалось отвоевать четверть мирового рынка натурального шелка. Еще одним примером государственной поддержки экспортной политики японских компаний является стратегия их выхода на послевоенный международный автомобильный рынок, в первую очередь американский. В этом случае они использовали демпинг, т. е. продажу автомобилей по заниженным ценам. Американские бизнесмены считают такое поведение недостойной конкуренцией. Но оно дало свои плоды, сейчас японцам удалось завоевать около трети автомобильного рынка США. Но при наличии высокой конкуренции внутри страны чрезвычайно сложно продавать продукцию за рубежом по демпинговым ценам. В данном случае государство берет на себя функцию посредника, договариваясь с участниками соответствующего кластера о «ненападении» на тех, кто выходит на внешний рынок, поскольку в иностранных рынках могут быть заинтересованы и конкуренты первопроходцев. Замечено, что как японские, так и южнокорейские автомобильные компании завоевывают рынки других стран не в одиночку, а хотя бы в паре. В особо сложных случаях государство в Японии даже создает фонды поддержки таких компаний.

Гинс отмечал, что ни в одной стране мира не существует ни либеральной, ни модели «скованного капитализма», ни модели «контролируемого хозяйства», так сказать, в «чистом виде». Приведенные выше примеры подтверждают его вывод. И, наконец, в развитии предпринимательства наступает последний этап — этап глобализации. Он характеризуется созданием транснациональных корпораций, снятием барьеров для движения товаров, услуг, технологий. Проблемы глобализации — в первую очередь экономической — в специальной литературе стали активно обсуждаться с 90-х гг. XX в. Поэтому может сложиться впечатление, что это явление новое. Но некоторые исследователи считают, что начало процессу глобализации положили великие географические открытия, поскольку впервые сделали возможным объединение не только стран, но и континентов.

Развитие капитализма сопровождалось противоположными процессами: общественным разделением труда и углублением специализации, с одной стороны; кооперацией и концентрацией производительных сил и производственных отношений, с другой. В социально-политической, культурной жизни одновременно происходили процессы стандартизации и «омассовления». Рынок формировал своего потребителя — среднестатистического человека со стандартными

потребностями и предсказуемыми ожиданиями. С развитием научно-технического прогресса и высоких технологий ведущей производительной силой становится информация. Возникло понятие «информационное общество» для обозначения всей системы современных общественных отношений. Главную роль играет человек как носитель и пользователь информации. Меняется структура бизнеса и предпринимательства, появляется инновационный, наукоемкий бизнес, который уверенно осваивает рыночное пространство.

Литература

1. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка. М.: Азъ, 1992. С. 45.
2. Веблен Т. Теория праздного класса: экономическое исследование институтов. М.: Прогресс, 1984.
3. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
4. Гинс Г.К. Предприниматель. М.: Посев, 1992.
5. Зомбарт В. Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека / Пер. с нем.; Изд. подг. Ю.Н. Давыдов, В.В. Сапов. М.: Наука, 1994.
6. Rockefeller has shut the door on oil, the American Tobacco Company on tobacco, and Carnegie on steel. After Carnegie came Morgan, who triple- locked the door. These doors will not open again, and before them pause thousands of ambitious young men to read the placard: NO THOROUGH-FARE // J. London. The Class Struggle (Speech first given before a Ruskin Club banquet in the Hotel Metropole on Friday, October 9. 1903). Режим доступа: <http://london.sonoma.edu/Writings/WarOfTheClasses>.
7. <http://www.lenta.ru/news/2008/09/28/progress>. (Дата обращения: 24.06.2012).
8. <http://www.base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=Law;n=122779>. (Дата обращения: 24.06.2012).
9. Гинс Г.К. Предприниматель. М.: Посев, 1992.

§ 2. Теоретические основы социологии предпринимательства

Социология предпринимательства — исследовательское направление в рамках экономической социологии, которое, как и многие другие, зародилась в недрах экономической науки. Сам термин «предпринимательство» был введен в научный оборот парижским банкиром ирландского происхождения Р. Кантильоном в книге «Очерки общей природы коммерции». На протяжении веков его содержание менялось, приобретая все новые характеристики [1]:

— Средние века — это организатор парадов и музыкальных представлений (антрепренеры, функция которых до сих пор сохраняется в сфере театральной антрепризы, например);

— XVII век — это лицо, заключившее с государством контракт, стоимость которого оговорена заранее. Предприниматель берет на себя всю полноту финансовой ответственности за выполнение его условий, но если ему удастся уложиться в меньшую сумму, то разницу он присваивает себе;

— 1755 г. (Р. Кантильон) — это человек, действующий в условиях риска; автор обратил внимание на тот факт, что функция предоставления капитала отличается от предпринимательской функции;

— 1797 г. (К. Бодо) — это лицо, несущее ответственность за предпринимаемое дело; тот, кто планирует, контролирует, организует и владеет предприятием;

— 1803 г. (Ж.-Б. Сэй) — доход на капитал отличается от предпринимательского дохода;

— 1876 г. (Ф. Уокер) — следует различать тех, кто предоставляет капитал и получает за это проценты, и тех, кто получает прибыль благодаря своим организаторским способностям;

— 1961 г. (Д. Маклелланд) — это энергичный человек, действующий в условиях умеренного риска;

— 1964 г. (П. Дракер) — это лицо, использующее любую возможность с максимальной выгодой;

— 1975 г. (А. Шапиро) — это человек, проявляющий инициативу. Действуя в условиях риска, он несет полную ответственность за возможную неудачу;

— 1980 г. (К. Веспер) — роль предпринимателя различна с позиции экономистов, психологов, других предпринимателей и политиков;

— 1983 г. (Г. Пиншот) — существует два вида предпринимателей: антрепренеры, т. е. те, кто создает новые предприятия, и интрапренеры, которые действуют в условиях уже существующего предприятия;

— 1985 г. (Р. Хизрич) — предпринимательство представляет собой процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предприниматель — это человек, который затрачивает на это все необходимое время и энергию, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым.

Но основой социологии предпринимательства послужила книга австрийского экономиста моравского происхождения Й. Шумпетера «Теория экономического развития» (1911) [2]. Несмотря на название, эта работа отличается не свойственной экономистам «социологичностью». Шумпетер отмечал, что основная функция предпринимателя заключается в том, что он «осуществляет новые комбинации факторов производства». По его мнению, предприниматели сродни тем, кто всегда пытается быть на гребне модных течений, поскольку «делают не то, что другие, и не так, как другие». Предприниматель является посредником, который преобразует изобретения — результат производства новых знаний — в инновации. Отличие изобретений от инноваций заключается в том, что последние всегда являются ответом на существующие в обществе потребности. Превращая изобретение в инновацию, предприниматель тем самым делает полученные знания более ценными для общества. Для того, чтобы иногда очень сложные изобретения были пригодными для практического применения, необходимо проводить дополнительные исследования, которые помогли бы потребителю облегчить их использование.

Шумпетер выделяет пять видов инноваций:

1. Выведение на рынок абсолютно нового товара или услуги. Казалось бы, в данном случае предприниматель имеет несомненное конкурентное преимущество по сравнению с другими фирмами. Но необходимо провести эффективную рекламную кампанию для того, чтобы убедить потенциального потребителя в необходимости приобрести тот или иной товар или услугу.

2. Использование уже имеющегося продукта в качестве нового товара или услуги. В XX в. примером такого вида инноваций служили продукты химического

производства, которые первоначально были предназначены для применения в технических целях (например, для изоляции труб), а впоследствии стали использоваться для выпуска нейлоновых чулок или знаменитых плащей «болонья».

3. Введение новых средств механизации и автоматизации производства. Показательным примером такого рода инноваций является конвейер, внедренный Г. Фордом для сборки автомобилей. Изначально идея Форда заключалась в том, чтобы каждый сотрудник его предприятия мог купить выпускаемый на предприятии автомобиль. Но отпускная цена на «Форд» была слишком высокой, поэтому владелец компании предпринял меры для его удешевления. Во-первых, стал использовать только черную краску для автомобилей, поскольку она была самой дешевой и наиболее быстросохнущей, что позволяло быстро отправлять их на продажу. У Форда была поговорка: «Пусть мои автомобили будут разного цвета, но пусть этот цвет будет черным». Да и введение конвейеризации, безусловно, существенно снизило стоимость «Форда».

4. Освоение новых рынков. Блестящим примером в данном случае является открытие российского рынка для зарубежных предпринимателей. С одной стороны, деятельность на вновь открывшихся рынках постсоветского пространства являлась рискованной для инвесторов, поскольку они не знали «правил игры». С другой стороны, Р. Андерсен и П.Н. Шихирев [3] предупреждали об опасности безоговорочного доверия западным партнерам. Дело в том, что на российский рынок в то время пришли в первую очередь зарубежные «авантюристы», которые осознавали, какие сверхприбыли можно получить в пореформенных странах. Многие российские предприниматели и потребители пострадали от чрезмерной доверчивости ко всему иностранному, сформированной еще в советское время.

5. Интрапренерство, или внутрифирменное предпринимательство.

Во времена Шумпетера главной проблемой внутрифирменного предпринимательства являлась монополизация и демонаполизация компаний. В настоящее время основные исследования в сфере интрапренерства связаны с глобализацией экономики.

К внутрифирменному предпринимательству относится также формирование и реформирование корпоративной культуры компании. Известные канадские специалисты в сфере менеджмента М.К. де Врие и Д. Миллер [4] установили, что на особенности деятельности предприятия оказывает влияние в первую очередь, личность владельца. Они попытались перенести на организацию психопатологические критерии, которые используются в отношении отдельных личностей. Исходя из этого положения, авторы выделяют следующие «психологические» виды организаций.

«Параноидальные» организации. Недоверчивость и страх перед возможностью подвергнуться преследованию в широком смысле этого слова создают в компании климат чрезмерного контроля и наблюдения. Власть концентрируется в самом верху, а сотрудники используются в целях сбора информации о том, что происходит в реальности. Психологический климат обычно холодный и рациональный. Не допускаются спонтанные действия, установка делается в основном на защиту.

«Принудительные» организации. Для компаний такого типа характерна любовь к мелочам и постоянное стремление к совершенству. Ошибки, неточности, неясности, неуверенность избегаются любой ценой. Все систематизирова-

но и утверждено. Решающую роль играет иерархия и, как следствие, отношение подчиненности и служебное положение. Предприятия с такой корпоративной культурой продолжают функционировать долгие годы по инерции, уже давно утратив инновационную составляющую.

«Драматические» организации. В них рабочий процесс превращен в драматическое представление. Все сотрудники импульсивны, предприимчивы и неприужденны. Отвага, риск и самостоятельность приветствуются. Но систематическое коллективное принятие решений часто заменяется внезапными идеями владельца компании, а человеческие отношения отличаются нестабильностью. Работники либо идеализируют друг друга, либо принижают заслуги других сотрудников. Но, пользуясь терминологией Шумпетера, на этапе внедрения инновации такой тип организации достаточно перспективен.

«Депрессивные» организации. Они могут выжить только в ситуации стабильного окружения в условиях поддерживаемого и контролируемого рынка, т. е. при отсутствии конкуренции. Для них характерны отсутствие уверенности в будущем и крайне консервативная установка. Высшее руководство представляет собой пассивных функционеров, которые, при всей неэффективности своей работы, заинтересованы в сохранении статуса. Со стороны деятельность подобных компаний похожа на функционирование «принудительных компаний», однако последние по своему размаху действуют на рынке гораздо мощнее и увереннее.

«Пизоидные» организации. Эти компании в значительной степени зависят от типа личности своих владельцев, которые кажутся окружающим холодными и отчужденными. Подобные руководители почти лишены контактов, беспомощны в экстремальных ситуациях. Именно поэтому возникает вакуум в руководящем звене (как и в «депрессивных» компаниях). От руководства не исходит никаких указаний по поводу работы организации. В такой ситуации деятельными бывают менеджеры среднего звена, целью которых является завоевание расположения владельца предприятия.

К особенностям этой классификации можно отнести отождествление организации с личностью руководителя и персонализма в деятельности компании с деятельностью руководителя. Необходимо также отметить, что даже если в компании и нет патологических изменений в сфере корпоративной культуры, то некоторые отклонения от нормы все же существуют. Это совершенно оправданно, поскольку иначе организация просто перестала бы развиваться. Главное, чтобы эти изменения не выходили, как говорят философы, за границы меры.

Аналогичного подхода придерживается и В.В. Радаев, который в 90-е гг. прошлого века опубликовал цикл статей, посвященных истории, теории и современному состоянию предпринимательства в России. В статье «Четыре способа утверждения авторитета внутри фирмы: некоторые результаты обследования предпринимателей» [5] он выделяет разные типы компаний в зависимости от особенностей личности их владельцев:

1. **Бюрократическая.** В такой компании владелец играет роль «начальника». Данный тип компаний относится к разряду вертикальных. Все функции наемных работников прописаны в контрактах, т. е. в случае, если они столкнутся с проблемами при реализации своих обязанностей, никто из коллег не придет им на помощь. Кроме того, в таких компаниях существуют только внутрифирменные

взаимоотношения. Таким образом, за пределами работы никаких межличностных контактов не существует.

2. *Патерналистская*. В данном случае владелец организации выполняет функцию «хозяина». Компания также относится к разряду вертикальных, но, в отличие от бюрократических, в такой организации велика роль неформальной составляющей. Здесь принято периодически замещать друг друга в сложных ситуациях. Ответственность за провалы — общая. Владелец компании поддерживает единство организации, но не путем формальной регламентации, а благодаря утверждению своего личного влияния. Несмотря на строгую иерархию, взаимоотношениям придается личностный характер, выходящий за чисто служебные рамки. Вне рабочее проблемы подчиненных также становятся предметом непосредственной заботы и опеки со стороны руководителя. Хотя за это требуется и оплата со стороны наемных работников, которая может заключаться, например, в случае необходимости в работе в выходные дни и/или в согласии получить заработную плату на неделю позже, чем это оговорено в контракте.

3. *Фратерналистская* (в переводе с французского — братство. Термин был введен Р. Скейтсом и Р. Кофри). Владелец такой компании выполняет роль «лидера». Иерархия во внутрифирменных отношениях старательно сглаживается. Отчетливо выражено желание принимать решения коллегиально. Руководитель считает необходимым обсуждать их содержание, разъяснять подчиненным заложенный в них смысл, заручиться их осознанной поддержкой. Подчиненным представляется достаточная самостоятельность, дело во многом строится на доверии. Работа организована гибко, предполагаются взаимопомощь и поддержка как со стороны руководителей, так и со стороны наемных работников. Любая неудача воспринимается как общая проблема. Отношения между сотрудниками носят подчеркнуто неформальный характер. Строгого деления на рабочие и личные проблемы не существует. Таких компаний в 90-е гг. прошлого века в России было немало. Поскольку в это время доверие, на котором строились отношения между их руководителями, носило межличностный характер, как это было в XIX в., а не основывалось на экспертном знании. Другими словами, бизнес-организации такого типа создавались одноклассниками, однокурсниками и т. д., которые безоговорочно верили в человеческие качества друг друга и поначалу не очень интересовались профессиональными качествами своих сотрудников. Как показывает практика, обычно руководителями таких компаний являлись либо двое, либо четверо владельцев.

4. *Партнерская*. Владелец такой компании — «координатор». В такой компании управленческая иерархия выражена неявно. Решения принимаются на основе общего обсуждения, когда каждый сотрудник имеет возможность внести предложения в соответствии со своей компетенцией и квалификацией. Наемные работники должны понимать смысл принимаемых решений и иметь возможность самостоятельно их выполнять. За каждым сотрудником четко закреплены соответствующие функции, причем текущий контроль, как правило, не предусмотрен. Но окончательная ответственность за оговоренный участок работы путем заранее оговоренных формальных процедур возлагается на конкретного работника. Невзирая на коллегиальность, отношения деперсонифицированы, переведены на служебно-контрактную основу. Никто не считает необходимым налаживать внеслужебные отношения или вникать в личные дела кого-либо.

Предприниматель — это особый психологический тип личности. Шумпетер считал, что в каждой стране существует около 25 % (пользуясь социологической терминологией, — квинтиль) наиболее успешных предпринимателей. Среди них выделяют около 5 % так называемых «прирожденных» предпринимателей, которые в любой социально-экономической ситуации будут заниматься бизнесом.

Шумпетер, что несвойственно экономистам, выявил и основные мотивы, которыми руководствуются успешные предприниматели.

— «Мечта и воля основать свою частную империю (свою династию). Это дает ему простор и чувство власти. Ближе всего к тому, что называется «удовлетворение потребностей» (желание обладать «сферой влияния», «условия для развития личности», «снобизм»).

— Воля к победе — желание борьбы, стремление к успеху ради успеха. Величина прибыли — это показатель экономического успеха и символ победы в таких видах спорта, как финансовая гонка или боксерский поединок.

— Радость творчества. Предприниматель может «отважиться» на перемены в хозяйстве ради самих перемен, ради возможности «проявить отвагу» и даже ради трудностей, которые придется преодолевать» [6].

Пользуясь современным языком, мотивами предпринимательской деятельности являются: стремление к самореализации, к независимости (прежде всего финансовой) и возможность изменить что-либо в своем бизнесе.

Еще одной проблемой, изучение которой было инициировано Шумпетером, является кредитование бизнеса. По его мнению, «кредит не нужен никому, кроме предпринимателя... Чтобы производить, осуществлять новые комбинации, предпринимателю нужна покупательная сила, если он не обладает покупательной силой заранее» [7]. Таким образом, предприниматель становится «должником общества». Долги нужно отдавать, и предприниматели начинают осознавать свою ответственность перед обществом. Впоследствии это приводит к формированию концепции корпоративной социальной ответственности (КСО). Сложность заключается в том, что представители бизнеса и общественность понимают социальную ответственность компаний по-разному. Ситуация усугубляется и тем, что до сих пор не существует единого мнения о содержании данного понятия в самой бизнес-среде. С этой точки зрения владельцев компаний можно разделить на две группы.

Представители первой группы, одним из идеологов которой является М. Фридмен, в своих действиях считают себя ответственными только перед акционерами. По их мнению, если владельцы корпораций будут принимать бизнес-решения в соответствии с КСО, то это неминуемо поднимет цену на выпускаемую компанией продукцию. Таким образом, затраты на социальные программы приведут к росту расходов потребителей и снижению зарплаты наемных работников. И, если последовательно придерживаться концепции социальной ответственности (другими словами, исходить из морального принципа альтруизма), то это неминуемо приведет организацию к банкротству. Держатели акций, потребители и наемные работники могут сами потратить свои деньги на социально ориентированные акции, если у них появится такое желание. Данный подход сформировался в рамках утилитаристского подхода бизнес-этики.

Предприниматели — представители второй группы берут на себя ответственность за решение социальных проблем помимо требований, определяемых законом. То есть в данном случае корпоративная социальная ответственность базируется на моральных обязательствах, которые подкрепляются соответствующими принципами или долгом, что характерно для деонтологического направления в бизнес-этике. Согласно данному подходу, который сформировался за рубежом сравнительно недавно, около 25 лет назад, все те, на кого деятельность корпорации оказывает какое-либо влияние (потребители, члены организаций по охране прав человека и окружающей среды, представители местной общественности и др.), имеют право не только на участие в процессе принятия бизнес-решений, но и на часть прибыли компании. В специальной литературе таких заинтересованных юридических и физических лиц называют стейкхолдерами (stake-holders). Данный подход часто подвергается критике за экономическую неэффективность. Но его сторонники считают, что подобное социально ответственное поведение позволяет корпорации приобрести привлекательный для потребителей, поставщиков и представителей местной администрации имидж, который создает благоприятные условия для долгосрочного бизнеса и укрепляет общественное доверие к ее деятельности. К социально ответственным действиям компаний можно отнести благотворительность; обеспечение занятости; сохранение окружающей среды; реализацию социальных программ поддержки территорий; предоставление потребителям дополнительной (сверх предусмотренной законом) информации о качестве производимых товаров; отказ (по собственной инициативе) от производства опасной для потребителя продукции и т. д.

В 1940-е гг. Шумпетер уже непосредственно обращается к социологии. В его последней крупной работе «Капитализм, социализм и демократия». (1942) внимание акцентируется на институциональной структуре общества. С точки зрения автора, наличие институциональных факторов ослабляет предпринимательство и приводит к стагнации капитализма, по аналогии с социалистической системой. Это связано с общей тенденцией к рационализации и демистификации всех сфер общества, в том числе и предпринимательства.

Самой крупной фигурой среди социологов, когда-либо обращавшихся к анализу предпринимательства, является М. Вебер. Наиболее известна его работа «Протестантская этика и дух капитализма» (1904—1905) [8], где рассматриваются:

- во-первых, определенные изменения во взглядах на предпринимательство — от отрицания до принятия и активной поддержки, которые имели место в Западной Европе вскоре после Реформации;

- во-вторых, влияние различных направлений в протестантизме (кальвинизм, баптизм, методизм, пиетизм) на кардинальные изменения общественного мнения по отношению к предпринимательству. После того как эти перемены произошли, религиозные идеи довольно скоро потеряли свое значение и предпринимательство стало свободным от идеологии.

В книге показано, в чем заключаются различия между традиционным и современным Веберу капитализмом. Традиционный капитализм был потребительским. То есть практически все, что производилось, немедленно потреблялось. Люди, жившие в традиционном обществе, работали ровно столько, чтобы заработать на жизнь. Свободное время в ту эпоху считалось не меньшей ценностью, чем заработная пла-

та. Поэтому во Франции, например, не удалось перевести крестьян на сдельную форму оплаты труда. Еще одним принципом традиционного общества был «Не обманешь — не продашь». Современный капитализм является производительным, поскольку протестантизм представляет собой первую религию, поощряющую обогащение. Это было связано с тем, что «отчитываться» после смерти им необходимо было нажитыми состояниями в результате либо использования своих профессиональных навыков, либо в ходе предпринимательской деятельности. Поэтому протестанты жили, чтобы работать, руководствуясь крылатым выражением Б. Франклина «Время — деньги». Иными словами, они не должны были попусту тратить время, поскольку это могло привести к потере денег. А все заработанные деньги протестанты вкладывали в развитие предприятий, что позволило значительно увеличить их размер и впоследствии привело к созданию монополий. А главным принципом деятельности протестантов был «Честность — лучшее оружие».

Культурологический подход, предложенный Вебером, активно использовался и во второй половине XX в., особенно при проведении сравнительных исследований. Удачным примером такого рода анализа является исследование С.М. Липсета, результаты которого опубликованы в статье «Ценности и предпринимательство в Америках» [9]. По мнению автора, ценности культуры оказывают существенное влияние на предпринимательство и на уровень экономического развития страны в целом. В подтверждение данного тезиса Липсет сравнивает Латинскую и Северную Америки. Иберийскую культуру Латинской Америки, характеризующуюся пренебрежением к физическому труду, торговле и промышленности, он противопоставляет пуританским ценностям США, где труд и приумножение богатства рассматриваются как богоугодное дело.

Позднее, в социологических рукописях 1910-х гг., Вебер вновь обращается к анализу предпринимательства. Он подтверждает выдвинутый еще в ранних работах тезис о том, что предприниматели существуют только в рыночном обществе. Необходимо отметить, что Шумпетер считал иначе. Поскольку главной функцией предпринимателей, по его мнению, является реализация инновации, то обнаружить их можно в любую эпоху. Таким образом, предпринимателями могут и вожди первобытных племен, и так называемые «красные директора» — руководители социалистических предприятий.

Вебер первым из социологов проанализировал роль бюрократии в XX в. С его точки зрения, ввиду усиливающейся рационализации общества бюрократия приобретает все более важное значение как на уровне предприятия (менеджеры), так и на государственном уровне. Несколько позже даже появляется понятие «*революция менеджеров*». Но еще в середине XIX в. К. Маркс отмечал значение профессионального управляющего, само существование которого доказывало «паразитизм» капиталиста-собственника, отстранившегося от участия в процессе производства. По мнению Вебера, в экономике существует лишь одна фигура, способная противостоять производственной бюрократии, — предприниматель. Он более информирован о делах фирмы, чем бюрократ, поскольку обычно принимает решения самостоятельно и берет на себя ответственность за организацию в целом. А бюрократ только повинует приказам. Таким образом, предприниматель-одиночка постепенно уходит в прошлое. Тем самым Вебер положил начало продолжающейся до сих пор дискуссии о месте предпринимателя и менеджера в функционировании

фирмы. Мнение Вебера разделяет и Шумпетер. Он считает, что «руководители» выполняют рутинную работу, которая включает в себя в первую очередь реализацию функции контроля. Но назвать их истинной «движущей силой» процесса производства нельзя.

В настоящее время существуют две диаметрально противоположных точки зрения по поводу соотношения ролей и личностных качеств предпринимателя и менеджера. Согласно традиционному подходу, занимать эти должности должны совершенно разные по психологическим качествам люди. Предприниматели — «лидеры идеи», для которых самым важным является реализовать инновацию и получить от этого прибыль. К ведущим мотивам, которыми они руководствуются, относятся возможность иметь свободу действий и работать творчески. Предприниматели способны пойти на риск, не боятся совершить ошибку, способны преодолеть неудачи. Поэтому начать свое дело они могут иногда и в одиночку, а потом уже подбирают команду. Необходимо отметить, что до начала XX в. считалось, что наибольшую прибыль получают те, кто первыми приходит в определенный сегмент рынка, т. е. берет на себя наиболее высокий риск. Но, как показывают американские исследования последних лет, самые большие дивиденды будут у тех, кто относится к предпринимателям «второй волны». Менеджеры — это «лидеры иерархии». Основным мотивом для них является получение возможности продвижения по службе, а также других признаков престижного положения в корпорации — таких как наличие собственного кабинета, парковочного места и, конечно, количества управляемых им сотрудников. Если компания находится в состоянии стабильности, менеджеры не будут что-либо менять для того, чтобы избежать риска и, соответственно, разнообразных ошибок. В процессе принятия решения они чаще всего соглашаются с теми, кто выше по положению.

Что касается другого подхода к анализу соотношения позиций предпринимателя и менеджера, то его возникновение связано прежде всего с так называемой системой «участия работников в прибылях». Любопытно, что подобная практика впервые появилась во Франции еще в 1342 г. Следующий шаг в данном направлении был сделан в этой же стране в 1876 г. Практиковал подобную систему и инженер Ф. Лессепс при строительстве Суэцкого канала. Основная задача этого новшества заключалась в повышении производительности труда персонала. Другой его целью является снижение напряженности между классами и социальными группами. Невзирая на то что данная система неоднократно подвергалась критике, она до сих пор сохраняет свою популярность. Известный итальянский социолог А. Мартинелли в своей статье «Предпринимательство и управление» [10] пишет о том, что менеджеры высшего звена получают гораздо больший процент от прибыли предприятия, чем рядовые сотрудники. Поэтому у них появляется заинтересованность в увеличении прибыли, и для этого они готовы делать даже рискованные шаги. Таким образом, менеджеры начинают вести себя как предприниматели. То же самое относится и к акционерным обществам, где представители топ-менеджмента обладают очень весомыми пакетами акций.

Анализируя процесс формирования предпринимательства, невозможно оставить без внимания концепцию В. Зомбарта. В своей работе «Буржуа» (1913) [11] он предпринял попытку выявить причины формирования «капиталистического духа». Как и Вебер, Зомбарт исследовал религиозно-философские основы

распространения предпринимательского духа, акцентировав свое внимание на иудаизме, но не ограничился им. С его точки зрения, в этом процессе необходимо учитывать «унаследованную предрасположенность» к занятиям бизнесом, а также такие факторы, как уровень развития техники, демографическая ситуация и роль государства в регулировании предпринимательской деятельности. Буржуа, с точки зрения Зомбарта, носит в себе два начала: героическое (авантюрное) и «мещанское» (добродетельное). Первое восходит к расово-биологической природе завоевателей, а его уделом является наслаждение жизнью, «упоеание авантюрой». В этом Зомбарт разделяет позицию Шумпетера: изначально предпринимателями двигала жажда наживы. Зомбарт отметил, что «если не вся европейская история, то, несомненно, история капиталистического духа ведет начало от борьбы богов и людей за обладание золотом» [12].

Что касается добродетельного начала в личности предпринимателя, то его можно охарактеризовать термином Б. Франклина «святая хозяйственность», что означает совокупность таких качеств, как добросовестный труд, чувство долга перед Богом и людьми, бережливость, аскетизм, самообуздание, самовоздержание, кротость и т. д. Возникает вопрос о том, можно ли, обладая такими качествами, добиться успехов в бизнесе. Как показывает экономическая история, это было возможно только в периоды экономической и политической стабильности, которые были в истории Европы непродолжительны. Этот вид бизнеса предполагает минимизацию рисков. Насколько прибыльной может быть такая «добродетельная» предпринимательская деятельность, свидетельствуют некоторые факты. Во-первых, доход могло принести внедрение новых сельскохозяйственных культур. Так, во втором по величине городе Швеции, Гетеборге, на привокзальной площади стоит памятник И. Альстромеру — человеку, который первым привез в страну картофель. Факт установки памятника и проведение в его родном городе Алингсосе ежегодного Картофельного фестиваля показывает, насколько важной для Швеции, богатой рыбой, была эта культура. Еще одним примером выгодного использования сельскохозяйственных культур является выращивание тюльпанов в Голландии. В XVI в. за одну луковицу тюльпана редкого сорта, которая стоила 10 000 золотых гульденов, можно было купить дом в Амстердаме. Некоторое время в этом городе даже функционировала тюльпанная биржа. И, наконец, в российской истории сохранились сведения о саратовском помещике Колокольцеве, который, осваивая новые земли в районе реки Иргиз, разбогател настолько, что его заподозрили в подделке ассигнаций. Коммерческий успех могло принести и использование новых орудий труда и технологий.

Капитализм предъявляет новые требования к личности успешного предпринимателя, в которой должны совмещаться оба начала. Авантюризм связан с такой неотъемлемой характеристикой, как возможность взять на себя риск, что непосредственно связано с предприимчивостью. Это очень важная для предпринимателя характеристика, поскольку открывает возможности для контактов с новыми агентами на рынке. Если говорить о мещанском начале в личности предпринимателя, то здесь прослеживается прямая связь с его ответственностью перед наемными работниками и потребителями.

Итак, социология предпринимательства начала формироваться на основе экономической теории — в частности, концепции Й. Шумпетера, который наряду

с классификацией инноваций рассматривал мотивы предпринимательской деятельности, особенности психологического портрета предпринимателя. Кроме того, по его мнению, предприниматели, нуждающиеся в кредите, становятся «должниками» общества. Поэтому в настоящее время они вынуждены вести себя в соответствии с концепцией социальной ответственности бизнеса. К социологам, которые формировали социологию предпринимательства, следует отнести прежде всего М. Вебера, разработавшего культурологический подход к анализу этого, — феномен, который продолжает использоваться и в XXI в. Кроме того, его исследования положили начало изучению соотношения предпринимательства и управления. Еще одной крупной фигурой среди социологов, изучавших предпринимательство в начале XXI в., является В. Зомбарт, заслугой которого стал в первую очередь анализ составляющих личности предпринимателя, а также тех факторов, которые повлияли на формирование современного капитализма.

Литература

1. *Hisrich R.D.* Entrepreneurship and intrapreneurship: Methods for Creating New Companies That Have an Impact on the Economic Renaissance of an Area in Entrepreneurship, Intrapreneurship and Venture Capital / Ed by Robert D. Hisrich, Lexington, Mass., 1986. P. 96.
2. *Шумпетер Й.А.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
3. *Андерсен Р., Шихирев П.Н.* «Акулы» и «дельфины»: Психология и этика российско-американского делового партнерства. М.: Дело, 1994.
4. *Никитова С.Г.* Психопатологические критерии организационной культуры // Социология и психология управления Режим доступа: www/e-college.ru/xbooks/xbooks069/book/index/index.html?go=part-007*page. (Дата обращения: 24.06.2012).
5. *Радаев В.В.* Четыре способа утверждения авторитета внутри фирмы: некоторые результаты обследования предпринимателей // Социологический журнал. 1994. С. 149–157.
6. *Шумпетер Й.А.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 193.
7. Там же. С. 211.
8. *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма. М.: Русская политическая энциклопедия, 2006.
9. *Lipset S.M.* Values and Entrepreneurship in the America / New Brunswick, 1998. P. 77–140.
10. *Martinelli A.* Entrepreneurship and Management // Handbook of Economic Sociology // Ed. by N. J. Smelser, R. Swedberg. Princenton, Russel Sage Foundation, 1994. P. 476–504.
11. *Зомбарт В.* Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека / Пер. с нем.; Изд. подг. Ю.Н. Давыдов, В.В. Сапов. М.: Наука, 1994.
12. Там же. С. 112.

§ 3. Современные направления исследования предпринимательства

Во второй половине XX в. в социологии предпринимательства появляются новые исследовательские направления. Во-первых, это изучение этнического предпринимательства. Этнический бизнес, т. е. бизнес эмигрантов, существовал на протяжении многих веков. Но социологических исследований успешности его функционирования практически не было. Пожалуй, одним из наиболее извест-

ных исследований в этой сфере является работа В. Зомбарта «Евреи и их роль в образовании современного хозяйства» [1]. Основными теориями, объясняющими успешность этнических компаний, являются следующие: теория неравного социально-экономического положения [2], теория реактивной этничности и ресурсная теория. Первая по времени возникновения теория связана с двумя видами неравенства мигрантов. Первый вид — это дискриминация иммигрантов на рынке труда, в том числе и по внешним признакам, так называемой титульной нации. Второй вид дискриминации связан с недостатком социального капитала у мигрантов. К его составляющим в данном случае относятся: уровень владения языком, сфера образования, деловая этика, включенность в бизнес-связи. Исследования показывают, что влияние данных факторов неоднозначно для групп с разным социально-экономическим положением [3].

Для некоторых видов занятости, в том числе, например, для преподавательской деятельности, необходимо отличное владение языком принимающей стороны. Для менее квалифицированной работы нужно владеть языком хотя бы на минимальном уровне. Но и это бывает далеко не всегда. В таком случае конкурентным преимуществом обладает тот, кто знает язык страны, в которой работает. Соответственно, в среде мигрантов образуется иерархия. В современной России она может быть обнаружена в бригадах так называемых гастарбайтеров из Таджикистана или Узбекистана. Вторым элементом социального капитала мигрантов является уровень их образования. В некоторых случаях, если они не приглашены специально на определенную должность, иммигрантам необходимо подтверждать качество дипломов, полученных на родине. В первую очередь это относится к медицинским специальностям. В частности, в США российские врачи без получения (дополнительно) американского диплома могут занимать должность на порядок ниже, чем на родине, а именно если прежде они были врачами, то в Америке могут занять посты медсестры либо медбрата. А в Греции, например, медицинское образование, полученное в нашей стране, обладает более высоким статусом.

Что касается деловой этики, то это понятие непосредственно связано с таким, как «социальное время». Разница в восприятии времени в различных культурах весьма существенна. Так, в обыденном сознании россиян пунктуальность связана прежде всего с Германией. Действительно, в этой стране велико значение буквального следования физическому времени. В других регионах мира понятие пунктуальности совершенно иное. Так, в Таиланде опоздать на 2 часа значит прийти вовремя. А в некоторых африканских странах, если человек считается пунктуальным, то он приходит не в назначенный час, а в назначенный день. Очевидно, такие существенные различия связаны в том числе и с религиозными верованиями. Например, Германия — в значительной своей части протестантская страна, где деловая жизнь подчинена образному выражению Б. Франклина «Время — деньги». Что касается мигрантов, то для получения достойной работы они должны уметь приспособиться к новым для них этическим правилам.

И, наконец, последний элемент социального капитала, отсутствие которого может привести к дискриминации мигрантов на рынке труда принимающей стороны, это деловые связи. Особые трудности при этом испытывают иммигранты первой волны, у которых нет никаких контактов. Те, кто приехал вначале и добился успехов в бизнесе, сталкиваются с еще одной проблемой,

на которую одним из первых обратил внимание М. Грановеттер [4]. На основе анализа практик этнического бизнеса в США он сделал вывод о том, что расширяющиеся семейные связи и солидарность могут стать препятствием для предпринимателя, если он будет вынужден поддерживать не только близких, но и дальних родственников. Хотя на стадии организации предприятия семейные связи могут послужить известным преимуществом для бизнеса иммигранта.

Но иногда поддержка близких требует таких больших капиталовложений, что бизнес тех, кто прибыл первыми и стал успешным, может прийти в состояние стагнации или даже обанкротиться. Исследования на основе подхода Грановеттера проводились в разных странах, и его выводы подтвердились. Изучалась ситуация и в России, в частности — в Казани, в азербайджанской диаспоре. Этническим бизнесом для азербайджанцев в этом, как и во многих других городах, является контроль над овощными рынками. К ним также приезжают земляки, которых они вынуждены поддерживать. Но для того, чтобы сохранить свой бизнес, казанские азербайджанцы оказывают приезжим помощь одновременно: либо выделяя стартовый капитал для начала собственного бизнеса, либо предоставляя рабочее место.

В настоящее время исследования в сфере этнического предпринимательства продолжаются. Так, например, в 2007 г. была опубликована коллективная монография «Социология предпринимательства», второй раздел которой так и называется: «Предпринимательство иммигрантов и анклавов». Одним из его авторов является А. Портес — крупнейший специалист в сфере социологии миграций [5].

Второй по времени возникновения теорией этнического предпринимательства является теория реактивной этничности. Как отмечают Ф. Янг и Э. Хаген [6], предпринимательство распространяется в группах, члены которых, переезжая на постоянное место жительства в другую страну, теряют те статусы, которыми обладали на родине, и приобретают единый статус — «чужак». Быть чужаками, на первый взгляд, невыгодно, поскольку они априори вызывают недоверие у представителей принимающей нации. Особенно это было характерно для средневековой Европы, где большинство крупных городов были построены по принципу Магдебургского права. В центре располагалась ратушная площадь с рынком, а от них радиально расходились улицы. Таким образом, на рыночной площади встречалось не только большинство жителей города, но и выходцы из других регионов, т. е. «чужие». Их легко было отличить от местных жителей, в том числе и по внешнему виду. Непохожесть на других вызывала недоверие окружающих и приводила к дискриминации при приеме на работу. Однако обладание статусом чужака приводило не только к негативным, но и к позитивным последствиям. Чужаки приносили в принимающую страну новые технологии, товары и услуги, получая тем самым конкурентные преимущества перед гражданами принимающей стороны. Сначала они обеспечивали нужды своей диаспоры, а затем начинали предлагать этнические товары и услуги представителям титульной нации. Обладание статусом «чужака» сплачивало диаспору, которая для легитимизации возможностей своих членов использовала две стратегии. Восходящая стратегия заключается в поддержке наиболее успешных членов диаспоры. В качестве примера можно привести осетинскую диаспору в Санкт-Петербурге. Наиболее успешные ее представители — руководитель Мариинско-

го театра В. Гергиев, которому в 1994 г. решением жюри международной организации “International Classical Music Awards” было присуждено звание «Дирижер года», и Т. Боллоев, с 1990 г. в течение 13 лет возглавлявший ОАО «Балтика», а в настоящее время руководящий компанией «Олимпстрой» — компанией, которая отвечает за строительство объектов для зимних Олимпийских игр в Сочи в 2014 г. Таким образом, осетинская диаспора доказала, что ее члены могут быть успешными как в культурной, так и в экономической сферах. Существует и нисходящая стратегия, которая проявляется в спонсорстве и патронаже наименее успешных членов диаспоры, об опасности которой писал Грановеттер.

И, наконец, последняя по времени возникновения концепция — ресурсная теория этнического предпринимательства. Данная теория аккумулировала в себе все лучшее, что было достигнуто авторами предыдущих подходов. Согласно этой концепции, при создании бизнеса предприниматели-иммигранты пользуются двумя видами ресурсов — классовыми и этническими, причем использовать их могут, в зависимости от ситуации, как вместе, так и каждый в отдельности. К классовым ресурсам относят наличие стартового капитала и опыт ведения бизнеса на родине. В качестве иллюстрации можно привести историю кубинской диаспоры во Флориде. Около Майами она образовалась в 1959 г., когда богатые кубинцы были вынуждены срочно эвакуироваться из Гаваны в связи с приближением войск Ф. Кастро. Не всем удалось вывезти свои капиталы, поэтому в США пришлось начинать дело заново. И здесь им пригодились те предпринимательские навыки, которыми они овладели еще на Кубе. Безусловно, в каждой стране существует свой свод формальных и неформальных правил ведения бизнеса, но первый этап, который включает поиск инновационной идеи и разработку бизнес-плана, практически схож везде [7].

Этническими ресурсами ведения бизнеса являются:

- дешевая рабочая сила, оказавшаяся в невыгодном социально-экономическом положении, т. е. не обладающая необходимым социальным капиталом (в первую очередь языком принимающей стороны, чтобы конкурировать на рынке труда с представителями титульной нации);

- этнические сети, по которым осуществляются не только спонсорство и патронаж более успешными представителями диаспоры менее успешных, но и циркулирует информация о возможностях более выгодных закупок сырья и материалов и более выгодных продаж в разных регионах страны. Как правило, такой информации доверяют в большей степени, нежели поступающей через другие каналы, что позволяет, согласно экономическому неоинституционализму, снизить так называемые транзакционные издержки, т. е. издержки при заключении сделок. Это приносит предпринимателям-мигрантам конкурентные преимущества. Тот же подход можно применить и к изучению поведения представителей сплоченных религиозных групп (например, протестантских сект, о которых писал М. Вебер, или старообрядческой общины в России);

- этнические товары и услуги, которые являются новыми для принимающей страны. Практика показывает, что сначала в них нуждаются представители диаспоры, проживающие по всей стране. Так, например, в знаменитом анклав (месте компактного проживания) Брайтон Бич, где живет около 2 миллионов русскоязычных, функционирует ряд магазинов, торгующих интересующими

выходцев из СССР товарами, а именно — книгами, компакт-дисками, что при развитии компьютерных технологий вскоре потеряет актуальность. Но продукты питания будут востребованы всегда, поскольку существует своего рода пищевая ностальгия, т. е. кому-то недостает творога, кому-то — гречневой крупы, а кому-то — шпрот. Поэтому предприимчивые мигранты из России не только открыли в этом анклавě продовольственные магазины, но и наладили торговлю продуктами питания по каталогам с теми американскими городами, где проживает русскоязычное население. Кроме того, практически во всех диаспорах функционируют рестораны этнической кухни. Необходимо также отметить, что когда потребности общины в этнических товарах услугах удовлетворяются, ими начинают заинтересовывать представителей титульной нации.

Еще одним исследовательским направлением, появившимся во второй половине XX в., стало изучение неформальной и теневой экономики. Одним из первых, кто высказал предположение о взаимосвязи между предпринимательством и криминалом, был Р. Мертон. На примере США он показывает, что в странах, где преобладает «установка на достижение», экономического успеха пытаются добиться любыми способами. Если у потенциального предпринимателя есть легальные ресурсы для начала бизнеса, а именно — деньги, образование, связи, — он в контактах с криминальными структурами не нуждается, в отличие от тех, кто подобными ресурсами не обладает. «Установка на достижение» является не единственной при основании собственного бизнеса. Психолог Д. Макклелланд, автор книги «Достигающее общество», долгие годы работавший в Центре изучения истории предпринимательства при Гарвардском университете, основанном в 1948 г. Шумпетером, выявляет еще один мотив предпринимательской деятельности — «избегание неудач». На этом основании функционируют компании, которые относятся к категории «вынужденное предпринимательство».

Но наиболее интенсивные исследования в сфере неформальной и теневой экономики были связаны с процессами, происходившими в развивающихся и социалистических странах. В случае со странами третьего мира — это отсутствие официальной работы, прежде всего в промышленном секторе экономики. Сам термин «неформальная экономика» был введен в научный оборот английским экономистом-антропологом К. Хартом, когда он, по заказу Международной организации труда, проводил исследования городских рынков труда в Гане в 1971 г. и в Кении в 1972 г. Их результаты показали, что значительная часть городских жителей этих стран, занятых в сфере малого и среднего бизнеса, практически не связана с официальной государственной экономикой. Огромное влияние на дальнейшие исследования неформальной экономики оказала книга перуанского экономиста Э. де Сото «Иной путь», опубликованная в 1989 г. В 2000 г. он опубликовал монографию «Загадка капитала», посвященную ситуации не только в развивающихся, но и в бывших социалистических странах. Этой проблемой интересовался и Портес — автор учебника «Неформальная экономика и ее парадоксы».

Что касается исследований теневого сектора экономики, то они проводились в основном в странах социалистического лагеря. Хотя теневой сектор существовал и существует до сих пор и в экономиках наиболее развитых стран мира. Так, в Лос-Анджелесе, который стал первым испаноговорящим городом США, функционируют подпольные цеха по производству одежды, на которых

работают мексиканцы, в том числе и нелегальные мигранты. Даже в Германии на стройках не всегда легально трудятся граждане других стран, а до вступления Польши в Евросоюз из этой страны приезжало большое количество людей для сбора немецкой клубники.

Для того чтобы сопоставить понятия «неформальная экономика» и «теневая экономика», воспользуемся подходом, предложенным А. Каценелинбойгеном в статье «Цветные рынки и советская экономика» [8]. Автор разделил всю неформальную экономическую деятельность, существовавшую в Советском Союзе, на разноцветные сегменты в зависимости от степени ее общественной опасности: чем темнее цвет, тем опаснее. Представляется, что данный подход, в несколько упрощенном виде, вполне применим и для анализа ситуации как на постсоветском пространстве, так и в бывших социалистических странах. Разделим неформальную экономическую деятельность в современной России на четыре сегмента:

— «белый» сегмент. Это деятельность, которая не нарушает законодательство и права других людей. Закономерно возникает вопрос о том, почему же данный вид экономической деятельности относится к разряду неформальной? Ответить на него можно, поняв, что же относится к данному сегменту. Прежде всего это домашняя работа, результаты которой не учитываются в ВВП. Поэтому она не регулируется законодательством. Хотя в домохозяйстве выполняются две важные народнохозяйственные функции — производство и воспроизводство рабочей силы, что позволило общественным организациям в ряде стран, в том числе и в России, поставить вопрос о необходимости оплаты труда домохозяйек, их пенсионного обеспечения и социальной защиты. Но решить его далеко не просто, поскольку домохозяйки принадлежат к различным социальным слоям, их семьи обладают доходами разного уровня, а выбор данного вида занятости обусловлен различными причинами. Все эти факторы позволяют выделить среди данной категории населения две большие группы — «вынужденные» домохозяйки, которые нуждаются в оплате своего труда, и «добровольные». Еще одним примером неформальной экономической деятельности, относящейся к данному сегменту, является труд на дачном участке, в том случае, если производящаяся там продукция не попадает на рынок, а потребляется самими членами домохозяйства либо обменивается на основе бартера. Необходимо отметить, что, согласно данным последних социэкономических исследований, трудовая деятельность на даче экономически невыгодна. Исключение составляет выращивание зеленых культур и цветов к определенным датам. Таким образом, дача в России в настоящее время выполняет в основном рекреационную функцию;

— «розовый» сегмент. Это экономическая деятельность, которая не нарушает законодательство, но нарушает права других людей. Такое возможно, если соответствующая законодательная база по каким-то причинам еще не разработана. В качестве примера можно привести ситуацию на постсоветском пространстве и в ряде стран Восточной Европы. В 90-х гг. XX в. законы, соответствовавшие политическим и экономическим реалиям социалистического строя, перестали действовать, а для того, чтобы сформировалось новое законодательство, потребовалось более десяти лет. Именно в это время в России появился лозунг: «Все, что не запрещено, разрешено». Ситуацией отсутствия законодательного регулирования воспользовались предприимчивые люди, организовавшие разного

рода аферы, такие, например, как финансовые пирамиды, разорившие миллионы людей. Другим примером относящейся к данному сегменту экономической деятельности является деятельность целого ряда российских компаний, которая нанесла серьезный урон окружающей среде, в связи с долговременным отсутствием экологического законодательства;

— *«серый»* сегмент. Это экономическая деятельность, которая нарушает законодательство (в первую очередь Административный кодекс) и права других людей. В качестве примера можно привести работу незарегистрированных предприятий, которые, соответственно, не выплачивают налоги. Официально зарегистрированные компании также нарушают законы в том случае, если платят налоги далеко не в полном объеме. Иными словами, выплачивается только «верхушка айсберга», а подводная его часть остается практически без налогообложения. Сюда же можно отнести практику выдачи «зарплаты в конвертах», что позволяет владельцам компаний экономить на фонде заработной платы. Таким образом, в «сером» сегменте можно выделить две группы занятых — владельцы компаний, которые от ухода в сферу неформальной экономики получают дополнительную прибыль, и те, кто попал в данную сферу вынужденно. К ним относятся те, кто предлагает не облагаемые налогами услуги, например, частный извоз, репетиторство, «челночество» (поездки за рубеж с целью оптовых закупок товаров и их дальнейшей реализации на родине). Необходимо отметить, что представители второй группы могут относиться и к формальному сектору экономики, если легализируют свою деятельность;

— *«черный»* сегмент. Это экономическая деятельность, которая нарушает Уголовный кодекс Российской Федерации и, соответственно, права других людей. К этой категории относятся наиболее экономически выгодные преступления. Самым прибыльным является наркобизнес, который на единицу вложений приносит до 1500 % прибыли. К этой же категории относятся: заказные убийства, человеческий трафик (вывоз детей и женщин за границу с преступными целями без их согласия), проституция, игорный бизнес. Сюда же можно отнести и деятельность, названную петербургским социологом В. Волковым «силовым предпринимательством», что означает насильственное предложение услуг по охране бизнеса организованными преступными группировками (ОПГ). Данное явление было широко распространено в России в 90-х гг. XX в. В некоторых случаях «черный» бизнес может быть также легализован. Это касается, например, игорного бизнеса, который в России до недавнего времени был легальным, и проституции, являющейся официальным бизнесом в таких странах, как Голландия, Германия и др.

В заключение можно сделать вывод о том, что понятие «неформальная экономика» шире, чем понятие «теневая экономика», поскольку к последнему относится деятельность только в «сером» и «черном» сегментах неформальной экономики, т. е. там, где нарушается законодательство.

Еще одним исследовательским направлением в социологии предпринимательства является гендерный подход. Он начал развиваться представителями американской феминистской социологии. Среди европейских социологов в этой сфере известна скандинавская школа гендерных исследований, в рамках которой анализ экономической активности проводился по трем категориям: само-

занятые [9], менеджеры [10] и предприниматели [11]. Различия между мужским и женским бизнесом, составляющие предмет гендерных исследований в сфере предпринимательства, в последние годы привлекают все большее внимание представителей экономической социологии. Сравнительный анализ проводится по следующим характеристикам: биографические данные предпринимателей; причины организации предприятий, личностные качества бизнесменов; мотивация предпринимательской деятельности; предыдущий опыт работы; источники средств финансирования; группы поддержки предпринимателей.

Многими специалистами ставится вопрос о том, существует ли вообще мужское или женское предпринимательство или просто есть успешный и безуспешный бизнес. В ходе многочисленных исследований была выявлена почти полная идентичность в так называемых «push-факторах», т. е. тех свойствах личности и мотивах, которые побуждают как мужчин, так и женщин к организации собственного бизнеса. Такие мотивы, как стремление к независимости или успеху наряду с экономической необходимостью и стремлением к благосостоянию, могут стать определяющими при создании предприятий как мужчинами, так и женщинами. Гендерные отличия наблюдаются лишь в степени весомости и интерпретации данных факторов. Мужчины, например, стремятся стать предпринимателями с тем, чтобы не работать на кого-либо другого, в то время как женщин привлекает в первую очередь «гибкость», позволяющая им балансировать между семьей и работой, а также возможность «помочь другим» [12]. Именно сходство «push-факторов» повлияло на формирование широко распространенного мнения о том, что гендерная специфика предпринимательства — всего лишь «фантом», результат спекулятивных измышлений феминистски настроенных исследователей. Но, очевидно, не только внутренними причинами диктуется выбор предпринимательской карьеры. С точки зрения «pull-стратегии», именно внешние факторы оказываются главенствующими в этом процессе, как бы втягивая индивида в орбиту предпринимательской деятельности. К основным факторам внешней среды предпринимательства можно отнести государственную политику в сфере бизнеса и национальную культуру, формирующую систему ценностных ориентаций и климат общества. Внешняя среда является определяющей для исследования таких характеристик предпринимательской деятельности, как причины организации предприятия; наличие предпринимательских сетей; источники финансирования; отрасли, в которых создаются предприятия; группы поддержки бизнесменов и т. д.

Рассмотрим прежде всего такую важную составляющую предпринимательства, как источники средств для развития бизнеса. Естественно, потенциальные предприниматели, независимо от пола, предпочитают основывать компании на свои собственные средства. В случае, если их не хватает, мужчины привлекают внешние источники — такие, например, как банковские кредиты и средства инвесторов. И только в крайнем случае они обращаются за помощью к родным и близким, в то время как для женщин этот источник, после собственных накоплений, будет вторым по степени значимости [13]. Но если собственных сбережений и средств так называемого «ближнего круга» для начала бизнеса женщинам не хватает, они, как и мужчины, вынуждены прибегать к внешним источникам финансирования, таким как банковские кредиты, государственные программы

содействия предпринимательству, средства предпринимательских организаций и физических лиц, гранты зарубежных фондов, деньги частных инвесторов. Вышеперечисленные элементы системы кредитования бизнеса обладают гендерной составляющей в разной степени. Очевидно, что практически гендерно нейтральным является процесс получения средств из зарубежных фондов, поскольку в большинстве стран-грантодателей проводится политика гендерного равенства (gender mainstreaming). К категории гендерно нейтральных источников развития бизнеса также относятся заимствования у частных инвесторов, которые являются в настоящее время наиболее популярными среди владельцев предприятий в России. Это связано, с одной стороны, с традицией использования межличностных контактов в предпринимательских кругах, сформированной в 90-х гг. XX в. и до конца еще не преодоленной. Другая, более важная причина востребованности средств физических лиц, заключается в недостаточной развитости системы банковского кредитования.

Поскольку банковские кредиты, согласно мировой статистике, являются основным источником развития бизнеса и в перспективе должны занять это место и в России, несомненный исследовательский интерес представляет степень выраженности гендерной составляющей в деятельности этих кредитных институтов. При этом необходимо рассматривать наличие как гендерной политики в банках, так и гендерного поведения заемщиков. Банки при принятии решения о выделении кредита руководствуются в первую очередь состоянием бизнеса и наличием залоговой массы. Но опосредованно гендерный аспект банковского кредитования прослеживается. Дело в том, что подавляющее большинство предприятий, принадлежащих женщинам, относятся к разряду малых и микро, причем именно эти компании при получении кредита сталкиваются с наибольшими трудностями, поскольку нуждаются в небольших кредитах. Но как кредиты на крупную сумму, так и маленькие требуют от банков одинаковых временных и интеллектуальных затрат. А выгода от крупного кредита гораздо больше. Поэтому банки предпочитают в качестве клиентов иметь крупные или, в крайнем случае, средние предприятия.

Еще одной причиной возникновения трудностей при получении кредита женщинами заключается в том, что руководителями банков в настоящее время являются в основном мужчины, в том числе и в России. Как и в сфере управления при продвижении на руководящие должности, при решении о выделении кредита решающую роль играют люди, принимающие решения. А принимают решения в первую очередь мужчины, которые составляют подавляющее большинство в верхних эшелонах корпоративной власти, в том числе и в банковской сфере. Американцы называют top-management «клубом выросших мальчиков» (big boys club). Действительно, гендерная принадлежность руководителя банка является важным фактором, влияющим на возможность получения кредита женщинами. При этом необходимо отметить, что значимость данного фактора определяется еще и размером банка, поскольку небольшие банки часто работают с клиентами на основе межличностного доверия. В таком случае решающее значение часто приобретает личность управляющего. В качестве примера можно привести один из петербургских банков, руководителем которого является женщина. Как показала практика, в этом банке кредитовалось больше женщин — владельцев бизнеса, чем в других. Но это вовсе не значит, что в таких банках

существует облегченный режим получения кредитов для женщин. В этих банках менеджеры по работе с клиентами помогали обратившимся предпринимателям за кредитами заполнить значительный объем документов, который подчас отпугивает потенциальных заемщиков. Причем это касалось как женщин, так и мужчин. Значимыми причинами, также препятствующими женщинам при обращении за банковскими кредитами, являются их более низкий социальный статус и распространенный в российском обществе сексизм.

До сих пор речь шла о гендерной политике кредитных организаций. Что касается второй составляющей системы кредитования — заемщиков, то их гендерная принадлежность, наряду с мотивацией на развитие бизнеса, склонностью к риску, спецификой полученного образования и возрастом, является одним из важнейших факторов, определяющих поведение ссудополучателей. Причем именно кредитное поведение нагляднее всего демонстрирует гендерный аспект исследуемой проблемы. В том случае, если политика кредитной организации направлена на стабильные низко-рисковые вложения, женщины становятся более активными заемщиками. По данным А. Романовой и Н. Мельникова, проводивших исследования в сфере сельскохозяйственного предпринимательства, «женщины получали займы почти в три с половиной раза чаще мужчин» [14].

Рассмотрим некоторые особенности женского заимствования. Полученные в ходе вышеуказанного исследования данные показывают, что в одной и той же сфере деятельности проекты, инициируемые мужчинами, масштабнее аналогичных «женских». Авторы объясняют этот факт свойственной мужчинам-предпринимателям большей агрессивностью в ведении дел и большей склонностью к риску. Поскольку мужчины занимают большие суммы, то для кредитной организации это, с одной стороны, выгодно, так как снижает переменные издержки, а с другой — повышает степень риска. На основании вышеизложенного Романова и Мельников делают вывод о том, что «кредитование женщин является более предпочтительным для микрокредитной организации и влечет меньше проблем при возникновении трудностей с возвратом заемных средств» [15].

Результаты наших собственных исследований подтверждают данный вывод. Действительно, женщины при обращении за кредитами стараются избегать риска, а к основным психологическим чертам, определяющим заемное поведение мужчин, относятся раскованность, уверенность в собственных силах, напористость. Хотя эти качества могут быть присущи и женщинам, большинство опрошенных считают, что их наличие является необходимым атрибутом именно успешных мужчин.

В России кредиторы снижают неопределенность путем использования личных связей. Официальные лица принимают решение о предоставлении кредита на основе связей, которые потенциальные клиенты имеют с банком, или согласно тому, насколько они известны банку. По данным сравнительного исследования рынка кредитных карт в России и США, в российских банках существует неписаное правило, согласно которому в цепи между представителями банка и потенциальным получателем кредита может быть не более одного дополнительного звена. Подобная политика позволяет им с легкостью найти тех клиентов, которые отказываются платить по счетам [16]. Это означает, что основной целью потенциальных клиентов становится поиск лиц, способных подтвердить

их надежность. Для достижения данной цели женщинам необходимо устанавливать деловые связи. Именно поэтому в США — одной из наиболее благополучных с точки зрения гендерного равенства в сфере бизнеса стран — существуют специальные семинары, обучающие женщин искусству установления контактов. Широта и глубина деловых связей определяются в первую очередь уровнем образования и предыдущим опытом работы. Так, более образованные работники с большей вероятностью будут использовать так называемые «слабые» связи, т. е. контакты с более широким кругом малознакомых людей [17].

Исследования показывают, что сфера предыдущей деятельности является одной из основных детерминант предпринимательского успеха [18]. Поэтому можно предположить, что женщины с их специфическим человеческим капиталом будут иметь меньше возможностей в таких отраслях, как добывающая и обрабатывающая промышленность, строительство, и значительно больше — в сфере услуг, связи, образования, кадровых службах. Необходимо отметить, что структура профессиональной занятости женщин стихийно воспроизводит стереотип «женского» предназначения. Так называемые «женские» профессии сформировались путем вытеснения на макроуровень традиционных женских занятий в рамках семьи. Почти исключительно «женскими» сферами являются торговля и общественное питание, здравоохранение и социальное обслуживание, народное образование, сфера культуры. Аналогичная ситуация и в промышленности: женщины преобладают в таких отраслях, как легкая, пищевая, фармацевтическая, швейная, прядильная и т. д. Соответственно, к основным сферам предпринимательской деятельности женщин в России, как и в других странах, относятся торговля, сервис (салоны мод, красоты), обучение, медицина, строительство, фермерство. Практически женское предпринимательство заполняет ту экономическую нишу, куда мужчины не стремятся [19].

В середине 90-х гг. прошлого века Г. Силласте выделила 4 типологические группы по критерию социальной адаптации к условиям свободного труда: адаптивную, индифферентную, фрустрационную и группу безработных. Предпринимательницы относятся в первую очередь к группе приспособившихся к условиям переходной экономики и тех, кто не задумывается о своем будущем, поскольку эта проблема «перестала быть актуальной». Адаптивная и индифферентная группы включают около 42 % респондентов [20]. Две другие группы — фрустрационная и группа безработных — составляют социальную базу так называемого «вынужденного» предпринимательства.

Что касается групп поддержки предпринимателей, то, согласно данным американских исследователей, у мужчин и женщин они существенно отличаются, в первую очередь по степени значимости. Так, мужчинам наибольшую поддержку оказывают друзья и деловые знакомые (юристы, экономисты). Далее следуют деловые партнеры. И только на третьем месте — супруга. Женщины, как и мужчины, обращаются в первую очередь к близким друзьям. Но, в отличие от мужчин, супруг и семья являются для предпринимательниц почти столь же значимыми. Женщинам поддержку оказывают также женские профессиональные организации и ассоциации [21].

Что же является основным препятствием на пути развития женского предпринимательства в России? Проблема заключается в том, что женщины в на-

шей стране настолько вжились в систему мужских ценностей, что научились приспосабливаться к ней, тем самым ее поддерживая. Так, по данным Е. Здравомысловой, лишь 11,9 % из них хотели бы занимать руководящую должность, что связано с «особенностями менталитета российских женщин, где власть и влияние в глазах большинства российских женщин имеют скорее негативный оттенок» [22].

Как было показано выше, размер предприятия во многом определяет особенности его функционирования. Одним из ведущих современных российских специалистов в сфере изучения малого предпринимательства является А.Ю. Чепуренко, который представляет Россию в Европейском совете по малому бизнесу и предпринимательству. Возглавляемая им исследовательская группа с 2006 г. участвует в международном сравнительном лонгитюдном исследовании «Глобальный мониторинг предпринимательства», который стартовал в 1999 г. в десяти странах мира. «Исследовательская программа, разработанная специалистами Бэбсон-колледжа (США) и Лондонской бизнес-школы при участии ряда ведущих исследователей из других стран, предполагает изучение предпринимательской активности населения во всех входящих в проекте странах в целях изучения ее вклада в экономический рост» [23].

В данном проекте, который в настоящее время насчитывает уже 55 участников, страны делятся на 3 группы:

1. ресурсно ориентированные (Венесуэла, Саудовская Аравия, Ямайка и т. д.);
2. эффективно ориентированные (Россия, Аргентина, Бразилия, Китай, Иран, Румыния, Южная Африка и др.);
3. инновационно ориентированные (Германия, Гонконг, Испания, ОАЭ, Финляндия, Япония и др.) [24].

Для оценки уровня инновационности страны рассчитывается количество предпринимателей, которые считают, что предлагаемые ими товары или услуги являются новыми для всех или нескольких потребителей. Таким образом, они не вступают в конкуренцию с другими производителями. В 2011 г. максимальный показатель инновационности был в Чили (47 %), а в России — 17 % [25].

Подводя итог изучения процесса формирования социологического подхода к исследованию предпринимательства, необходимо разграничить классическое и современное понимание данного феномена. Традиционно предпринимателем считался мужчина — представитель титульной нации, реализовавший единственное инновационное действие. В конце XX в. подход меняется. Носителями предпринимательской функции становятся также и женщины, и представители этнических меньшинств.

Кроме того, появляется так называемое «коллективное» предпринимательство. При этом предпринимательская функция как бы расплывается, а внимание специалистов в данном случае привлекает система распределения ролей. Подобная форма организации труда характерна для крупного бизнеса. Владельцы малых предприятий, напротив, должны оставаться универсалами, т. е. совмещать разные виды предпринимательской активности. И, наконец, сейчас они уже не ограничиваются единичным предпринимательским событием, а реализуют цепь подобных действий, носящих названия «серийное» предпринимательство.

Литература

1. *Зомбарт В.* Евреи и их роль в образовании современного хозяйства // Зомбарт В. Избранные работы. М.: Гнозис, 2005, С. 139–169.
2. *Aurand H.W.* Self-employment: last resort of the unemployment // *International Social Science Review* 58, 1963. P. 7–11.
3. *Johnson P.* Unemployment and self-employment: A survey // *Industrial Relations Journal*. 12. 1981. P. 5–15.
4. *Granovetter M.* The economic sociology of firms and entrepreneurs in Portes A. (ed.) *The economic sociology of immigration*. N.Y.: Russell Sage Foundation, 1995. P. 128–165.
5. *Sociology of Entrepreneurship* / M. Ruef, M. Lounsbury (eds). N.Y.: JAI Press; Elsevier, 2007.
6. *Young F.W.* A macrosociological interpretation of Entrepreneurship // Kilby P. (ed.) *Entrepreneurship and economic development*. N.Y., 1971; *Hagen E.* On the theory of Social Change: How economic growth begins. Illinois: Homewood, 1962.
7. *Kenneth L.W., Portes A.* Immigration enclaves: An analysis of labour market of Cubans in Miami // *American Journal of Sociology*. 1980. N. 4. P. 86.
8. *Каценелинбойген А.* Цветные рынки и советская экономика // *Экономическая теория преступления и наказания*. № 4: Теневая экономика в советском и постсоветском обществах. Режим доступа: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/3/h4-02.html>. (Дата обращения: 24.06.2012).
9. *Kovalainen A.* At the margins of the economy in Women's self-employment in Finland 1960–1990, Publications of the Turku economics and business administration. Turku: Sarja, Series Ag, 1993.
10. *Nicholson N., West M.A.* Managerial job change men and women in transition. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.
11. *Aspects of women's entrepreneurship*, Stockholm: NUTEK, 1996.
12. *Thompson J., Hood J.* A Comparison of Social Performance in Female-owned and Male-owned Small Businesses, paper presented at the Annual Academy of Management Meetings, Entrepreneurship Division. Miami: Florida, 1991.
13. *Хизрич Р., Питерс М.* Предпринимательство или Как завести собственное дело и добиться успеха. М.: Прогресс Уневерс, 1992. Вып. 1.
14. *Романова А., Мельников Н.* Гендерные аспекты сельского предпринимательства. Режим доступа: <http://home/valley.ru/agromir/romanova0103.ht>. (Дата обращения: 24.06.2012).
15. Там же.
16. *Guseva A., Rona-Tas A.* Uncertainty, Risk, and Trust: Russian and American Credit Cards Markets Compared // *American Sociological Review* 66. 2001. P. 639.
17. *Granovetter M.* The Strength of Weak Ties // *The American Journal of Sociology*. Vol. 78, N. 6. 1973. P. 1360–1389.
18. *Brush C.G.* Research on Women Business Owners: Past Trends, a New Perspective and Future Directions // *Entrepreneurship, Theory and Practice*. 16(4). 1992. P. 5–30.
19. *Бабаева Л., Чирикова Л.* Женщина в бизнесе // *Человек и труд*. 1995. № 12. С. 91.
20. *Силласте Г.* Эволюция социальных позиций женщин в меняющемся российском обществе // *Социологические исследования*. 1995. № 4. С. 58–65.
21. *Хизрич Р., Питерс М.* Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха. М.: Прогресс Уневерс, 1991. Вып. 1.
22. *Бабаева Л.В.* Женщины в России в условиях социального перелома: работа, политика, повседневная жизнь // Российский общественный научный фонд: Научные доклады. М., 1996. Вып. 34. С. 114.

23. *Ченуренко А.Л.* Сетевой лонгитюдный проект «Глобальный мониторинг предпринимательства» («Global Entrepreneurship Monitor») // Социология предпринимательства. М.: Издат. дом ГУ ВШЭ, 1997. С. 325.
24. <http://www.opec.ru/1297703.html>. (Дата обращения: 24.06.2012).
25. <http://www.allmedia.ru/headlineitem.asp?id=655307>. (Дата обращения: 24.06.2012).

Глава 3

Социология обмена и денег

Обмен традиционно является объектом изучения экономической науки и выступает в качестве экономической категории. Но во многом это относится прежде всего лишь к одной из разновидностей обмена — к обмену стоимостному. Само понятие обмена гораздо шире экономических отношений. Г. Зиммель в «Философии денег» предлагал рассматривать все общественные отношения в качестве обмена. В таком широком понимании *обмен как форма жизни*, как способ взаимодействия человека и природы, как взаимоотношение между людьми может усматриваться во всех видах человеческой активности. Отношения влюбленных (как всегда непростые), взаимодействие лектора и аудитории (почему-то это любимый пример Зиммеля), диспут или политическая активность — все это можно рассматривать как своего рода отношения обмена, где каждая из сторон что-либо отдает и что-нибудь получает в результате взаимодействия (время, эмоции, знания и т. п.)

Дж. Г. Мид в работе «Сознание, Я и общество» (1934) рассматривал символический обмен. Он считал, что речь, коммуникация и есть материя социальной жизни, которая существует в форме обмена знаками — символической интеракции. Для нее не надо «Я» и «другого», в сознании любого индивида всегда живут множественные «Я» — они и обмениваются символами друг с другом (иногда их речь можно подслушать — обратите внимание на игрока в настольный теннис, когда он ошибается (а он обязательно ошибается): одно его «Я» начинает воспитывать то «Я», которое держит ракетку, или Рафаэль Надаль, один из лучших на сегодня игроков в теннис, когда теряет инициативу всегда (кому?) себе говорит: «Vamos, Vamos» («Давай, двигайся»). Поэтому для обмена не нужен другой — *символический обмен осуществляется внутри нашего сознания*.

Дж. Хоманс в работе «Социальное поведение: его элементарные формы» (1961) рассматривает *обмен как основной способ поведения людей* в ходе взаимодействия между ними (люди вступают в отношение социального обмена для того, чтобы получить выгоду от этого обмена — то, что жертвуется в обмене, всегда меньше того, что получается). Люди поступают так, потому что такова их психология (впрочем, как и у животных), считал Хоманс. Питер Блау перевел концепцию бихевиористского обмена Хоманса на язык социальных групп. В работе «Обмен и власть в социальной жизни» (1964) Блау показал, что люди вступают в отношение обмена не только друг с другом, но и с группой. Если индивид выполняет нормы и правила, принятые в группе, то он получает за счет этого определенное вознаграждение — *социальный обмен выступает способом взаимодействия человека и коллектива*, его функция — в интеграции социальной группы. Но вот вопрос: обмен в таком понимании Хоманса и Блау задается свободным индивидуальным действием человека, у него появляется мотив вступать в отношение обмена для получения некоей выгоды (символической или не очень — прибыли), как же быть с отношениями обмена, в которые мы *вынужде-*

ны вступать? Например, дарить подарки по случаю праздников? Попробуйте не подарить подарок на день рождения вашей жене — увидите, что получится. Или нет, лучше и не пробуйте — в этом отношении обмена нет никакого добровольного соглашения (добровольно вы только согласились вступить в брак, а дальше никакой добровольности, а тем более соглашения. Вот Бронислав Малиновски так определял принцип Kula ring: «Однажды в Кула — навсегда в Кула», он очень подходит для брака). Клод Леви-Стросс в работе «Элементарные структуры родства» (1949) утверждал, что в примитивном мире (да и не только) люди не выбирают — вступать в отношения обмена или нет. *Обмен является заданной социальной структурой* — он жестко упорядочен и обязателен для индивида, уклониться от него нет никакой возможности, а индивидуальный интерес вторичен (добавим: как и в случае с вашей женой).

Мы хотели бы разобрать это противоречие обмена — обмен как действие и обмен как структура. Но это не единственное, что предстоит рассмотреть. Другая задача состоит в том, чтобы показать, что *экономический обмен выступает лишь одной из форм социального обмена*, и что первичной формой обмена выступает дарообмен, а деньги происходят из форм символического дарообмена. Развитые формы рыночного обмена и денег преобразуют общество и делают его денежным и рыночным обществом, однако при этом сохраняя — причем часто в качестве необходимого условия — иные формы обмена.

§ 1. Дарообмен и экономический обмен

В экономической истории и антропологии начала XX в. разгорелась немецко-французская дискуссия по поводу возникновения отношений обмена. Карл Бюхер, защищая свою классификацию хозяйства (домашнее — городское — народное), заявил, что в примитивных обществах нет экономических форм обмена (следовательно, нет и экономики), и хотя в том или ином виде товарный обмен существует с древнейших времен, свое значительное распространение и влияние на жизнь большинства населения он начинает оказывать лишь с периода позднего феодализма. Хотя уже цивилизации Древнего Востока (Вавилон, Египет) вели большую торговлю, она в основном затрагивала лишь отношения между государствами. Однако повседневная жизнь этих обществ была построена по принципу натуральных хозяйств, где каждая семья обеспечивала себя всем необходимым. Излишки изымались централизованной властью и так же централизованно перераспределялись. И лишь после длительного периода существования экономики замкнутых хозяйств, обеспечивающих себя всем необходимым и не нуждавшихся в обмене, постепенно начинает формироваться экономика обмена. Этот период он связывает с развитием городов в Средневековье. В это время, по его мнению, формируются территориальные общины непосредственного обмена, центрами его становятся города. Город снабжает сельскую местность результатами ремесленного труда, получая взамен необходимые продукты и сырье. Рынок является замкнутым и жестко регулируется общественными нормами и правилами. Товары производятся ремесленниками для

непосредственного обмена на результаты труда сельских тружеников. «Чужаки» допускаются на рынок только в строго оговоренных случаях. Марсель Мосс выступил с противоположной точкой зрения, он доказывал, что обмен — основное социальное и экономическое отношение всех типов обществ, все отношения примитивных обществ строятся по типу обмена, но экономический обмен находится в неразвитой и подчиненной форме по отношению к социальному обмену.

Однако обе стороны в дискуссии были согласны, что первой формой обмена выступал дарообмен. По мнению К. Бюхера, даже развивающийся впоследствии экономический обмен предметами долго еще сохраняет в себе черты дарения. Это проявляется в том, что участники обмена обязательно должны показывать удовлетворение от совершаемой сделки, как если бы речь шла о даре. Или заключение сделки сопровождается дарами — покупку надо «отметить» или «обмыть» (есть ли эквивалент в немецком языке?). Отказ от обмена воспринимается как оскорбление, часто для первоначального обмена требуется длительный процесс переговоров (как ранее для ответных даров, когда стороны договаривались, что они хотели бы видеть в качестве подарка в ответ на даримое).

Важно заметить, что до появления экономического обмена жизнедеятельность общества строится на производственных отношениях, выступающих в форме родственных связей. Роль этих связей настолько велика, что многие, по примеру Поланьи, считают необходимым выделить два типа соотношения общества и экономики. Первый составляет укорененность экономики в обществе в силу того, что всякие экономические отношения проявляются через связи родства. Второй же тип дает нам обратную укорененность общества в экономике, когда все социальные отношения находят выражение в экономическом обмене. Можно заключить, что социальные отношения экономики получают самостоятельную определенность и вместе с тем новую роль в обществе именно благодаря возникновению обмена.

Значение обмена для развития производства заключается в том, что с его помощью социальные отношения производства обогащаются собственной абстрактной формой. Иными словами, социальное содержание производства в обществе, лишенном обмена, не принимает всеобщего характера, а отдельные виды труда не подчинены внешней для них социальной структуре. Труд здесь еще не безразличен социальному положению субъекта. Это же отношение переносится как на орудия, так и на продукт труда. Обмен коренным образом изменяет социальное содержание производства. Обмен предоставляет возможности соотношения различных видов труда на экономических основаниях, он позволяет обнаружиться абстрактной стороне труда, а на этой основе — произвести соизмерение продуктов разных видов труда. Это в конечном итоге создает условия для отказа от применения всех иных критериев оценивания результатов труда, кроме менового отношения.

Поскольку жизнедеятельность наиболее ранних исторических обществ строится на экономической практике охоты и собирательства, то никаких торговых отношений не возникает. Отношения между людьми по поводу тех или иных предметов зависят от поло-возрастных характеристик и участия в экономической практике своего коллектива. Вместе с тем примитивный менталитет ограничивает людей сравнительно небольшим кругом предметов. Им свойственно

избегание рассудочной деятельности. В таком мышлении рациональные моменты не отделены от эмоциональных. И, как следствие, человек не приучен к практике мыслительного отделения образов, порождаемых восприятием предмета, от эмоциональных переживаний, вызываемых воздействием на него этого предмета. Поэтому мыслительные операции в рамках примитивного менталитета очень специфичны. Как писал Л. Леви-Брюль, «эти умственные операции не отделяются от порождающих их материальных объектов и немедленно прекращаются после достижения цели» [1]. Совокупность их мыслительных привычек определяется их ограниченными формами жизнедеятельности, связанными с поисками средств удовлетворения скудных первичных потребностей и поддержания воспроизводства рода. Рациональный поиск цепочки причинно-следственных связей здесь заменен мистификацией сопричастности, которая следует вместе с первыми поверхностными впечатлениями при восприятии. Поэтому в практике подобного рода мышления легко находит место уверенность в реальности недоступных восприятию тайных оккультных сил.

Характер осознания правил поведения примитивных людей зависел от практикуемой синкретической формы сознания, где моральность не составляла чего-то отдельного, самостоятельного в человеческом поведении. Здесь существующая мораль еще была по сути неопределенной, а моральная свобода человека — наоборот, была ограничена элементарными правилами выживания. Мотивировка норм общежития доисторического общества держалась на власти, которую имела над человеческой волей потребность самосохранения общества и его членов. Поэтому, во-первых, индивидуальная воля могла реализовываться лишь в осуществлении интересов коллектива, в укреплении авторитета традиции, а во-вторых индивидуальные решения еще недостаточно руководствовались своим разумом, что ослабляло оценку возможных вариантов поведения и моральный выбор. Как следствие, правильные с точки зрения выживания рода решения принимались в виде преодоления страха перед непонятными и неуправляемыми силами, которым приписывались сверхъестественные качества, связанные с человеком через переживания, вызываемые этими силами.

Из-за подчиненности силам природы то, что люди взаимно делали друг для друга, осуществлялось без установленной ими меры, по возможности получая в ответ лишь причитающееся по случайному стечению обстоятельств. И деяние, и получение не были дозированы и предопределены, а тем более соотнесены и соразмерены. Каким же образом слабое моральное сознание доисторических людей измеряло ценность человеческого существования? Эта ценность первоначально определялась все той же потребностью выживания коллектива. Существует взгляд, что коллективный труд, опосредованный речью, дает сознание моральной ценности человека. Но нам важно найти форму раннего признания человеческой самценности. Над этой формой еще довлеют природно-родственные взаимосвязи. Человек оценивается людьми с точки зрения роли родственных связей для выживания. Родство служит средством выявления человечности в отношениях людей. Поэтому различие человеческой ценности выражается в общественно-родовом статусе. Семейное положение служит мерой человеческих достоинств. С одной стороны, человек выделяет себя из животного мира лишь условно. Отношение человека к вещам и животным всегда обусловлено той ролью, которую эти животные

и вещи играют в жизни человека и общества. Нравственную оценку применяют не только к поступкам человека и явлениям общества, но и к природной среде. С другой стороны, самосознание, понимание мотивов своего поведения и контроль над ним связаны с признанием других людей такими же субъектами деятельности. Появляется способность взглянуть на ситуацию с точки зрения другого человека и сопереживать ему. Становится возможным усвоение норм и нравственного сознания как средств поддержания существования и выживания. В человеческую практику входят противоречия между индивидуальным опытом и оценкой и общественной нормой.

Принцип общественной организации был еще не доступен сознанию в категориях свободных от понятий родства. Общественное сознание, которое еще сохраняет синкретически-архаическую форму, использует для оценки устройства общества, которое еще не вычленяется из мироздания, категории добра и зла (как табу нежелательного человеку поведения), не выделяя принцип эквивалентного воздаяния в особую структурную единицу мышления. Если с появлением выбора между добром и злом действительно начинается моральное сознание, то далее в качестве критериев добра и зла вырабатывается понятие равенства. Здесь оценочный аспект нравственных категорий преобладает над императивным аспектом, который характерен для цивилизованного общества.

В примитивных сообществах навыки установления и усвоения произвольных отношений между объектами и образами еще недостаточно устойчивы, чтобы способность символизации сформировалась до такой степени, когда в один образ вмещается принцип общественного устройства (пусть даже примитивного), т. е. все общество в целом, вся социальная реальность. Если какие-то элементы все же отражают этот принцип, то берут его вне человеческой воли, в качестве продукта внешних случайных условий и процессов. Синкретически-мифологическое мышление не способно рационализировать общественное устройство в понятии о справедливости. В таком мышлении его продукты объективируются и почти не несут познавательной нагрузки. Здесь еще не отделено естественное от сверхъестественного, существующее от должного. Высшая воздающая сила мироздания, пребывая везде, олицетворяется в волшебных образах. Тут всякий образ конкретен. В подобной ситуации человеческой воле еще трудно справляться с собственными (всей группы) переживаниями (относительно эквивалентности воздаяния), которые составляют неотъемлемую часть самих воспринимаемых отношений. Люди на практике не могут создавать и сознавать меру эквивалентности воздаяния. Но зато носители такого сознания обладают едиными образами-силами, сопричастными всему происходящему. Вместе с тем люди еще стремятся практически использовать сверхъестественно-должное, применяя свои чувства и коллективные переживания для влияния на неподвластные им силы, даже порожденные их собственными взаимоотношениями в качестве социальной реальности.

Для примитивного менталитета процесс раздела всяческих благ представляется роком, судьбой, фатальностью, которая рано принимает религиозно-мифологический облик. В религиозном мышлении наблюдается отделение образа от объекта, естественного — от сверхъестественного, должного — от сущего. Под влиянием практической целесообразности запреты и ограничения мотиви-

руются ссылкой на кару со стороны высшей силы. Это высшее возмездие, которому причастно все — и боги, и люди, но никак не добродетель, никак не исключительно человеческое качество.

Абстрактный труд в доисторические времена еще социально не развился и не служил основанием для выражения равенства людей. Отсутствие прибавочного продукта сохраняло нерушимую целостность коллективного интереса родового союза. Тогда у отдельного представителя рода отсутствовала возможность преодолеть инстинктивную природу связующих сил, действовать сознательно, оценивая и выбирая возможные варианты поведения. В сложившихся отношениях коллектив инициировал и отвечал за поступки каждого человека. Связь между членами коллектива выражалась во взаимной направленности требований как в случае получения благ, так и в случае защиты от зла.

Конкретность мышления охотников и собирателей не может предоставить людям интеллектуальных оснований создания меновых отношений. Однако за этим стоит тот факт, что уровень развития производства не требует опосредования для перехода к потреблению. Соответственно все социальные отношения примитивной экономики вращаются в рамках этой связки «производство—потребление». Поэтому всевозможные виды деятельности по охоте и собирательству ориентированы исключительно на потребительные стоимости. Следовательно, мерилом экономической деятельности выступают вполне конкретные потребности, которые удовлетворяются различными средствами и способами, а поэтому при отсутствии общественного разделения труда не могут быть подведены к общему знаменателю.

Развитие производства как развивало потребности людей, так и усложняло социальную структуру экономики. Безусловно, значительным шагом в процессе общественного разделения труда стало освоение практик животноводства и земледелия. Этот переход послужил подготовительным этапом для формирования меновых отношений в обществе. Во-первых, само производство из присваивающего стало производящим. Во-вторых, труд людей стал технически более оснащенным. В-третьих, труд стал более специализированным и искусным. Таким образом, производство технологически и социально отдалялось от потребления. Создавались условия изменения мыслительных практик относительно связи производства с потреблением. Особую роль люди стали придавать социальным отношениям по поводу орудий и средств труда, которые образовывали особый класс объектов. Именно с ними был связан и следующий шаг в процессе разделения труда — выделение ремесла, — что вплотную подводило производство к меновым отношениям. Теперь требовались более устойчивые отношения, чем те, что позволяли перевести в сферу непосредственного потребления недавно произведенные продукты. Первоначально человеческое мышление продолжало использовать в отношении таких предметов примитивные представления об оккультной сопричастности. Такие представления должны были создать в сознании людей возможности отчуждения предметов именно на основе известных им мистических сил.

Наиболее ранние способы смены хозяина предметов осуществлялись посредством наследования и мистифицировали связь нового и старого владельцев путем сакрализации родства. Предмет мог совершать движение от человека

к человеку только в кругу родственников, объединенных общим культом. Однако наследование не сопровождалось отчуждением, поскольку умершего хозяина вещи сменял живой. При этом естественно, что ответное воздаяние не могло носить эквивалентного характера, как в случае менового отношения. Однако определенную роль для становления обмена подобные мыслительные практики сыграли, сформировав у людей представления об ответном воздаянии, породив идею обязательств за принятые плоды деятельности других людей.

Первыми устойчивыми практиками неменового отчуждения, или ранними (нетоварными) формами обмена, служили так называемые дарения (дары). Именно подобного рода действия в примитивных обществах имели отношение к механизмам осуществления власти. Щедрость как способность осуществления даров рассматривалась примитивным менталитетом в качестве исключительно атрибута правителя. Щедрость дарения формирует престиж, уважение и авторитет человека. Это проявление силы, способной нарушить существующее стечение обстоятельств в пользу интересов сородичей. Вместе с тем *дарение выступает формой принуждения*: М. Салинз отмечал, что «как правило, в любом обществе это принуждение набирает силу там, где доминируют нормы родства, потому как родство — это отношение реципрокности и взаимной помощи. Поэтому проявление щедрости очевидным образом подразумевает долг, ставя получающего в положение зависимого и обязанного по отношению к дающему на все то время, пока не сделан ответный подарок» [2]. Однако дарение внутри общества родственников было гораздо более распространенной и доступной сознанию примитивного человека практикой, чем дарение за пределами сообщества. Поскольку обмен стал развиваться именно из внешних, а не из внутренних отношений родственных групп, то стоит все же отметить, что дарения внутри группы подготовили людей к практикам дарообмена, предваряющим отчуждение предметов от всего сообщества и переход их в другой социальный круг.

М. Мосс объяснил, что дарообмен связан с представлениями о мистической силе, требующей возмещения дара [3]. Эта сила делает единичный акт дарения вплетенным в сеть социальных отношений, порождающих цепную реакцию. На примере полинезийского племени маори была обнаружена практика наделения всех окружающих предметов некой силой (*хау*), которая начинает действовать на людей в случае перемещения среди них этих предметов. Через посредство колдовства возникает возможность принуждения человека к ответу на дар и соответственно — к продолжению дарообмена. Поэтому удержание дара у себя чревато опасными последствиями для человека. Даритель приобретает мистическую власть над получателем дара до момента возмещения. Поэтому преподносить дары и воздавать за них становится социально санкционируемой практикой. Существенным является еще и то, что возмещены должны быть не только сами дары, но и выгода или излишек, извлекаемые из них. Таким образом, дарообмен покоился на сознании невозможности потребления тех или иных благ за счет других людей. Потребление еще представлялось в свете конкретного трудового вклада человека. Поэтому меновые отношения представляются чуждыми для общества, культивирующего дарообмен.

Три обязанности накладываются на любого члена общества при дарообмене: давать, принимать, возмещать с избытком. Например, вождь племени сохраняет

свой ранг, если только доказывает, что духи и богатство постоянно благоприятствуют ему, показывая это через распределение своего богатства, тратя его и унижая других, «помещая их в тени своего имени». Обязанность принимать не менее принудительна, чем и обязанность отдавать, отказываться от дара (или у индейцев от потлача — общего угощения) не имеют права, так как действовать таким образом значит обнаружить боязнь отдать впоследствии, дар должен быть принят и должен расхваливаться. Сам дар отдается обычно в торжественной форме: на Тробрианских островах, по свидетельству Малиновского, даритель принимает преувеличенно скромный вид; под звуки раковины поднося свой подарок, он извиняется за скромность подарка и бросает даримую вещь под ноги партнеру, который выражает пренебрежение к полученной вещи, как бы опасаясь, и лишь через минуту поднимает ее. Принимающий подарок берет на себя в этот момент обязательство вернуть подарок, причем с избытком. Щедрость в процессе дарообмена обязательна — это относится и к подарку, и к возмещению. Излишек счастья и богатства должен передаваться, иначе это вызывает гнев богов. Например, при потлаче процент общего «избытка» колеблется от 30 до 100 в год: если человек получает от вождя одеяло, то он вернет ему два по случаю какого-нибудь будущего события в семье вождя, который, в свою очередь, отдает ему еще больше в будущем. Если же отдаривания не происходит, то индивид, который не смог ответить на подарок или потлач, «навсегда теряет лицо», его социальный ранг или статус уже не может быть сохранен.

Именно из дарообмена постепенно вырастает обычный экономический обмен. Например, у тробрианцев «кула» — церемониальные путешествия вождей по близлежащим территориям с целью конституирования социальных отношений с соседями — сопровождается прозаическими обменами с целью получения выгоды или пользы. Дарообмен разрывает время поставки и ответного дара, это как бы подарок в рассрочку, отсюда развиваются отношения кредита. Именно из системы подарков, даваемых и получаемых взамен через какой-то срок, выросли, с одной стороны, непосредственный обмен (через упрощение, сближение ранее разделенных сроков), с другой — покупка и продажа (последняя — в рассрочку и за наличные), а также заем. Появление денег Мосс также связывает с дарообменом. Первоначально деньги служили средствами дарообмена, а не мены или платежа, они обладали особыми магическими свойствами, выступая главным образом как талисманы. Циркулируя в обществе, такие деньги носили не всеобщее-безличный характер, а индивидуальный. Стоимость их не была постоянной, она возрастала с ростом числа путешествий или потлачей, где они были использованы. Хотя и для таких денег уже есть идея соизмерения и идея числа, но это уже другая фаза развития денег. Лишь на третьей фазе развития денег удалось оторвать драгоценные вещи от людей или кланов, сделав их инструментом измерения стоимости. Но Леви-Брюль показал, насколько жители Меланезии, использующие в роли монет раковины, далеки от придания им экономических функций [4]. Меланезийцы не имеют представлений об универсальном инструменте обмена и соответственно — о всеобщности меновых отношений. Поэтому в своей экономической практике они никогда не идут далее простого или случайного менового отношения. Им не знакомо представление о посреднике обмена. В их мышлении связи предметов с так называемыми раковинами-

монетами, имеющими широкое распространение, очень конкретны. Раковины служат инструментами достижения вполне ограниченного круга социальных целей: получение женщины для брака; компенсация союзникам в войне, либо для будущих действий, либо за уже погибших воинов. Социальная роль подобных монет далека от экономических целей.

Дар основан на обмене неотчуждаемыми объектами между взаимозависимыми субъектами социальных отношений, товары же — на обмене отчуждаемых объектов между независимыми субъектами. Однако переход дарообмена в товарообмен, влекущий деперсонификацию менового отношения, является продуктом долгой социальной эволюции. Со своей стороны, моральные качества обменивающихся субъектов могут сохранять свое присутствие в товарах во многих общественных системах и при достаточно развитых меновых отношениях. История демонстрирует, что экономический обмен вступал в противоречие с социальными отношениями родства, разрушая хозяйственное верховенство общины и сопутствуя появлению частной собственности. При этом мистические сакральные императивы поведения, регулирующие отношения людей по поводу разнообразных экономических благ, уступали место формирующимся правам собственности. Классическим примером такого процесса является история Древнего Рима. Известно, что практика регулирования долговых отношений намного опережала развитие практики регулирования товарообмена. При этом обязательственное право долго носило сакральный характер и было сопряжено с религиозными культами. Меновое отношение как способ получения прав собственности долгое время имело второстепенное значение. При доминирующем натуральном хозяйстве, когда практики меновых операций либо отсутствуют, либо являются редкими и нерегулярными, всяческие блага представляются людям в разрезе их потребительной стоимости. И еще одним существенным условием меновых отношений является увеличение производительности труда в такой степени, что появляется излишек продуктов сверх необходимого для потребления внутри самой натурально-хозяйственной единицы. Стремление и заинтересованность в производстве такого излишка свидетельствуют о формировании мыслительных практик товаропроизводителей. Соответственно продукт, производимый не для собственного потребления, а для обмена, приобретает социальный статус товара.

К. Маркс писал, что простейший случай обмена в качестве условия предполагает, что владельцы товаров перестают видеть в них потребительную стоимость, в то время как для невладельцев, вступающих в отношения обмена, именно она является желанной целью. «Первая предпосылка, необходимая для того, чтобы предмет потребления стал потенциальной меновой стоимостью, сводится к тому, что данный предмет потребления утрачивает свою потребительную стоимость, имеется в количестве, превышающем непосредственные потребности своего владельца» [5]. Позднее К. Менгер указал, что дело не в потере потребительной стоимости для владельца, а в возникновении предела, за которым потребительная стоимость своего собственного товара оценивается им ниже потребительной стоимости определенного чужого товара. «И эта граница достигнута именно тогда, когда во владении одного из обоих контрагентов нет больше такого конкретного количества блага, которое имело бы для него меньшую ценность, чем

количество другого блага, находящегося в распоряжении второго контрагента, и в то же время у последнего отношение оценок как раз обратное» [6]. С. Московичи подходит к проблеме с другой стороны. Он считает, что экономика обмена по сути своей является экономикой жертвы, потому что эффективность жертвы пропорциональна цене того, что приносится в жертву. И все социальные действия, следовательно, основаны на отчуждении от личности какой-либо ценности и параллельном требовании предоставления ответного блага [7].

Экономический обмен открывает людям кроме известной им потребительской стоимости предметов еще одну их сторону — меновую стоимость. Причем в отличие от первой, меновая стоимость не является естественным продолжением природных свойств предмета. Меновая стоимость является социальным отношением, возникающим в обществе относительно предметов, получивших статус товаров. Иными словами, качества, составляющие потребительную стоимость, — это качества самого предмета, а качества, образующие меновую стоимость, — это характеристики отношений между людьми вокруг этого предмета. Социология при обращении к товарообмену сохраняет в фокусе своего внимания именно то обстоятельство, что за отношениями товаров всегда стоят отношения между людьми. Простейшим меновым отношением является стоимостное отношение одного товара к другому. При этом неперенным условием служит их принадлежность к разным сортам товаров, или, если сказать по-другому, их различие с точки зрения потребительной стоимости. Аксиомой является то, что одну потребительную стоимость есть смысл обменивать только на иную, но не на аналогичную. При простой, или случайной, форме стоимости обмениваемые товары играют две разные роли, т. е. находятся в двояком отношении друг к другу. Один товар выражает стоимость другого или служит эквивалентом, имеет эквивалентную форму стоимости. Эквивалент выражает чужую стоимость и не может выражать собственную. Второй товар тем временем выражает в первом свою стоимость и имеет относительную форму стоимости. Как писал К. Маркс, «находится ли данный товар в относительной форме стоимости или в противоположной ей эквивалентной форме, определяется исключительно тем местом, которое он занимает в данном выражении стоимости, т. е. тем, является ли он товаром, стоимость которого выражается, или же товаром, в котором выражается стоимость» [8]. Всегда в меновом отношении из двух товаров только один выражает свою стоимость, а другой служит лишь выражением стоимости первого.

Эквивалентная и относительная формы товаров не только исключают друг друга, но и предполагают. Если один товар приобрел роль эквивалента, то другой — относительную форму стоимости. Вместе с тем данные формы существуют у товаров исключительно в пределах самого менового отношения. Соответственно, только в этом отношении стоящие за товарами люди — владельцы предметов — выступают в роли один — продавца, другой — покупателя. Для продающего свой товар предмет перестает быть потребительной стоимостью и принимает вид эквивалентной формы стоимости, или эквивалента. Он выступает владельцем средства выражения нужной ему потребительной стоимости.

Следует обратить внимание на то, что стоимостные качества предметов как товаров не порождаются меновым отношением, а только обнаруживаются в нем. Стоимостные качества создаются трудом, но люди узнают о них посредством

обмена. Стоимость находит социальное выражение в знаке (эквивалента). Само же меновое отношение, в которое вступают люди, владеющие товарами, служит условием проявления стоимости. При натуральном хозяйстве можно потреблять продукт, не определяя его стоимости, но в меновом хозяйстве путь к потреблению лежит через определение стоимости предмета. Человек, стремящийся к удовлетворению определенной потребности посредством соответствующего ей, но не принадлежащего ему предмета, должен предъявить обществу особый знак — эквивалентную форму стоимости, — чтобы приобрести социальный статус потребителя в отношении данного предмета. Словами К. Маркса, «эквивалентная форма какого-либо товара есть поэтому форма его непосредственной обмениваемости на другой товар» [9].

Для выявления стоимости предмета его владелец должен найти ему эквивалент, поставив в меновое отношение к другому и придав своему предмету в результате относительную форму стоимости, а чужому — эквивалентную. Однако при простом характере обмена таких отношений может быть найдено неопределенное множество. Причем каждый товар вступает в случайное отношение с другим товаром, не обращая внимания на все остальные. Эквивалент может быть выбран любой и каждый раз разный, поэтому и количественная сторона менового отношения будет разной или случайной. Такой простейший обмен представляет собой множество обособленных друг от друга меновых операций или трансакций, выявляющих социальное содержание данного менового отношения в предельно ограниченной временем и ситуацией конкретной форме. Однако переход от натурального к товарному хозяйству осуществлялся через длительную эпоху господства именно подобной практики меновых отношений в обществе. Это начальная стадия экономического обмена, стадия непосредственной обмениваемости, когда общество еще не нашло в форме эквивалента функцию средства обмена.

Итак, *обмен в виде дарообмена — определенная форма и способ социальной жизни в примитивных обществах, а также способ воспроизводства социальной структуры*. Его функция — поддерживать солидарность сегментарных обществ, с его помощью устанавливаются социальные отношения между кланами и племенами (которые в силу этноцентричности относятся настороженно друг к другу). Но дарообмен и его социальная функция не исчезли и в современном обществе — в огромном масштабе современные общества тратят деньги на подарки и праздники (никакой Древний Рим не сравнится с нашими затратами государства на подарки гражданам — олимпиады, спортивные соревнования, концерты, — взамен граждане преподносят свою драгоценную лояльность властям и правильно голосуют на выборах). Подарки на Новый год, Рождество и другие даты так же, как и прежде, поддерживают социальную солидарность между людьми. Как и прежде, подарок в обмене символизирует и воспроизводит социальный статус. Например, денежный подарок «чаевые» — деньги на чай (которые, впрочем, не лишены чаяния) — отражают то, что это не вы обслуживаете, а вас обслуживают, и даже если обслуживание вам и не понравилось, традиция заставляет вас отмаркировать свое социальное положение.

Но, к счастью, изменилась социальная сущность дарообмена: если раньше он «тащил» за собой экономический или товарный обмен, то теперь дарообмен

основан на принципах стоимостного эквивалентного обмена. Поланьи выделяет три типа реципрокности в дарообмене: позитивную, негативную и нейтральную. При позитивной реципрокности положено увеличивать размер или качество ответного подарка — именно так организован дарообмен в примитивных обществах, щедрость служит средством унижения других. При негативной реципрокности положено уменьшать размер отдариваемого — так поступают те, кто занимает в отношении дарообмена низший ранг (кто обладает положением, дарит большее, но в ответ не ждет ничего). Нейтральная реципрокность почти незнакома традиционным обществам — это красивое изобретение современности. Она появляется из принципов стоимостного обмена, который предполагает равенство обмениваемых стоимостей. Принцип товарной справедливости предполагает равенство участвующих сторон и соответственно — равенство по стоимости обмениваемых ценностей. Этот господствующий принцип эквивалентности (отражающийся в нашем понимании справедливости) приводит к нейтральной реципрокности в обмене: если вы подарили коробку конфет на день рождения, не ждите «Мерседес» в качестве ответного подарка — вам в ответ преподнесут примерно такую же ценность. Веблен как-то говорил, что если девушкам дарят розы, то не потому, что они красивые (розы, а не девушки, хотя и это не исключено), а потому, что дорогие. Именно во столько оценивается с помощью денежного эквивалента романтическое отношение (почему-то этот пример вызывает бурю протеста у женской половины студенческой аудитории на лекциях по экономической социологии, но это не мы сказали — это все Веблен, он еще всем без исключения студентам на экзамене демонстративно ставил только «тройки», как следствие — частенько был без работы, но мы-то не такие!). Вот так — дарообмен сегодня построен по принципу стоимостного экономического обмена, хотя по масштабу, красоте и объему подарков и праздников современные капиталистические общества обгоняют все вместе взятые примитивные, древние и средневековые общества.

Если вы думаете, что теперь все ясно с обменом дарами и товарами, то вы ошибаетесь. Наука не стоит на месте, и даже данная область экономической социологии уже не выглядит завершенной. В последнее время широкую популярность получила идея М. Каллона о перформативности экономики [10]. Он хотел обратить внимание на то обстоятельство, что экономические отношения во всяком обществе зависят от систем власти и знаний, частным моментом которых служит само знание об экономике. Но важнейшее значение в этого рода зависимости играют средства, структурирующие осуществление экономической деятельности и обозначаемые как социотехнические устройства. Сложность и многоаспектность таких устройств требует особого исследовательского внимания к их анализу и выявлению воздействия их взаимосвязи на калькулятивность, имеющую значение для экономики. Здесь экономическая калькуляция операций обмена является, говоря языком М. Каллона, не способом дизайна объекта этой калькуляции, а обычным для экономистов описанием экономики как имеющегося в наличии экономического объекта. Соответственно, чем более сложны социотехнические устройства в плане калькулятивности, тем более важен анализ перформативности [11]. Именно сложность переплетающихся взаимоотношений в социальных сетях выступает важным свойством перформативности.

Прекрасным примером перформативности различий дарообмена и товарообмена служит работа Н.В. Ссори́на-Чайкова [10]. В ней на этнографическом материале Сибири поднимается проблема множественности значений смыслов обмена и множественности отношений, которые создаются при помощи обмена. На простейшем примере со шкурой убитого медведя (хотя мы знаем из фольклора и о стремлениях к дележу шкуры еще живого его сородича) демонстрируется процесс преобразования смыслов различных трансакций, так что конечное отношение дарения или купли-продажи становилось зависимым от стратегий поведения вовлеченных в коммуникацию индивидов.

Каждый тип обмена в небольшом сибирском поселке ставит участников в разные положения относительно друг друга. Его типы соответствуют различным формам организации социального пространства. «Бартер», «дарение», «дань», «продажа» и т. п. разделяют участников обмена по-разному на своих и чужих. И Н.В. Ссорин-Чайков отмечает, что «свои» делятся «поровну» с себе подобными — правда, дележ может делать некоторых из «своих» более равными, чем других. По понятиям местного населения, «мы» платим дань «им» — «они» выше «нас», «мы» торгуем с равными «ими» и дарим дары равным «им» (или, по крайней мере, «мы» делаем или хотим сделать их «равными» себе посредством даров или торговли). Но все эти социальные характеристики подвижны и изменчивы. Они включены в процессы постоянного соотношения и пересмотра сложившихся отношений. Подобного рода процессы лежат в основе неоднозначности трактовок торгово-обменных операций среди местного населения исследуемого сибирского поселка.

Говоря другими словами, структура идентичностей приводится в движение массой многозначных интерпретаций. Тут происходит чередование значений дара и товара. Со своей стороны даже само проведение границы между даром и товаром перформативно. Что же тогда играет роль того социотехнического средства, которое «расплетает» отношения и позволяет участникам сделок временно, но мирно разойтись? Представляется, что эту техническую роль играют точки перевода дара в товар или в дань. Итак, чтобы продемонстрировать, говоря словами П. Бурдьё, игру интерпретаций, Н.В. Ссорин-Чайков сфокусировал внимание на «социальной жизни предметов», на трнкостях культурного и исторического контекста трансакций с ними.

Существенным моментом является то, что идея М. Каллона выражает растущую в экономической социологии тенденцию ухода от прежнего «черно-белого» восприятия экономической истории, когда архаические формы виделись удаленными в глубокую старину и лишенными экономического содержания, а современность наполнялась исключительно экономической рациональностью. Традиционное и современное общества, безденежная и денежная экономики, личные и товарные отношения обмена взаимопроникают и подпитывают друг друга. К тому же они и сами находятся в процессе постоянного видоизменения посредством социальных действий. Новые подходы ориентированы на «многоцветие», многообразие и многозначность экономических отношений обмена. Пример успешного поиска большого и ранее скрытого для исследователей пласта нетоварных обменов в российском обществе дает современная отечественная экономическая социология (С.Ю. Барсукова, Я.М. Рощина, В.В. Радаев, И.Е. Штейн-

берг) [13]. Пользуясь преимущественно разработками институционального и сетевого подходов, дополненных свежими эконом-социологическими идеями, эти авторы показывают сложность отношений обмена нетоварного характера, который сосуществует с товарообменом и даже переплетается, однако не исчезает, а продолжает находить условия своего развития в существующих социальных отношениях. Таким образом, дары не уходят из нашей жизни, а остаются в ней, успешно множатся и делают нашу жизнь немного счастливее.

Литература

1. *Леви-Брюль Л.* Первобытный менталитет. СПб.: Европейский Дом, 2002. С. 12.
2. *Салинз М.* Экономика каменного века. М.: ОГИ, 1999. С. 128.
3. *Мосс М.* Очерк о даре. Форма и основание обмена в архаических обществах // Мосс М. Общества. Обмен. Личность: Труды по социальной антропологии. М.: Восточная литература, 1996.
4. *Леви-Брюль Л.* Первобытный менталитет. СПб.: Европейский Дом, 2002. С. 355–356.
5. *Маркс К.* Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. М., 1955. С. 94.
6. *Менгер К.* Основания политической экономии // Менгер К. Избранные работы. М.: Издат. дом «Территория будущего», 2005. С. 197.
7. *Московичи С.* Машина, творящая богов. М.: Центр психологии и психотерапии, 1998. С. 392–394.
8. *Маркс К.* Капитал. Т. 1. С. 56.
9. Там же. С. 62.
10. *Callon M.* What does it mean to say that economics is performative? // Do economists make markets? / Ed. by D. MacKenzie, F. Muniesa, L. Siu. Princeton: Princeton University press, 2007. P. 311–357.
11. *Юдин Г.Б.* Перформативность в действии: экономика качеств М. Каллона как парадигма социологического анализа рынков // Журнал социологии и социальной антропологии. 2008. Т. 11, № 4. С. 56.
12. *Скорин-Чайков Н.В.* Медвежья шкура и макароны: о социальной жизни вещей в сибирском совхозе и перформативности различий дара и товара // Экономическая социология. Т. 13, № 2. Март 2012. С. 59–81.
13. *Барсукова С.Ю.* Сетевые обмены российских домохозяйств: опыт эмпирического исследования // Социологические исследования. 2008. № 5. С. 34–45; *Штейнберг И.Е.* Процесс институционализации сетей социальной поддержки в межсемейных и дружеских обменах // Экономическая социология. Т. 10, № 2. Март 2009. С. 62–75; *Рощина Я.М.* Домашнее производство и обмен в современной России: типология и влияющие факторы // Экономическая социология. Т. 10, № 4. Сентябрь 2009. С. 100–102; *Барсукова С.Ю., Радаев В.В.* Неформальная экономика в России: краткий обзор // Экономическая социология. Т. 13, № 2. Март 2012. С. 99–111.

§ 2. Социальные функции обмена и его институты

Социология с самого начала своего появления заявила о себе как о функционалистской науке. Ее задача — выяснить, для чего существует тот или иной социальный феномен. Каждое общественное явление рассматривается как часть общественной системы и выясняется, какую же функцию в отношении всей

системы выполняет эта часть. Начиная со спенсеровской социологии, общество трактовали по аналогии с живым биологическим организмом, а систему обмена сравнивали с системой кровообращения организма. Система кровообращения доставляет жизненно важные питательные вещества каждой клеточке биологического организма. Так и обмен в условиях общественного разделения труда доставляет (распределяет) продукты, товары и услуги в обществе туда, где они необходимы.

Экономисты примерно так и характеризуют функцию обмена — он связывает с помощью своих институтов производство и потребление, спрос и предложение в виде бесчисленного множества потребителей и производителей. Таким образом *обмен, выполняя функцию экономической координации, обеспечивает жизнедеятельность общественного организма*. Почему так получилось? Обычно экономисты считают, что общественная система с развитой специализацией и профессиональным разделением труда более эффективна — в смысле более производительна, — а *обмен необходим как форма кооперации* при таком разделении труда. Обмен может быть простой натуральный — в виде бартера, а может принимать денежную форму, может быть случайным или постоянным (ярмарки и биржи), может быть неформальным (уличная торговля), а может принимать более сложные формы многосторонней сделки (обмен недвижимости «по цепочке» требует привлечения специалистов — риэлторов и юристов). Но функция его одна и та же — он соединяет производителя и потребителя, продавца и покупателя (возможно, через цепочку посредников). Обычно в неоклассической традиции обмен рассматривается как чистый тип экономического отношения. Собственно, типичное экономическое действие с точки зрения экономистов — это обмен, а экономический агент — типичная фигура экономического человека, лицо, участвующее в обмене (покупке или продаже). Производство не слишком удобно для экономистов, поскольку там присутствует значимый технологический процесс (на который нельзя не обращать внимания), в распределении слишком много волевых административных (которые по определению неэкономические) решений, а потребление продукта вообще выходит за рамки экономической науки (считается, что если уже есть, что есть, то дальше проблемы не будет). А вот обмен представляет собой чистый тип экономического отношения — там есть две стороны, участвующие в отношении; каждая из сторон действует рационально, учитывая свою пользу; стороны формально равноправны — они учитывают и свои, и чужие интересы; между ними ведется торговля — по поводу определения цены; стороны при разнонаправленных интересах достигают компромисса. Короче говоря, просто идеальная модель экономического отношения — легко просчитывается предмет экономики, выбор наилучшего средства достижения цели. Если такой целью является удовлетворение потребности индивида в чем-либо, то обмен с его процедурой выбора продукта, продавца и цены (лучшим принимается тот продавец, у которого ниже цена на продукт нужного вида и качества) — лучшее средство достижения цели и способ максимизировать благо.

Как ни странно, хоть обмен в экономической науке воспринимался как самое экономическое из всего экономического, но после меркантилистов на него не очень-то обращали внимание. Почему? Потому что считалось: обмен — простая по технологии процедура, которая лишь обслуживает связь производства

и потребления. Другое дело — производство: там нужно продукт еще произвести, преобразовать материал природы, так сказать. Или потребление — там нужно еще продукт потребителю выбрать и найти деньги на его покупку. А обмен — раз-два и готово, там присутствуют две стороны, всегда желающие совершить сделку. На самом деле только представители новой институциональной экономики показали, что обмен — это не такая простая процедура, как кажется. Сам обмен требует издержек — это затраты на сделку (их называли трансакционными издержками). То есть для производства требуются трансформационные издержки, а для обмена — трансакционные. (Почему-то институционалисты зациклились на обмене, они не рассматривают издержки времени на потребление: ведь для потребления тоже требуется время — например, чтобы читать книгу, потребуется время, а не читать — гораздо быстрее. Кстати, и социальные процессы требуют разных затрат, то есть различаются по своим издержкам: например, брак требует колоссальных социальных издержек, если мерить их временем, отведенным на жизнь; казалось, одиночество более эффективно в этом плане — издержки меньше, а вот и нет, оказывается, одинокие в среднем живут меньше, чем состоящие в браке.) Институционалисты показали также, что *обмен не осуществляется в произвольной форме — он организован по правилам, т. е. институционализирован*. Ведь обмен с юридической стороны представляет обмен правами собственности на предметы, участвующие в сделке. Эти права должны восприниматься одинаково сторонами, участвующими в обмене, и необходима законная процедура подтверждения обмена правами собственности (когда вы что-либо покупаете в супермаркете, когда переходит к вам право собственности на вещь: когда вы положили глаз на полку? когда вы положили вещь в корзину? Нет, только когда вы заплатили деньги за свою покупку и получили документ — чек, который и есть ваш договор о передаче вам права собственности на покупку. А знаете, сколько написано еще правил торговли, чтобы вы их не замечали?).

И еще институционалисты открыли, что информация в процессе сделки распределена несимметрично; идеально — когда поровну, но так бывает только в исключительных случаях. Обычно одна сторона в обмене лучше осведомлена о товаре (или о процедуре обмена, или об экономической ситуации в целом и т. д.). Эта асимметрия информации может быть использована одной из сторон (а то и каждой) в свою пользу. Сравните, например, ситуацию с информацией у сторон о таком товаре, как подержанный автомобиль, — продавец знает все, а покупатель? Такое поведение институционалисты называли очень скромно — *оппортунистическим* — т. е., в общем, как-то не по-джентельменски ведут себя экономические агенты. Выяснили, что стороны в обмене готовы и обмануть друг друга — вот оказывается как, а мы и не подозревали! Но почему не обманывают? Или почему не всегда обманывают? А если обманывают, то что заставляет стороны вступать в отношения обмена?

Экономисты полагают так, что у одного есть одно — и у него много этого одного, а у другого — другое, и этого другого у него тоже много. Вот это различие в обладании разными благами по качеству и количеству и заставляет людей вступать в отношения обмена. Несмотря на сложность самого процесса обмена (или обмана). Стремление получить больше, чем у тебя есть, и заставляет людей преодолеть страх и идти на риск, вступая в «коварные» отношения обмена. Это и есть

рациональный выбор — «риск есть, а мы — невзирая на него». Но ведь обмен эквивалентен по стоимости — т. е. меняются равные по ценности для сторон вещи. Что же заставляет стороны менять шило на мыло? Только разнокачественность предметов, участвующих в обмене, — если нет того, что надо, а есть, что лишнее, тогда обмен состоится. Дальше экономисты в подробности не вдаются — просто считают, что так устроен человек. Хотя можно было со стороны социологии подкинуть им пару вопросов: почему человеку требуется то, чего у него нет? Почему не довольствуется тем, что есть? Или почему вступает в отношения обмена, ведь мог бы назло, из вредности отказаться, типа если у меня нет, то пусть и у него не будет!

А почему все-таки не обманывают постоянно в обмене? Институционалисты считают так: невыгодно, если институты построены таким образом, чтобы предотвратить обман, сделать его слишком дорогим. Кроме того, есть репутация, долгосрочные отношения с партнерами, в целом — себе дороже. А если бы было дешево, то обманули бы точно? Видимо, ответ экономистов — да. Кстати, легко спорить социологам с экономистами, когда ты сам задаешь им вопросы и сам за них отвечаешь. Никаких проблем, а в реальной жизни похуже — экономисты вообще говорят на другом языке и социологических вопросов не понимают. Но вот что социологи думают об обмене и его социальной функции.

Обмен социологи рассматривают как некий общий тип социального взаимодействия. Он не вытекает из простого и незатейливого желания сторон чем-либо обменяться. Сначала общество должно признать легитимность обмена, организовать обмен как *типичский социальный процесс со стандартными схемами ролевого поведения*, установить санкции за нарушения правил обмена, привить моральные ценности, регулирующие обмен (справедливость), научить людей считать и сделать еще много другого. И только после этого обмен как сделка может состояться. Как мы показали в предыдущем параграфе, сначала обмен возникает как дарообмен — строго заданная социальная структура — и вместе с ним развивается экономический обмен. Но ни в примитивных, ни в древних обществах обмен не выступает конституирующей социальной структурой. Карл Поланьи приводит простую (может быть, слишком простую) схему, в которой показывает, как тип общества зависит от господствующих экономических отношений. Примитивные общества в основе своей строятся на отношениях реципрокности (взаимной помощи и поддержки); все остальные отношения, в том числе обмен, там представлены незначительно. В архаических обществах, где уже появляется государство, главенствующим отношением становится перераспределение, и в меньшей степени представлены реципрокность, обмен и рынок. В традиционных обществах, таких как Римская империя или средневековая Европа, в свои права вступает обмен, но еще не появился свободный рынок (там еще рынок выступает только как место торговли). И только в современном обществе обмен приобретает форму свободного капиталистического рынка и начинает регулировать все остальные социальные отношения. Это и есть «великая трансформация», о которой говорил Поланьи, экономика в виде свободного рынка подчиняет себе все общество. Не все социологи согласны с Поланьи, но одно положение вне споров — *экономический обмен появляется только в определенную историческую эпоху*, было время, когда его вообще не было, но сегодня обмен играет важнейшую роль в экономической и социальной жизни.

Как социологически можно объяснить процесс обмена? Для начала давайте посмотрим, прав ли был Дж. Хоманс, когда выводил отношения обмена у людей из отношений обмена, которые присутствуют в животном мире. Экономисты, например А. Смит, забавно считали так: “...Nobody ever saw a dog make a fair and deliberate exchange of one bone for another with another dog” («...Никто и никогда не видел, чтобы собака была способна запланировать и честно поменяться косточкой с другой собакой»). Оставим собак в этом примере экономистам, социологи все больше смотрят на обезьян. Так вот, социология приматов научила нас, что наши ближайшие родственники — приматы, если кто не знает — не могут существовать без обмена: они постоянно находятся в общении, что-либо сообщают друг другу; у них развита система знаков и сигналов, они также взаимно помогают друг другу. Социальные взаимодействия и обмен деятельностью как взаимная помощь возникли задолго до появления человека в этом биологическом мире. У приматов, безусловно, присутствует тот тип социального обмена, о котором говорил П. Блау, — обмен индивида и группы. Приматы способны делиться, и у них развито кооперативное поведение, недавно обнаружен так называемый «эффект дарения»: больше ценится то, что подарено [1]. То есть обмен как общая форма жизни у них присутствует. Но вряд ли дарообмен с разделением по времени способен проявиться в их группе — отнять они точно способны, но подарить, сознательно ожидая ответный подарок, вряд ли, не говоря уже об экономическом обмене. А вот у человека вполне возможно, что дарообмен имеет свои корни в таком феномене поведения, свойственном животным, как «примирение». В группе приматов обязательно случаются конфликты по разным поводам, и агрессия в явном виде проявляется. Но сколь долго она может продолжаться (у людей может продолжаться сколь угодно долго — вы сами знаете примеры)? Оказывается, приматы, в отличие от людей, не могут сколько-нибудь долго существовать в состоянии агрессии, причем примирения ищет, как правило, сам агрессор. Иначе стрессовое состояние всей группе обеспечено; даже если агрессор упрямится, другие посредники (в группе приматов это обычно самки) могут помочь ему преодолеть свою гордость и помириться [2]. У детей 6–7 лет также наблюдается тенденция после агрессии немедленно установить мирное состояние дел в группе, с возрастом такое проходит. В примитивных обществах этот феномен социального примирения принимает форму совместных ритуальных танцев (в которых уже изображается, т. е. культурно осмысливается, и тем самым отрицается агрессия и провозглашается примирение), совместной трапезы или обмена подарками. Возможно, что *дарообмен в виде Kula ring* — это *превентивное примирение*, корни его в стремлении заранее погасить возможность агрессии. Итак, дарообмен (как и труд) — все-таки культурный феномен, появляется он только у людей, и его функция — в установлении мирных социальных связей и предотвращении агрессии.

Теперь посмотрим, какой сложный процесс представляет экономический обмен с социальной точки зрения. Человек живет в своем особом искусственном мире культуры: если животное только приспосабливается к окружающей среде, то человек ее активно преобразует. Природный мир наполняется созданными человеком предметами, — так создается из природного социальное пространство, которое и окружает человека с самого рождения. Мир человека наполнен

не только субъектами — другими людьми, но и объектами — тем, что сделано другими. Как говорил Бруно Латур: «...Не заблуждаются ли социологи, пытаясь сделать социальное из социального, подлатав его символическим, не замечая присутствия объектов в тех ситуациях, в которых они ищут лишь смысл? Почему социология у них остается безобъектной?» [3]. Так вот, наполняя мир человека вещами, мы одновременно наполняем его мыслями о вещах и отношением к вещам, а не только к людям. Все эти отношения — и к вещам, и к людям — предполагают придание им ценности.

Мир реальности для человека дополняется ценностным миром. Существуют объект и его ценность, фиксирующая субъективный взгляд человека на этот объект, как часть или момент социальных отношений по поводу этого объекта, в которые вовлечен и данный субъект.

Ценностный подход к объекту предполагает:

- 1) выделение его из круга всех других объектов;
- 2) сравнение этого объекта с другими объектами;
- 3) отнесение этого объекта к своим потребностям и интересам;
- 4) оценку усилия для приобретения этого объекта;
- 5) придание субъективной ценности данному объекту.
- 6) сравнение субъективной и интерессубъективной ценности объекта с последующей корректировкой ценности в сторону его как бы *объективной* оценки.

Что происходит в обмене с точки зрения ценностного подхода? В обмене каждая сторона придает субъективную ценность той вещи, которой обладает, и той, которой хочет обладать. При этом вещи, участвующие в обмене, сравниваются и с системой потребностей, и с другими вещами, способными замещать данную потребность. Если вам, например, очень хочется купить iPhone, то, как бы вы ни любили его, вы понимаете: это всего лишь телефон, вы сравниваете его с другими телефонами, и немаловажную часть в этом сравнении играет не только качественная характеристика (iPhone имеет функцию multitouch, а другие — нет), а цена — вы понимаете, что за цену iPhone вы можете купить два примерно аналогичных телефона. Тогда в игру вступают и другие вещи, которые вы можете купить на сдачу, т. е. рассматриваются не сингулярные объекты, а наборы благ за определенную сумму денег. Потом вы приходите к выводу: зачем вам вообще iPhone, если у вас уже есть другой телефон, а деньги лучше вообще потратить на другое (выберите по желанию) и т. д. Однако все это субъективная ценность, которая может стать еще только интерессубъективной — подтвержденной другими людьми (которые, как и вы, страсть как хотят купить iPhone). Объективной ценностью становится только тогда, когда вы обмениваете свои потом и кровью заработанные студенческие деньги на вещь, которую хотите купить.

Итак, *обмен с социологической точки зрения — это процесс объективизации субъективных ценностей*. В обмене подтверждается субъективная значимость вещи для каждой из сторон и устанавливается путем торговли объективная пропорция обмена. *Обмен — и в этом его важнейшая социальная функция — выводит индивидуальный ценностный мир человека в социальный мир объективных отношений*. Ценность — это не стоимость и цена, стоимость предполагает затраты на производство вещи (сколько пошло труда, материала и оборудования на его создание), но важна не ваша индивидуальная стоимость (сколько у вас потребовалось бы времени на про-

изводство iPhone), а средняя по отрасли (iPhone производится в Китае, и стоит не так много — вы, наверное, видели подделки, которые стоят раза в 4 меньше оригинала, — велика не его стоимость, а его цена); цена предполагает, за сколько данный товар продается, но опять же важно то, не за сколько он вам продается, а за сколько он *всем* продается; цена зависит от разных факторов (в случае iPhone в цене важна не стоимость продукта, а ценность бренда), но в общем случае цена определяется спросом и предложением. Ценность в обмене — это, в отличие от цены и стоимости, субъективная оценка продукта.

Ценностный подход в обмене позволяет выявить мотивацию субъектов обмена — с точки зрения экономистов обмен должен представлять собой процесс обмена эквивалентов, т. е. равенство по ценности и стоимости продуктов в обмене. Иначе, почему-то считают они, обмен не состоится: один никогда не уступит другому (видите, экономический человек — еще человек упрямый и неуступчивый). Но в действительности (наша модель социологического человека больше приближена к реальности так, как мы ее понимаем) уступает и один, и другой. Как видите, социологический человек — приветливый и уступчивый, а не этот экономический болван (*rational fool*, как назвал его Амартия Сен [4]). Обмен — это компромисс в большей степени, чем конкуренция.

Что же заставляет человека вступать в обмен? Не равенство же по стоимости продуктов (типа удачно подобрал пропорцию!)? Дело, конечно, в том, что в обмене возрастает субъективная ценность предметов — для каждой из сторон. То есть *в обмене создается прибавочная ценность* — каждая из сторон со своей субъективной точки зрения в момент совершения обмена получает нечто большее, что отдает взамен. Это и есть мотивация обмена, считал Зиммель. В нашем примере, если вы отдаете эти сумасшедшие деньги за iPhone, то он для вас представляет нечто большее, чем та сумма денег, которой вы жертвуете. Это потом вы поймете, как жестоко вы ошибались, но в момент сделки вы счастливы — одна из незначительных функций обмена: на мгновение он делает людей счастливыми. Более значительная его функция — *обмен служит средством удовлетворения потребностей людей*, причем не только базовых: без необходимого человек легко обходится, без излишеств — никогда. iPhone в нашем примере — это не только средство связи, но больше средство *социальной связи* — его покупают не только, чтобы звонить и быть на связи с другими, а чтобы быть вместе с теми, кто понимает, чтобы приобщиться к тем избранным, которые им владеют, одновременно отделяя себя от всех других, формируя в сходстве и отличии свою собственную идентичность.

Развитие обмена привносит много нового в общественную организацию. Наряду с системой родственных, дружеских (эмоционально-личностных) отношений, с системой юридической или властной (иерархической) зависимости они формируют новый тип отношений, создают особый вид взаимодействий. С развитым разделением труда и сформировавшимися отношениями обмена общество приобретает иную социальную организацию — это общество органической солидарности, *обмен предполагает общество индивидов, где каждый отличается от каждого, и общество санкционирует и легитимизирует эти отличия*. Прежде всего, отношения обмена являются более или менее равноправными, независимыми, свободными. Обмен означает признание участвующих в нем

полноправными собственниками, имеющими право распоряжаться своей собственностью по своему усмотрению. Общество, провозглашая обменивающихся собственниками, гарантирует им защиту от использования силы или власти сторонами в акте обмена. Это уже само по себе означает некоторое равенство, и такое равенство положения ведет к тому, что не имеют особого значения различия обменивающихся и, следовательно, никакие кастовые, возрастные, должностные и другие различия не играют заметной роли. Уравнивая обменивающихся, обмен дает им и некоторую независимость. Они могут зависеть от другой стороны своим желанием, необходимостью совершить обмен, но нет никакой силы, которая принуждала бы их к его совершению, кроме собственной воли. А вместе со своим развитием обмен дает человеку и свободу выбора партнеров по взаимодействию. С развитием обмена человек получает возможность преследовать свои интересы, собственную выгоду, и общество не только не препятствует этому, но наоборот, старается культивировать индивидуализм. Таким образом, *обмен повышает роль индивида, его личных, собственных интересов и свободы выбора — в этом замечательная социальная функция обмена.* Даже первоначальное развитие обмена в примитивных обществах означает более высокий уровень социального развития. Отношения обмена предусматривают ориентацию на другого человека, учет его интересов, означают усиление социального взаимодействия.

Отношения обмена ведут к развитию рациональности (в смысле калькулятивности) в поведении людей, так как требуют предварительной *счетной* оценки затрат и результатов, получаемой выгоды. Обмен требует счета и расчета, планирования и подведения итогов. Неслучайно появляется система двойного счета — бухгалтерия — как соответствующая развитым отношениям обмена. Гуссерль потом называл эту тенденцию «арифметизацией» и «геометризацией» повседневного мышления. Границы деления территорий (например, земельных наделов) вдруг стали прямыми и четкими линиями, если средневековые города развивались стихийно без всякого плана — вспомните их узкие и кривые улочки (например, Картахены или Гамластан). Новое время принесло новые города — спланированные как регулярная система прямолинейных улиц, пересекающихся под прямым углом и делящих пространство на фрагменты строго геометрической формы (Петербург — хороший пример). Таким образом, развитие обмена ведет к распространению количественных оценок, тем самым способствуя рационализации повседневного мышления и действия — в этом его еще одна социальная функция.

Обмен представляет в обществе огромное множество индивидуальных трансакций, они упорядочены и совершаются по правилам, *обмен — это институционализированный процесс.* Если ценности, формируемые в обмене, субъективны, то стоимости, выраженные в денежной форме, сразу же подчинены общественной логике. *Деньги — это один из важнейших институтов обмена.* Выделение обмена в самостоятельную структурную часть экономики, а с ним и развитие институтов обмена происходит благодаря переходу от простейшей, случайной формы стоимости к полной, а позднее — к денежной формам меновых отношений. Прежнее развитие обмена до и на стадии его простейшей формы обеспечивалось социальными институтами неэкономического характера, переход к более развитым формам связан с образованием непосредственно экономических

институтов. Эквивалентная форма стоимости перестает носить случайный характер, как это имело место при простейшем обмене. Полная форма стоимости характеризует состояние социальных отношений обмена, образующих бесчисленное множество меновых пар. Каждый товар вступает в меновые отношения с разными другими товарами, он не ограничен одной случайной товарной парой. Каждый товар способен служить выразителем стоимости любого другого товара. Стоимость товаров получает множество форм выражения, и всевозможные товары поочередно выступают эквивалентами, поочередно воплощают чужую стоимость. Здесь отчетливее проявляется социальная природа товара, поскольку товар перестает быть привязан к конкретной потребительной стоимости, или товарной телесности. Теперь каждый отдельный товар находится не в случайном меновом отношении к такому же отдельному товару, а становится в необходимое общественное отношение ко всем товарам, поскольку с любым из них может раскрыть социальное содержание стоимости. И эта возможность создает безразличие всякого товара к той потребительной стоимости, в которой он может проявить собственное стоимостное содержание. Однако для такого состояния обмена характерна постоянная смена эквивалентов, а значит, отсутствие единой устойчивой формы стоимости.

В полной форме стоимости, в отличие от простой формы, происходит важнейшее изменение. С установления многосторонности меновых отношений стоимость отдельного товара стремится к независимости от того эквивалента, который она встречает в другой товарной форме. Причина состоит в том, что за новыми более сложными формами стоимости стоят более развитые и регулярные меновые отношения. Теперь каждое отдельное отношение обмена двух владельцев товаров перестает носить случайный характер, оно становится общественно необходимым. Теперь любой владелец товара способен найти выражение стоимости своего товара в товаре всякого другого товаровладельца, если, конечно, как и в случае с простым меновым отношением, речь не идет об аналогичной потребительной стоимости. Всякий товар начинает играть роль эквивалента или значения стоимости любого иного товара. Правда, эквивалентная форма стоимости при таких меновых отношениях никогда не становится устойчивой, исключительной для определенной потребительной стоимости.

Следующей ступенью развития обмена становится всеобщая форма стоимости. Здесь общество приходит к практике использования в качестве эквивалента стоимости любого товара лишь одного-единственного конкретного товара. Эквивалентная форма является не просто единственной, но еще и единообразной, а значит, необходимо навязываемой всем товаровладельцам. По словам К. Маркса, «вместе с тем обнаруживается, что так как стоимость товаров представляет собой “чисто общественное бытие” этих вещей, то и выражена она может быть лишь через всестороннее общественное отношение, что форма товарной стоимости должна быть поэтому общественно значимой формой» [5]. Подобная ступень развития меновых отношений фиксирует то, что в масштабах всего данного общества все конкретные формы труда сводятся к общему моменту человеческого труда вообще, т. е. к затрате человеческой рабочей силы. Всякий человеческий труд принимает облик, воплощенный в телесной форме всеобщего эквивалента. Вместе с тем товар, ставший всеобщим эквивалентом, перестает в масштабах

общества принимать относительную форму стоимости, он должен исчезнуть из сферы потребления. Его удел — служить исключительным знаком стоимости для всех, и в этой своей форме выражать, с одной стороны, «общественное бытие» вещей, а с другой — социальные отношения товаровладельцев. Такой товар знаменует движение от неовещественных социальных отношений к овеществленным.

С точки зрения мыслительных практик необходим и другой важный переход. Если первоначально на роль всеобщего эквивалента претендует товар, который нужен всем, т. е. обладает универсальной потребительной стоимостью, то постепенно роль, которую он играет, приходит в противоречие с его потребительским значением для общества. Эквивалентом становится обыкновенно тот товар, который наиболее часто вовлекается в меновые отношения. Пока товар остается в форме эквивалента, его будут стараться удержать от потребления, и наоборот, потребление товара, играющего роль эквивалента, снижает возможности меновых отношений данного общества. В такое противоречие, как правило, попадал у кочевых народов скот, приобретающий функции эквивалента, заводя в тупик дальнейшее развитие меновых отношений. Пока данный товар-эквивалент не вытеснился окончательно с рынка в качестве потенциального предмета потребления, до тех пор единая относительная форма стоимости не приобретет общественной значимости. И как только такой переход происходит, создаются возможности возникновения последней, денежной формы стоимости. Наконец с появлением всеобщего эквивалента ни одна меновая операция не может уже совершаться без его участия. Все товаровладельцы охотно используют данный эквивалент, потому что лишь он свидетельствует о стоимости их товара в данном обществе. И другим средством он заменен быть не может. Поэтому всякие случаи обмена без его участия будут нарушениями системы обмена целого общества, и помимо потребительной стоимости не дадут участникам сделки никакого социального содержания. В то время как простейший обмен строился на том условии, что оба участника обмена стремятся к получению определенной потребительной стоимости, с появлением всеобщего эквивалента именно получение его становится целью одного из участников всякого менового отношения. Тем самым меновое отношение выступает в виде актов купли-продажи.

Социологически, чтобы вещи относились друг к другу как меновые стоимости, как товары, товаровладельцы должны относиться друг к другу как лица, воля которых распоряжается этими вещами, т. е. как частные собственники. Поэтому *развитому обмену соответствует его важнейший институт — частная форма собственности*, с четкой спецификацией отдельных прав. Обмен предполагает равенство сторон отношения со стороны обоюдности признания друг за другом прав собственности на владемый предмет. Участники обмена должны увидеть друг в друге владельцев вещей, представляемых к обмену. Указанное равенство позволяет каждому распоряжаться своим предметом на собственное усмотрение. Если участники обмена зависимы друг от друга, если на них действует общая им сеть отношений в сторону ограничения свободы воли в отношении предмета обмена, тогда эти социальные моменты, предшествующие обмену, вступают в противоречие с самим меновым отношениям. Там, где обмен еще не развит, не регулярен, где господствует натуральное хозяйство, там меновые отношения

будут испытывать давление внешних социальных отношений, будут уступать и даже подчиняться им. Однако в обществе товаропроизводителей мы увидим обратную картину. Здесь меновой императив будет стремительно нарушать все прежние сложившиеся социальные связи участников. Главным орудием этого императива становится потребность в предметах потребления, создаваемых другими людьми. Потребность эта усиливается по мере общественного разделения труда и развития промышленности.

Обмен, не теряя своего экономического содержания, выступает правовой сделкой, т. е. имеет форму юридического договора. Дж. Коммонс показал, что в капиталистическом обществе все меновые сделки носят характер взаимной передачи прав собственности [6]. В транзакции встречаются и приходят к согласию воли двух контрагентов-собственников. Очень существенным обстоятельством Дж. Коммонс считает, что с господством капитализма произошло изменение значения собственности. Он пришел к такому выводу в результате анализа судебной практики США в конце XIX в. Если прежде собственность связывалась с физическими качествами, с предметностью, то капитализм прямо и ясно связал ее с меновой стоимостью вещи, со способностью блага к обмену, и, следовательно, с извлекаемой из этого выгодой. В этом смысле транзакция направлена к выгоде сразу двух сторон менового отношения. Продается не вещь, а обещание будущего поведения, с одной стороны, и разрешение другой стороны воспользоваться служителями закона, чтобы получить обещанное поведение в случае надобности. Институты обмена связаны самым прямым образом с социальной системой власти в обществе. Контроль над процессом обмена и обладание его средствами, такими как, например, деньги, позволяет осуществлять господство не только в области экономических отношений, но и за их пределами. На одном из ранних исторических этапов в борьбу за это господство включается государство. Со временем ему удастся подчинить себе многие институты обмена. Государство становится главным гарантом и единственным производителем денежного материала — монет, бумажных денег и т. п. Обладая наивысшей принудительной силой в масштабах всего общества, государство выступает негласным или теневым арбитром по отношению к нескончаемому процессу совершения сделок и перемещения прав собственности между агентами рынка. Право признания законности или незаконности менового договора становится исключительной монополией государства. Государственная власть выступает исторически мощным рычагом стабилизации практики меновых отношений в обществе.

Устойчивый и необходимый обмен создает обращение. Условием обращения служит совокупность, или поток меновых отношений, охватывающих совокупность людей, или все общество, когда товары начинают выступать в виде цен, когда образуется система связей, называемая рынком. Сущность обращения заключается в обращении меновых стоимостей, определенных в виде товарных цен. В качестве носителя этой сущности выступают деньги. Поэтому социологический анализ обращения нацеливается на исследование явлений рынка и денег. По существу рынок — это институт обмена, он выступает как механизм размещения ресурсов и определения их экономической ценности. Функционирование рынка происходит согласно законам спроса и предложения, которые согласуются друг с другом случайным образом, т. е. независимо от человеческой воли. Поэтому

среди экономистов так принято считать рынок оптимальным механизмом распределения экономических благ и ценностей. Социальное содержание рынка определяется процессом взаимодействия экономических субъектов в системе общественного разделения труда, процессом борьбы экономических интересов за господство и за лучшие условия обмена. Социальная структура рынка начинается с конкуренции между множеством различных продавцов и покупателей и заканчивается транзакцией для пары из них. Рыночная транзакция происходит, только когда самый низший предел цены, за который согласится отдать свой товар тот продавец, кто способен на эту планку из всей массы товаровладельцев, не будет превышать самого высшего предела, за которым бы нашелся покупатель, готовый отказаться от соответствующей суммы денег. Здесь каждый участник рынка самостоятельно и свободно определяет рациональность того или иного действия в отношении принадлежащих ему прав собственности по поводу тех благ, что доставлены на рынок. На рынке денежным выражением величины стоимости товаров становятся их цены.

Понятие «рынок» включает смыслы физического пространства, социально-го взаимодействия в этом пространстве, систему правовых обязательств в рамках этого взаимодействия. В докапиталистическую эпоху рынки были связаны с формированием городов и являлись центрами на пересечении торговых путей. Позднее, при феодализме рынки превратились в сезонные распродажи (ярмарки), выходя за локальные рамки. Их национальный масштаб закрепляется в институтах государственного масштаба. С капитализмом развиваются международные рынки и рынки труда. Таким образом, сейчас система рыночного обмена включает четыре составляющих: промышленный рынок, рынок труда, финансовый рынок и массовый потребительский рынок.

На фоне развития рыночных отношений в обществе происходит развитие различных форм предоставления тех или иных благ в долг, *обмен может осуществляться с отсрочкой, кредит — это один из важных институтов обмена в современном обществе*. Их пересечение происходит по мере укоренения практики передачи в долг самих денег как всеобщего стоимостного эквивалента. Денежные займы в масштабах всего общества приводят к созданию специфического денежного рынка. В дальнейшем с ростом увеличения сроков предоставления денежных займов, а также с включением в оборот разного плана иных долговых обязательств, таких как (например, закладные, векселя, акции), возникает еще одна рыночная форма — рынок капитала. С точки зрения своей формы, капитал выступает в виде накопленного денежного богатства, приносящего его владельцу прибыль в виде процента, поскольку этот владелец выступает участником рынка и до той поры, пока он им выступает. Данная способность денег не просто представляется людям, включенным в меновые отношения, как некая магическая сила, но делает сами деньги еще более привлекательными и вожаемыми предметами обладания. Соединяясь в единый социальный институт, рынок капитала и денежный рынок образуют общий финансовый рынок. Функционирование современных финансовых рынков демонстрирует процесс отрыва денег от процесса производства, и даже экономики в целом. Финансовые операции принимают фиктивный, виртуальный, спекулятивный вид, тем самым образуя особую категорию социальных отношений.

Нельзя говорить о финансовых рынках, не рассмотрев такой *институт обмена, как банки*. Исторически банки возникли в связи с потребностями, во-первых, обменивать разные денежные единицы или монеты; во-вторых, для надежного и безопасного хранения денежного богатства; в-третьих, для кредитования, для предоставления денежных средств в долг под проценты. Постепенно банки стали заниматься дополнительными операциями, как, например, перевод денег со счета на счет и предоставление денег клиентам в зависимости от их запросов. В современной капиталистической экономике большое значение имеют банки для корпоративных стратегий и структур. Социология рассматривает процесс принятия стратегических корпоративных решений в свете обусловленности их состоянием банковской деятельности и финансовых институтов в целом. С другой стороны, банковская практика кредитования широких слоев населения привлекает внимание в разрезе потребительского кредита. Особый интерес данная проблема вызывает вместе с ростом так называемого «отсроченного потребления».

Однако рынок, цена, сделка или деньги, кредит и банки — это все в большей степени экономические, нежели социальные институты обмена. Но есть и собственно социальные институты обмена. Упоминалось, что важным социальным институтом обмена является договор (контракт). Мы уже говорили о частной собственности как институте обмена, но собственность и контракт как юридические формы только отражают способ социального отношения индивидов в обществе. Частная собственность предполагает, что каждый гражданин может быть собственником, и его право собственности, подкрепленное контрактом, защищается всей государственной системой права. В сущности, каждый гражданин также может стать участником обмена, *обмен в развитой форме предполагает признание социального равенства индивидов, участвующих в обмене*. Хотя они могут и отличаться по уровню богатства и власти, но обмен предполагает такие правила, что дворянин и простолюдин уравниваются в правах участника обмена. Каждая сторона должна признавать равнозначность личности, участвующей в обмене. Но самое важное — учитывать не только свои интересы, но и чужие. Так *другой становится как каждый, «я-сам» рассматривается как другой*, отмечал Поль Рикер.

В соответствии с этим требованием равенства впоследствии сформировались *моральные институты обмена — доверие и справедливость*. В позднее Средневековье денежный обмен (с присущими ему количественными атрибутами — счетом, расчетом и учетом) становился конституирующим социальным отношением, необходимо было сформировать соответствующую ему систему моральной оценки — что должно и правильно делать в денежном взаимоотношении. Возникают такие понятия, как «честность в обмене», «точность в расчетах», «справедливая цена». Таким образом, сама справедливость повседневная (в отличие от высшей божественной) возникает из развивающихся отношений обмена. В отличие от древнего общества, где отношения перераспределения господствовали над отношениями обмена, теперь *справедливость трансформируется из дистрибутивной в коммутативную (справедливость в обмене)*. Справедливость теперь все больше понимается (с помощью средств разума), а не только *чувствуется*. Монтескье в работе «О духе законов» подметил это влияние торговли на справедливость: «Дух торговли порождает в людях чувство строгой справедливости; это чувство противоположно, с одной стороны, стремлению к грабегам, а с другой — тем

моральным добродетелям, которые побуждают нас не только преследовать неуклонно собственные выгоды, но и поступаться ими ради других людей» [7]. Доверие, как и справедливость, становится необходимым институтом обмена — чтобы вступить в сделку, необходимо доверять другой стороне. Вот это просто, соответственно, необходимы были *правила доверия*, которые позволяли бы участвовать в обмене — появилось такие понятия, как честность и репутация, деловое имя, умение держать слово. Доверие постепенно в обмене переходит из области чувства (точно так же, как и справедливость) в область знания или рационального отношения. «Вера и доверие принадлежат начинающейся рефлексии и предполагают представление и различие; так, например, не одно и то же — верить в языческую религию и быть язычником. Это отношение, или, вернее, лишенное отношения тождество, в котором нравственность есть действительная жизненность самосознания, может, правда, перейти в отношение веры и убеждения, а также в отношение, опосредствованное дальнейшей рефлексией, в понимание посредством оснований, которые также могут отправляться от особых целей, интересов и соображений страха и надежды или от исторических предпосылок» [8]. Доверие как расчет снижает степень неопределенности в обмене решает проблему риска (настаивал Никлас Луман) и активизирует действие в условиях выбора. Но в процессе обмена доверие важно не только межличностное, но еще и институциональное — доверие институтам обмена (рынку, бирже, деньгам. Например, если вас обманули на рынке — что, еще нет? — вы теряете доверие к контрагенту, но вряд ли потеряете доверие к рынку как системе вообще и деньгам как институту обмена).

Безусловно, сегодня даже среди экономистов лишь ленивый не говорит об отсутствии общего взгляда на институты [9]. Тем не менее можно и даже очень полезно достигнуть некоего единства в понимании возможного поля исследований. Опыт экономической социологии подсказывает, что наиболее важные институты и наиболее значимые темы институциональных исследований широко известны. По крайней мере такое авторитетное направление, как институционализм, предлагает в качестве таковых рассматривать рынок, фирму и государство [10]. Однако углубленный институциональный анализ нацеливает на конкретизацию и доведение институциональных связей до множества разнообразных форм и процессов. Именно в таком виде сегодня и представляются институты обмена.

Итак, мы рассмотрели с социологической точки зрения сам обмен, социальные функции обмена и его институты (напомним, что в исследовании институтов обмена Дюркгейм видел предмет экономической социологии — мы выполняем с удовольствием его программу). Но обмен в современном обществе не мыслим без денег, следующий параграф посвящен этому приятному во всех смыслах вопросу.

Литература

1. *Brosnan S.F., Jones O.D., Lambeth S.P., Mareno M.C., Richardson A.M., Schapiro S.J.* Endowment Effects in Chimpanzees // *Current Biology*. October 2007. Vol. 17, Issue 19. P. 704–707.
2. *Бутовская М.Л.* Агрессия и примирение как проявление социальности у приматов и человека // *Общественные науки и современность*. 1998. № 6. С. 149–160.

3. *Латур Б.* Об интеробъективности // Социология вещей: Сб. ст. / Под ред. В. Вахштайна. М.: Издат. дом «Территория будущего», 2006. С. 184.
4. *Sen A.K.* Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory // *Philosophy and Public Affairs*. 1977. Vol. 6, N. 4. P. 317–344.
5. *Маркс К.* Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. М., 1955. С. 73.
6. *Commons J.* Legal foundations of capitalism. Madison: University of Wisconsin Press, 1957 (1924).
7. *Монтескье Ш.Л.* О духе законов. М.: Мысль, 1999. Книга 20. Гл. 2.
8. *Гегель Г.В.Ф.* Философия права. М.: Мысль, 1990. С. 201. Философское наследие.
9. *Грейф А.* Институты и путь к современной экономике: уроки средневековой торговли // *Экономическая социология*. Т. 13, № 2. Март 2012. С. 35–58.
10. *Синютин М.В.* Институциональный подход в экономической социологии. СПб.: Изд-во НИИХ СПбГУ, 2002.

§ 3. Социология денег

Открыв для себя возможности денег, человечество никогда не теряло живого интереса к ним, поэтому естественно, что с самого начала возникновения экономической науки деньги (особенно у меркантилистов) были в центре внимания. Они с достоинством представляли чистый предмет экономической науки и оказывали прямо-таки магическое воздействие на экономистов. Само определение экономики связывали только с деньгами — экономика начинается там, где на сцену выходят деньги. Именно они составляют главный объект изучения экономистов — богатство. Но со времен Адама Смита, когда производство вытеснило обмен из сферы изучения экономистов, деньги стали восприниматься поверхностно, им было отказано в их собственной сущности — они теперь трактовались как простые посредники обмена. Перестав быть чудесным источником силы и богатства, сойдя с пьедестала, возведенного для них меркантилистами, деньги оказались простым товаром. Вот как думают экономисты (или это мы думаем, что они так думают?): деньги — это товар, исполняющий роль всеобщего эквивалента, или всеобщей формы стоимости. Главная экономическая функция денег состоит в том, чтобы служить мерой стоимости товаров или мерой стоимости видов труда, стоящих за товарами. Функция меры стоимости ведет при регулярном обмене к новой функции — служить средством обращения, — которая фиксируется в монете как знаке стоимости. Дальнейшее развитие обмена порождает другие функции денег: средства исчисления (масштаб цен), средства накопления, средства платежа, всемирные деньги.

Все это не более чем правильно, тем не менее деньги также являются социальным феноменом и имеют свои социальные функции, оказывают разностороннее влияние на социальную сферу. Впервые социальность денег получила свою оценку в науке в трудах К. Маркса («Экономическо-философские рукописи, 1844 г.»), Г. Зиммеля («Философия денег»), Т. Веблена («Теория праздного класса»). А затем социология денег стала одним из самых привлекательных объектов изучения экономической социологии. Стоит отметить замечательную работу о деньгах Вивьяны Зелизер «Социальное значение денег» («The Social

Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies”) [1]; социологию денег Уэйна Бейкера [2], политэкономии денег Найджела Додда [3], работы Джеффри Инхэма [4] и др. [5]. Социологам в исследовании денег помогают историки и антропологи [6]. Однако все это служит скорее свидетельством разбросанности исследований денег по разным научным дисциплинам. Полную и окончательную картину дать не может ни одна из них. Вместе с тем, поскольку сегодня наблюдается доминирование интереса к повседневности и поведенческих подходов, то это сказывается на характере исследований денег. Показательной в этом смысле является работа А. Фернам и М. Аргайл [7]. Не менее популярна данная проблема в социальной психологии [8].

Правда, социологическое изучение денег даже в свете последних тенденций сохраняет (а быть может, даже усиливает) тенденцию раздвоения направлений исследования. Все дело в том, что под влиянием экономистов традиционно развивается функционалистское понимание. Тут деньги выступают в своей универсальности носителей определенных социально-экономических функций. С другой стороны, крепнут позиции иного, реляционного видения денег. В подобном случае интересен становится специфический социальный контекст, создающий уникальные смыслы денег. Данный дуализм признан реальностью современной социологии денег [9].

А теперь скажем несколько слов о происхождении денег и о деньгах в примитивных обществах. Среди экономистов считается (это уже мы сами слышали), что деньги возникают вследствие обмена. Их логика такова: в связи с разделением труда бартерный обмен развивается, и вот для упрощения обмена (вариант: для повышения эффективности обмена) кто-то удачно придумал некий заместитель товаров; эта замечательная практика распространяется, и вскоре все мы используем это чудесное изобретение — деньги. Антрополог Кит Харт говорит: это и есть главный современный миф о деньгах. Нам тоже кажется, что нет ничего более ошибочного, чем такая логика экономистов; она неправильна не в чем-то одном, а во всех своих моментах. Вот вам пример использования денег в древних обществах: в Древнем Египте деньги существовали, обмен был развит, но — до Птолемеев деньги (утен) не использовались как средство обмена, только как сдача при бартерном обмене. Почему? Потому что обмен и перераспределение существовали, а рынка не было, а нет рынка — не требуется и какое-либо генерализованное средство обмена. Еще для использования денег как средства экономического обмена необходима определенная социальная структура общества, с некоторым подобием современного индивида и его способностью представить свой интерес в отличие от общего интереса, и еще государство, которое легитимизирует использование денег в экономическом обмене, и самое главное — это государство (а это для него не просто) признает наличие каких-то отличных от себя двух сторон, которые могут иметь свой интерес в обмене, отличный от государственного. Нельзя использовать деньги по желанию сторон — это в терминологии Мосса тотальный социальный феномен, он либо существует для всех — как социальная структура, — либо его нет. И еще: для использования денег необходим определенный рациональный калькулятивный (счетный) тип мышления, а его у египтян не было (до сих пор нет, как нам кажется после посещения Каира). Вот еще один пример из истории раннего Средневековья: в Евро-

пе хозяйство никогда не было в полной мере натуральным, обмен всегда так или иначе затрагивал крестьян и горожан, и деньги существовали, но в обмене они не использовались. Деньги чеканились баронами, и они лишь подтверждали социальный статус феодала: каждый знатный барон должен был иметь свою монету.

Чем примитивные деньги отличаются от современных? Джордж Далтон пишет: «Наши деньги безличны и используются для купли-продажи, а примитивные деньги имеют свою родословную, носят личностный характер, используются в священных целях, или обладают моральным и эмоциональным значением» [10]. Происходят примитивные деньги из организованного дарообмена. Малиновский, описывая Kula ring, и Мосс вслед за ним говорят, что ожерелья и серьги, или браслеты, участвующие в этом движении предметов, не имеют ни потребительной, ни культурной ценности — это просто символические конструкции, которые замещают дары или традиционно выполняют роль даров. В сознании примитивных обществ, наряду с развитыми мифологическими представлениями, отражаются предметы дарообмена как символы. Поэтому деньги никогда не имеют в качестве своей основы потребительно-стоимостной или полезностной формы, даже первые в истории обмена деньги всегда имеют символическую природу. Их назначение — быть только заместителями материальных объектов или людей в обмене: в фильме «Кавказская пленница» выкуп за невесту составляют холодильник «Розенлев» и 20 баранов. Вот, казалось бы, материальные предметы, но и их назначение — символизировать богатство, финский холодильник Rosenlew (сегодня входит в концерн Electrolux) — в советские времена страшный дефицит, сравним с обладанием «Феррари» сегодня.

Ну а 20 баранов — они и сейчас 20 баранов. В скотоводческих племенах скот всегда деньги — ими покупают невесту, ими оплачивают кровную месть, но всегда и везде скот считается по головам (*cap*- это и есть *capital* — символ богатства и положения, а не то, что приносит добавочные деньги). Хотя сам материал денег имеет значение, деньги-материал должны содержать высокую ценность в малом весе, иметь высокую степень делимости, обладать легкой опознаваемостью, быть сложно подделываемыми, иметь признание в обществе в качестве универсальной ценности — как видите, бараны подходят идеально в качестве денег.

Какое определение можно дать деньгам? Деньги — это символы товара и его стоимости, они замещают в обмене любой товар. Г. Зиммель, подчеркивая символический характер денег, говорит, что деньги — это «вещь наоборот», что значит: обычно существует материальный предмет (означающее) и ему соответствует символ (означающее слово или знак), а деньги — это материализованный символ (вещь), назначение которой — только быть символом. На сегодня целое научное направление занимается исследованием смысловых форм и значений денег. Оно получило наименование семиотики денег и строится не только на принципах социологии, но и антропологии, философии, психологии [11].

Что выражают деньги? Зиммель подчеркивает, что *деньги в материальном виде выражают или персонифицируют отношение обмениваемости вещей*. Деньги — чистая форма всеобщности, т. е. единичная вещь, назначение которой — быть всеобщим воплощением. Но Зиммель думал, что символический характер денег с ходом истории расширяется; сначала деньгами были потребительные стоимости, самые необходимые предметы — соль, табак, перец, затем золото —

вроде материальный предмет, но не очень понятно, что с ним сделаешь: ложки, вилки или украшения? Ну а потом, в наше время — бумажные деньги и безналичные расчеты, чистые символы практической жизни. Антропологи утверждают обратное: с самого начала деньги не имеют какого-либо материального, а не символического содержания — раковины каури использовались в качестве денег в Китае около 3500 лет тому назад. А история денег доказывает, что безналичные операции появились примерно в 600 г. до н. э. Банкир Тифий имел сеть контор в различных городах Греции и Ионии — торговцы и путешественники перевозили с собой не деньги (что было все-таки опасно), а расписки банка Тифия.

В примитивных обществах деньги как символы существуют сами по себе (у них нет подчиненной функции полезности — обслуживать экономический обмен) и имеют священный характер, в отличие от других профанических вещей. Вот вопрос из истории Библии: все знают, что Иисус Христос призывал изгнать торговцев из храма; чем торговали эти люди в храме в те древние времена? Дело вот в чем — человек, направляющийся в храм, как правило, должен был принести в жертву богам какое-нибудь животное (в Иерусалиме это были голуби), его надо было купить, но не против этого выступал Христос; оказывается, купить жертвенное животное можно было только на особые *священные деньги* (очищенные от греха) — вот менялы и занимались обменом профанических обычных денег на священные, чистые деньги, их-то и гнал Христос из храма. Итак, этот *священный характер денег* *проистекал из денег как средства обмена с богами*, жертва богам была платой за то, что хорошего происходит в этой жизни с человеком (если плохое, тоже надо было платить за грехи — искупить их). Деньги и опосредовали этот обмен с богами.

Маркс был одним из первых, кто раскрывал символический и мифологический характер денег в капиталистическом обществе. Он считал, что деньги и сегодня имеют мифологический характер — это и есть истинный бог капиталистического общества, которому все поклоняются. Ключевым символическим моментом денег является эквивалентная форма стоимости, или знаковое средство эквивалента в меновых отношениях. В способности эквивалента выражать стоимость товаров заключается ее таинственность для человеческого мышления. То, что стоимость одного товара принимает вид другого, создает видимость каких-то сверхъестественных качеств второго предмета, заключающихся в способности придать первому предмету стоимость. Это основывается на иллюзии, что всякий предмет обладает формой эквивалента независимо от менового отношения и вне его. В действительности стоимость не возникает в меновом отношении и его формах. Здесь стоимость лишь выражается, получает свою форму, причем форму превращенную, искажающую ее сущность. Участникам же обмена представляется, что товар, превращаясь в процессе обмена в деньги, тем самым приобретает стоимость, хотя на самом деле он приобретает лишь специфическую форму стоимости.

Именно обнаружение данного секрета эквивалентной формы стоимости позволило Марксу создать и ввести в научный оборот концепцию *товарного фетишизма*. Как вещное отношение людей стоимость может выражаться лишь в отношениях вещей. Именно в форме стоимости отношения людей овеществляются и приобретают свое законченное, завершенное выражение экономических от-

ношений обмена. «Таинственность товарной формы состоит просто в том, что она является зеркалом, которое отражает людям общечеловеческий характер их собственного труда как вещный характер самих продуктов труда, как общественные свойства данных вещей, присущие им от природы; поэтому и общественное отношение производителей к совокупному труду представляется им находящимся вне их общественным отношением вещей» [12]. Как только производители начинают работать на рынок, производя товары, то в этих самых продуктах своего труда они и начинают видеть свою главную связь с обществом, основное для себя социальное отношение. Им представляется, что именно взаимосвязи вещей в рамках обмена, где они приобретают различные формы стоимости, сменяя владельцев, пока не дойдут до конечного потребителя, и обладают социальным характером. Этой иллюзии содействует то обстоятельство, что производители могут узнать об общественном характере своей трудовой деятельности исключительно из отношений обмена. То есть непосредственный общественный характер труда дан им только опосредованно.

В концепции Маркса товарный фетишизм в итоге сводится к трем основным моментам. Первым делом равенство всевозможных видов труда принимает вещную форму, состоящую в одинаковой стоимостной предметности продуктов человеческого труда. Во вторую очередь — измерение продолжительности затрат человеческой рабочей силы начинает осуществляться посредством величины стоимости продуктов труда. И, наконец, отношения производителей друг к другу, в которых осуществляется социальная определенность их труда, принимают форму общественного отношения самих продуктов их труда.

В капиталистическом обществе товарный фетишизм принимает наиболее развитые формы. Во-первых, наблюдается это в явлениях денежного фетишизма, когда производители начинают приписывать деньгам все те мистические свойства, порождаемые ролью эквивалента, которые наблюдались в товарном фетишизме. Только теперь еще яснее становится их, этих свойств, независимость от конкретной формы товара как потребительной стоимости. Зато еще недоступнее для сознания становятся общественные связи производителей, скрытые за денежными отношениями. Такого рода представления распространяются на все общество и подчиняют себе всех его отдельных членов, независимо от их отношения к производству. Во-вторых, вслед за превращением денег в капитал происходит фетишизация отношений купли-продажи рабочей силы. С другой стороны, необходимо заметить, что в капиталистическом обществе наиболее фетишизированной формой общественных отношений выступает капитал, приносящий проценты. Здесь стираются следы происхождения процента из прибавочной стоимости. Процент выступает результатом отношения двух капиталистов, а общественная роль отношения капиталиста и рабочего полностью теряется. Наконец, в представлениях индивидов денежный фетишизм порождает иллюзию, согласно которой деньги сами по себе обладают способностью порождать новые деньги или приносить доход их владельцу. Деньги при капитализме становятся олицетворением дохода вообще.

Итак, *деньги наполняют символами и мифологизируют общественные отношения*, они как бы заслоняют истинную природу вещей и отношений, все хотят денег, придавая им специфический характер и не понимая, что деньги сами по себе

ничего не стоят — только мы придаем им ценность. Но *деньги, с другой стороны, рационализируют экономические и социальные отношения*. Они категорическим образом упрощают обмен — в обмене они представляют другую сторону, всегда готовую пойти на сделку. Если вам надо что-то купить, и вот у вас есть тот товар-деньги, который всегда нужен вашему контрагенту. Если вы продаете — вам обязательно дадут товар-деньги, который вам сгодится. Как это просто, по сравнению с капризными сторонами бартерного обмена! Да еще деньги счетны и делимы — всегда можно подобрать пропорцию, а как непросто это сделать в бартерном обмене! И эта экономическая рационализация проникает в социальные отношения. Как правило, социологи подчеркивают в этой связи универсализацию денег. Первым делом речь идет о превращении денег в социальный инструмент рационального расчета соотношения затрат и результатов. Этот расчет, порожденный экономикой, сохраняет наименование экономического расчета, однако перестает быть исключительной характеристикой экономической деятельности. Теперь всякое социальное действие содержит в себе этот расчет. Именно его и начинают отождествлять с рациональностью. Поступать рационально — это значит руководствоваться методами экономического расчета. В результате самые разнообразные формы поведения людей становятся все более утилитарными. Подобная сторона универсализации денег делает рациональность базовой характеристикой современной культуры. Принимая решения, современный человек, чтобы быть рациональным, стремится отвлечься от различных эмоциональных переживаний и привычек, для того чтобы установить наиболее точную связь между требующимися издержками своего действия и предполагаемыми результатами. Рациональность представляется в умении оценить выгоду любого своего поступка, любой ситуации или отношения. Формальная правильность расчета становится для человека главным критерием поведения. Ориентация на данный критерий только увеличивается с ростом многообразия и изменчивости социальных связей современной эпохи. Вместе с тем действия людей приобретают вид заранее планируемых, продуманных мероприятий. Человек становится более методичен в отвлеченном анализе своих поступков.

Деньги создают единый мотив и цель деятельности. Г. Зиммель впервые отметил роль денег в качестве универсальной цели. Деньги прежде всего, конечно, являются орудием достижения любой цели, универсальным инструментом. Они не только способны помочь удовлетворить практически любые потребности их владельца (конечно, в зависимости от размера имеющейся суммы — количество для денег является их важнейшим качеством), но служат основой большинства видов деятельности в современном обществе. Хочет ли человек начать какое-либо производство, желает заняться политикой или искусством, помогать бедным или вовсе ничего не делать, прежде всего он должен иметь деньги, которые бы ему это позволили. Такое «инструментальное» значение денег приводит к тому, что «универсальное средство» психологически трансформируется в «универсальную цель». Основным мотивом, главной целью человека в обществе с развитыми денежными отношениями становятся деньги. Такое положение денег позволяет им служить стандартом, эталоном не только экономической, но и всей социальной жизни. Деньги становятся мерилем успеха, показателем уровня достижений того или иного человека. Уровень дохода, денежное богатство

служат критерием для определения социального положения, статуса человека в денежном обществе. Вся социальная структура строится в зависимости не от сфер деятельности, личных качеств, принадлежности к той или иной «касте», а на едином универсальном показателе — размере денежного капитала и уровне дохода. При этом деньги не только служат основой выделения социальной структуры, они активно участвуют в процессе социальных перемещений. Оценивая и выражая собственность в абстрактном денежном виде (позволяя ее накапливать или «пускать на ветер»), дают ей легче перетекать от одного человека к другому, обеспечивая социальную мобильность и каналы движения из одной социальной группы в другую. Большее богатство дает человеку почет и уважение окружающих. Т. Веблен в своей «Теории праздного класса» замечательно показал, как деньги изменяют общественные нормы и ценности. Мода, вкусы следуют денежным канонам. Модно, престижно иметь дорогие вещи. Нормальная логика, согласно которой «вещь хороша, поэтому дорогá», зачастую сменяется формулой «вещь дорогá, поэтому хороша». Даже такие универсальные понятия, как «добро» и «зло», приобретают денежную окраску. Например, человек, не способный зарабатывать деньги, с точки зрения денежного общества — «никуда не годный человек», вне зависимости от его личностных качеств он не заслуживает уважения и признания со стороны общества. Т. Веблен отмечает, что общественное мнение склонно восхищаться крупными финансовыми мошенниками, но с негодованием относится к мелким жуликам. Низшим классам общественное мнение склонно приписывать всевозможные пороки. И в то время как пороки высших классов вызывают интерес и порой восхищение, пороки низших слоев общества рассматриваются с отвращением и осуждением.

В современном обществе деньги становятся всеобщим средством коммуникации. Деньги актуализируют доверие в системе социальных связей с высоким уровнем неустойчивости и риска. Это доверие не персонифицировано, а является доверием к той социальной системе, в которой господствуют товарные отношения. Здесь каждый человек сталкивается с проблемой признания или непризнания социальной роли всеобщего эквивалента. На кону оказывается риск быть лишенным удовлетворения тех своих потребностей, которые не могут быть удовлетворены в частном порядке без участия других людей. Можно сказать, что подобное доверие является навязанным, однако всякое доверие содержит элементы принудительности, даже когда речь идет о близком, интимном круге общения. Высокая цена избавления от указанного риска делает данный вид доверия хрупким и чувствительным. Доверие к деньгам строится на бдительности индивида. Человек не может безрассудно отдать свои потребности во власть денег, он должен постоянно контролировать как собственное финансовое состояние, так и положение на рынке финансов. То, как последний способен к вероломству, известно из опыта последних финансовых кризисов не только в нашей стране, но и во всем современном мире.

Как всеобщее средство коммуникации деньги способны открывать и устанавливать универсальные социальные связи. Возможности установления социальных связей за счет денежных коммуникаций несравненно шире и многообразнее, чем прежде. Деньги могут находить партнеров с гораздо большей частотой, чем возможно, например, появление родственников у индивида. И по своей

силе денежные коммуникации также демонстрируют свое превосходство над остальными типами коммуникаций. Они могут связывать друг с другом самых разнородных индивидов, которых помимо денег ничто иное не могло объединить вместе. Причем установление связей посредством денег позволяет инкорпорироваться в самые разные структуры современного общества. Деньги служат самым надежным пропуском в любую сеть коммуникации, в любую социальную группу. Это универсальный знак принадлежности человека к обществу в целом. Совершенно справедливо в этом смысле было замечено К. Марксом, что человек начинает носить свои социальные связи в собственном кармане. Причем вступление в социальные отношения посредством денег позволяет человеку выбирать эти самые отношения. Человек с деньгами становится нужным и желанным в любой системе социальных связей. В нем все остальные индивиды видят своего, а его поведение представляется им понятным и ожидаемым. Если раньше социальные связи предписывались людям, и положение в них обыкновенно не зависело от их воли, то денежные коммуникации дают человеку возможность самому конструировать собственный социальный мир.

Деньги создают возможности людям ориентироваться на самые разнообразные цели, играть самые разнообразные роли. Денежная связь является единственной общей связью всевозможных социальных статусов и ролей человека. Никакой иной согласованности не требуется. Человек попеременно может вступать в самые различные, даже противоречащие друг другу отношения. Деньги «смазывают» любые механизмы, снижая социальное трение. Они являются последним и наиболее веским аргументом в различных социальных коллизиях и столкновениях. При интеграции людей в общество деньги выступают сильнейшим средством самоидентификации личности. Важным свойством личности становится умение пользоваться деньгами, причем так, чтобы их становилось все больше и больше. Судить о человеке по деньгам становится принятым, поэтому каждый сам начинает оценивать себя такой же меркой. Порой людям становится необходимым демонстративно проявить свое отношение к деньгам. Иногда дело доходит до показа полной противоположности денежной установке, т. е. до демонстративно нерациональной траты денег. Но такая личность в своей реакции на деньги, в своем денежном поведении так же сильно зависима от общества, как она была зависима от иных социальных связей в безденежном обществе. Таким образом, деньги выступают универсальным инструментом воздействия на личность.

Социальная стратификация находит в деньгах новое освещение. Как писал С. Московичи, удовлетворение нажитым определяется соотношением с потерями другого [13]. Люди с большим количеством денег начинают ощущать свое превосходство над другими людьми. Однако они не желают представлять именно деньги причиной такого превосходства. Причина ими всячески скрывается и мистифицируется. Они не хотят видеть такую банальную основу своего высокого социального положения. Эти люди начинают приписывать наличие денег своим якобы имеющимся высоким личностным качествам (ум, сила воли, трудолюбие, коммуникабельность и пр.). Людей же, не имеющих таких финансовых средств, они наделяют противоположными, негативными качествами (слабоумие, лень, безволие и пр.). Но те, кто лишен обилия денег, начинают проделывать аналогичные операции приписывания личностных качеств с обратной направлен-

стью. Обладатели денег выступают таковыми ввиду якобы присущих им негативных качеств (жадность, жестокость, эгоизм и т. п.), в то время как малоимущие люди выступают носителями высокоморальных качеств (доброта, честность, альтруизм и т. п.).

По мере расширения сферы социальных отношений, открытых для денег, меняется отношение самой экономики к деньгам. Наиболее отчетливо в разрезе деятельности отдельной личности это происходит применительно к оценке самих результатов деятельности. Если прежде господствовала идея заслуженного или трудового дохода, то теперь ее сменяет принцип максимизации дохода. Теперь уже не важно, чтобы доход соответствовал вкладу человека, даже если рациональность устанавливает связь между ними. Теперь главное — чтобы доход был максимальным. Цель становится важнее средств ее достижения. Теряются социальные критерии оценки способов зарабатывания денег.

В современном глобальном капиталистическом пространстве деньги находятся в постоянном движении, проникая в самые труднодоступные уголки общества. Деньги не могут сидеть на месте, они должны быть в постоянном процессе воспроизводства капитала, их жизнеспособность — в непрекращающейся циркуляции товаров, они должны коснуться всех предметов, затронуть потребности и войти в душу каждой личности на планете. В силу такого природного динамизма деньги требуют от своих владельцев — людей — постоянной пространственной мобильности, вовлекая их в процесс собственного движения и заставляя перемещаться туда, где человеку достанется большая прибыль. В современном обществе рационально выбирать сферу деятельности, исходя из критерия денежной выгоды. Та работа лучше, где больше платят. Стирается прежний моральный налет с социально-профессиональной структуры. Престиж профессии определяется приносимым доходом. Поэтому человек всегда оказывается готов сменить профессию, сферу деятельности, социальное положение, место проживания и прочие атрибуты своего существования ради увеличения прибыли.

Как бы деньги ни изменяли социальных отношений современного общества, они могут касаться лишь их формы. Проникая, например, в брачные отношения, они не могут изменить социальной функции брака, до каких бы крайностей ни доходило обличение в денежные формы. Хотя они в состоянии до неузнаваемости изменить форму брака. Тем не менее содержательное богатство социальной жизнедеятельности людей не исчезает на фоне господства денег и денежных институтов, цели и функции человеческой жизнедеятельности не унифицируются. Наоборот, возникает проблема иного плана, т. е. множественного ответного воздействия социальных отношений на денежные коммуникации. В. Зелизер показала, что проникновение денег в сложные системы социальных отношений приводит к их спецификации [14]. В конкретных социальных сетях деньги начинают зависеть от того, каково предназначение денег, какова сфера их использования, какими являются источники приобретения денег, как распределяются права различных агентов социальных сетей по поводу денежных коммуникаций. Она обозначила проблему как возникновение множественности денег во времени и пространстве. Деньги делятся людьми на категории сообразно целям использования и источникам дохода. Одни деньги тратятся на питание, другие — на жилье, третьи — на отдых и т. п. Часто между способом получения денег и способом

их использования устанавливается устойчивая связь. Например, в некоторых семьях деньги, полученные в качестве премиальных за работу взрослых членов семьи, идут на развлечения их детей. Разнообразие подобных социальных установок и стереотипов по отношению к деньгам порождается не самими деньгами, а теми каналами коммуникации, в которые они попадают. Как следствие, на фоне усиления содержательного многообразия образа жизни современного человека открываются почти бескрайние возможности нахождения социологических спецификаций денег. С теорией множественности денег социолог может подобно агенту спецслужб на территории своей страны проникать в любые прежде закрытые уголки социального пространства.

Так что же выходит — современный человек не может стать свободным от денег? И существует ли свобода там, где появляются денежные отношения? Ответы на эти вопросы напрашиваются уже давно. Отношения обмена с развитием денег, как писал еще Г. Зиммель, как раз-таки и дают человеку максимальную свободу [15]. Конечно же, эта свобода достаточно относительна, и с развитием денежных отношений человек все так же зависим от общества и других людей. Но изменяется характер этой зависимости. Человек зависит от все большего количества людей в обществе со все более развивающимся разделением труда. Для удовлетворения своих потребностей он вынужден вступать во все большее число взаимодействий, но изменяется их качество. Благодаря деньгам эти взаимодействия теряют свой личностный характер, превращаясь в абстрактные символические отношения, в которых не имеют особого значения личности участвующих в них, важны лишь деньги и противостоящий им в обмене товар или услуга. Продавцу, в принципе, неважно, кто покупатель, важны деньги, которые покупатель может заплатить. Абстрактный, символический характер денежных отношений облегчает взаимодействие, позволяя человеку максимально просто устанавливать и прерывать взаимоотношения, освобождает его от необходимости личного в них участия, дает свободу выбора партнеров по взаимодействию. Большую свободу с развитием денежных отношений получает человек и в деятельности.

Денежные коммуникации оказываются в высокой степени доступными. Требования к личности, способной на такую коммуникацию, касаются минимальной культурной включенности и интеллектуальной развитости. Перед лицом денег уравниваются все остальные социальные качества человека, он становится свободен от иных социальных императивов, кроме денежного. Хорошо подметил Г. Зиммель, сказав в своей работе «Философия денег», что деньги — это родина безродных. Перед лицом боязни неудовлетворения собственных потребностей общество готово не обращать внимания на остальные социальные свойства людей, в частности на пол, возраст, этничность, профессию, идеологию, вероисповедание, нравственность и пр. Люди идентифицируются по их финансовой состоятельности. Она становится показателем социальной состоятельности личности в целом. Благодаря денежным коммуникациям снижается социальное значение близких связей и возрастает значение дальних социальных связей человека. Дальние коммуникации оказываются наиболее обезличенными, отчужденными и в итоге более открытыми для рациональности. Дальние коммуникации свободны от привычек и эмоциональных переживаний. В них нет устойчивых предшествующих социальных связей. Они гораздо больше под-

ходят для денежной логики. Их не только легче установить, но проще порвать. Обязательства при разрыве денежной коммуникации не выходят за рамки договорных обязательств и имеют юридически формальный характер.

Несомненно, денежное, экономическое принуждение, как справедливо отмечает Г. Зиммель, может быть даже жестче иных видов принуждения. Но тем не менее труд наемного рабочего под воздействием денежных стимулов можно расценивать как большую свободу, нежели труд раба, феодального крестьянина и даже в какой-то мере рабочего в плановой экономике. Г. Зиммель видит эту свободу в том, что нет силового, властного принуждения к труду, человек имеет определенную альтернативу выбора сферы и интенсивности труда. И даже в самом худшем случае, если человек вынужден трудиться на грани выживания, он имеет свободу хотя бы выбора работодателя. Кроме того, его трудовые отношения не являются личностной зависимостью, а включают в себя только исполнение трудовых функций. Власть работодателя распространяется лишь на трудовую функцию, предоставляемую в обмен за денежное вознаграждение, он не должен вмешиваться в «личную жизнь» своего работника, в нерабочее время человек предоставлен самому себе.

Таким образом, Г. Зиммель связывает освобождение человека с развитием денег и денежных отношений в обществе. Человек более свободен в деятельности, во взаимодействиях, имеет больше свободы следовать своим интересам, достигать личные цели. Но это не означает, что с развитием денежных отношений общество превращается в совокупность действующих беспорядочно (каждый в погоне за своими целями) индивидов. Денежные отношения в то же время препятствуют возникновению хаоса в общественной жизни, так как организуют и направляют движения отдельных индивидов, создают механизм взаимного учета и согласования интересов. Всеобщее стремление к осуществлению собственных интересов, воплощающееся во всеобщем стремлении к получению денег, имеет оборотную сторону. Чтобы получить деньги, необходимо предложить товар, услугу, отвечающие чьим-либо потребностям, интересам, пользующиеся спросом. Таким образом, все общество, с одной стороны, направлено на получение денег, выгоды, прибыли, но осуществление этого возможно только через более полное удовлетворение потребностей, всесторонний учет интересов потребителя, через рационализацию использования имеющихся ресурсов и повышение эффективности деятельности. Каждый свободен в выборе вида деятельности, в выборе меры и интенсивности труда, но общество через деньги, через механизм спроса-предложения стимулирует именно те виды деятельности, которые наиболее полезны, необходимы с его точки зрения, которые наиболее полно отвечают интересам конкретных потребителей.

Современные исследования денег продолжают традицию Г. Зиммеля, когда касаются соответствующего социального действия, или, другими словами, фокусируются на проблемах монетарного поведения. Легко догадаться, что, если иметь в виду широту проникновения денег в нашу с вами жизнь, монетарное поведение встречается почти повсеместно — не только на рынке или на работе, но даже в семье или на отдыхе. Деньги влияют на поведение политиков и спортсменов, ученых и врачей, мужчин и женщин, детей и стариков, приобретаемая в каждой из конкретных сфер свою неповторимую специфику. В силу этого

тематика монетарного поведения видится почти безграничной для социологов. Отечественная литература дает массу примеров подобных исследований [16]. Не менее изученной в наши дни стала еще более узкая тема финансового поведения, связанного с развитием новых рыночных институтов в России, на что также успели отреагировать отечественные ученые [17]. Сегодня каждый хочет стать докой в деле использования денег. Причем соответствующее умение необходимо не только для того, чтобы их заполучить, но и чтобы их потратить.

Влияние денег на общество не всегда одинаково. Деньги существуют с древнейших времен, но указанные особенности «денежных обществ» наиболее характерны для обществ с капиталистической экономической системой, в которой денежные отношения получают максимальное распространение. С развитием капитализма все виды собственности вовлекаются в денежный обмен, превращаются в товар, капитализируются, поэтому деньги получают наиболее широкое развитие и, соответственно, влияние на общество. В той мере, в какой Россия становится капиталистической страной и проникается денежными отношениями, отечественные социологи все активнее включаются в изучение данной проблематики. Так, например, в отечественной экономической и социологической литературе постепенно появляются интересные печатные работы [18], представляются к защите диссертации [19] и составляются учебные программы [20] о деньгах.

Но как бы ни множилось число работ на тему денег, как бы ни казалась она исчерпанной, для многих так и остается манящим тайною вопрос: что же такое деньги [21]? Но в таком случае социологи не останутся без предмета своих новых исследований. Неразгаданность тайны денег оказывается в условиях денежных отношений на руку тем, кто профессионально берется объяснять ее другим.

Литература

1. Зелизер В. Социальное значение денег. М.: ГУ ВШЭ, 2002.
2. Baker W.E., Jimeron J. B. The Sociology of Money // The American Behavioral. Jul/Aug 1992; 35. P. 678–693; Baker W.E. What Is Money? A Social Structural Interpretation // M.S. Mizruchi, M. Schwartz (eds.). *Intercompany Relations: The Structural Analysis of Business*. N.Y.: Cambridge University Press, 1987.
3. Dodd N. The Sociology of Money: Economics, Reason and Contemporary Society. Cambridge: Polity Press, 1994.
4. Ingham G. On the Underdevelopment of the “Sociology of Money” // *Acta Sociologica*. 1998. Vol. 41, N 1. P. 3–18; Ingham G. *The Nature of Money*. Cambridge: Polity Press, 2004.
5. Mizruchi M., Stearns L.B. Money, Banking, and Financial Markets // *The Handbook of Economic Sociology* / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 313–341.
6. Dalton G. Primitive Money // *American Anthropologist* Vol. 67. February 1965, Issue 1. P. 44–65; Dalton G. (ed.), *Tribal and Peasant Economies: Readings in Economic Anthropology*. N.Y.: The Natural History Press, 1967; Weatherford J. *The history of money*. N.Y.: Three Rivers Press, 1997; Hart K. Notes towards an anthropology of money // *Kritikos: an international and interdisciplinary journal of postmodern cultural sound, text and image*. Vol. 2, June 2005.
7. Фернам А., Аргайл М. Деньги: психология денег и финансового поведения. СПб.: Прайм-Еврознак, 2005.

8. Семенов М.Ю. Особенности отношения к деньгам людей с разным уровнем личностной зрелости: Дисс. ... канд. психол. наук. (Специальность — 19.00.05 «Социальная психология»). Ярославль, 2004; Алавидзе Т.Л. Социально-психологические аспекты оперирования деньгами и ценными бумагами в ситуации социальной нестабильности: Дисс. ... канд. психол. наук. (Специальность — 19.00.05 «Социальная психология»), М., 1998; Капустин А.А. Отношение различных социальных групп к деньгам: На основе комплексного социально-психологического исследования: Дисс. ... канд. психол. наук. (Специальность — 19.00.05 «Социальная психология»). Ярославль, 2001; Письменова А.А. Особенности монетарного поведения субъектов в связи с конфликтностью их ценностно-смысловых отношений к деньгам: Дисс. ... канд. психол. наук. (Специальность — 19.00.01 «Общая психология, психология личности, история психологии»). Ростов-на-Дону, 2011.
9. Аникаева Е.А. Основные подходы к исследованию денег в социологии // Экономическая социология. Т. 9, № 1. Январь 2008. С. 114–124.
10. Dalton G. Primitive Money // American Anthropologist. Vol. 67. February 1965. Issue 1. P. 44.
11. Веннерлинд К. О чем молчит презренный металл? Семиотика денег и общественный контроль // Вопросы экономики. 2010. № 2. С. 82.
12. Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. М., 1955. С. 78.
13. Москвичи С. Машина, творящая богов. М.: Центр психологии и психотерапии, 1998. С. 419.
14. Зелизер В. Социальное значение денег. М.: ГУ ВШЭ, 2002.
15. Simmel G. The Philosophy of Money / Ed. by David Frisby. 3rd ed. London; N.Y.: Routledge, 2004.
16. Малахов С.В. Экономическая психология и вариативность моделей экономического поведения // Экономические науки. 1991. № 7. С. 51–58; Верховнин В.И. Структура и функции монетарного поведения // Социологические исследования. 1993. № 10. С. 67–73; Шапиро В.Д., Червяков В.В. Куда девать деньги нищим? // Социологические исследования. 1993. № 2. С. 67–71.
17. Стребков Д.О. Фондовый рынок как объект социологического исследования: возможности и перспективы. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006; Радаев В.В. Уроки «финансовых пирамид», или Что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России. 2002. № 11 (2). С. 39–70; Преснякова Л. Кредиты для россиян: «догоняющая» или «опережающая» стратегия финансового поведения? // Социальная реальность. 2006. № 6. С. 23–45.
18. Пашкус Ю.В. Деньги: прошлое и современность. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1990; Абрамова С.Б. Деньги как социальная ценность: поколенческий срез проблемы // Социологические исследования. 2000. № 7. С. 37–41; Фенько А.Б. Люди и деньги: Очерки психологии потребления. М.: Независимая фирма «Класс», 2005; Зарубина Н.Н. Деньги как социокультурный феномен: пределы функциональности // Социологические исследования. 2005. № 7. С. 13–21; Зарубина Н.Н. Деньги в социальной коммуникации // Социологические исследования. 2006. № 6. С. 3–12.
19. Мацукова Т.К. Социальные функции денег: Дисс. ... канд. социол. наук. (Специальность — 22.00.03 «Экономическая социология»). СПб., 1997; Кузин Д.М. Деньги как предмет социологического анализа: Дисс. ... канд. социол. наук. (Специальность — 22.00.03 «Экономическая социология»). М., 2001; Абрамова С.Б. Деньги в социальном взаимодействии: Опыт теоретического и эмпирического исследования: Дисс. ... канд. социол. наук. (Специальность — 22.00.06 «Социология культуры, духовной жизни»). Екатеринбург, 2001; Казыханова Л.Р. Изменение социальной роли денег и их влияние на социально-экономическое поведение населения в условиях трансформации российского общества: Дисс. ... канд. социол. наук. (Специальность — 22.00.03

- «Экономическая социология»). Уфа, 2003; *Крупец Я.Н.* Деньги в современном российском обществе: институциональный аспект: Дисс. ... канд. социол. наук. (Специальность — 22.00.04 «Социальная структура, социальные институты и процессы»). М., 2007; *Кощегулова И.Р.* Деньги в системе институциональных отношений: Дисс. ... д-ра экон. наук. (Специальность — 08.00.01 «Экономическая теория»). М., 2007; *Аникаева Е.А.* Социальные установки в отношении денег как фактор финансового поведения населения: Дисс. ... канд. социол. наук. (Специальность — 22.00.03 «Экономическая социология»). М., 2008.
20. *Абрамова С.Б.* Социология денег: Учебная программа // Экономическая социология: Электронный журнал. Т. 4, № 1. Январь 2003. С. 135–140.
21. What is money? // Eds. by John Smithin. London: Routledge, 2000.

Глава 4

Социология рынков

§ 1. Определение рынка в экономической науке и социологии

Социология рынка — наверное, сегодня самое популярное направление в экономической социологии, причем как в западной, так и в отечественной. Почему так? Можно было бы предположить, что в России переход от планового хозяйства к рыночному и тот замечательный эффект наполнения рынком товарами, который мы наблюдали в 1990-х и 2000-х гг., притягивает внимание выросших в годы советского дефицита эконом-социологов. Но как объяснить повышенный интерес к социологии рынка в западной экономической социологии? У них ведь с рынком все было и так в порядке. Видимо, есть в самом феномене рынка нечто магическое (как и в деньгах), что заставляет обращать усталый взор эконом-социолога на рынки и торговые сети. На статью Марка Грановеттера “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness” (1985) ссылаются более 2500 раз, что делает ее одной из самых цитируемых публикаций в социологии во второй половине XX в. и свидетельствует о повышенном внимании общественных наук к исследованию рынка в целом. Но это повышенное внимание социологии к рынкам не осталось пустым любопытством — действительно, в этой области сделано многое [1]. Причем исследования рынка проводились как на теоретическом уровне, так и на практическом, проведено большое количество социологических исследований конкретных рынков — от автомобилей до антиквариата. Социологам сильно помогли представители новой институциональной экономики, историки и антропологи рынка [2]. Итак, сделано многое в исследовании рынка, но как нам кажется, работы в этой области эконом-социологам еще осталось.

Вопрос «Что такое рынок?» вызывал интерес у многих поколений ученых. Первоначально на него пытались дать ответы экономисты, представляя его как форму или способ организации обмена (А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Ст. Милль, К. Маркс), абстрактный механизм ценообразования, способ координации спроса и предложения (У.С. Джевонс, А. Маршалл), процесс и результат человеческих действий (К. Менгер, Л. Мизес, Ф. Хайек), экономический институт (Р. Коуз, О. Уильямсон, Д. Норт).

В самом начале экономической науки экономисты рассуждали примерно так, как сейчас представляют себе экономику и рынок люди в повседневной жизни — какой-нибудь водитель грузовика или охранник в супермаркете. Они говорят так: рынок — это торг, и не подозревают, что “torg” по-шведски всего лишь площадь (необязательно рыночная); они уверены: обмен и рынок — это то, что дает деньги, только с помощью рынка можно что-то продать или купить; они точно знают: смысл рынка в том, что дешевле купил — дороже продал. Именно так, как эти водители и охранники, и считали лучшие умы экономической науки — меркантилисты — три столетия назад: у них рынок выступал центром экономики, а торговец — центральной фигурой этой экономики. Только обмен

обеспечивал прибавочную стоимость и давал деньги; откуда берутся товары для обмена, их не очень интересовало. Классики политэкономии XVIII–XIX вв. думали уже по-другому — осязаемая и видимая форма рынка их уже не так интересовала, им надо было угадать, что скрывается за этой формой рынка, кто стоит за всем этим. Поэтому они связывали рынок в основном с процессом производства и разделения труда, а не обмена. Именно производство являлось центральным институтом в исследовании хозяйственных процессов. Поэтому и цену продукта определяет не рынок, а то количество труда, которое требовалось для производства товара. Цена при этом имела два вида: *естественная*, в основе которой лежали затраты труда, и *текущая*, определяемая на рынке внешними случайными факторами. «Текущие» цены имеют тенденцию тяготеть к «естественным». Продолжительное время, однако, они могли быть выше «естественной» цены. Причины этого различны: например, природные катаклизмы (засуха, которая повышает цены на хлеб) или информация, которую скрывает предприниматель от своих конкурентов. А. Смит в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) анализирует связь размеров рынка и степень разделения труда в обществе: «Когда рынок незначителен, ни у кого не может быть побуждения посвятить себя целиком какому-либо одному занятию ввиду невозможности обменять весь излишек продукта своего труда на необходимые продукты труда других людей» [3]. Чем малочисленней и удаленней поселения друг от друга, тем меньшей профессиональной специализацией обладают его жители. Благодаря водному транспорту (а в Англии речной транспорт развивался особенно активно) для всех видов труда открывается более широкий рынок. А значит, появляются и новые профессии. В конечном счете, как полагает Смит, общественное богатство является результатом труда народа, который, в свою очередь, определяется уровнем разделения труда. Он также утверждает, что обществом управляет «невидимая рука» (под невидимой рукой у него имелась в виду рука божества), которая согласовывает через рыночный обмен частные и общественные интересы.

К. Маркс еще более, чем классики, стремится проникнуть в суть экономических вещей и разобраться, что же скрывается за видимым механизмом обмена и рынка. Он также отмечает большую роль производства по сравнению с рынком: обменивается только то, что произведено. «Элементарной клеточкой» экономики выступает товар — продукт труда, уже специально произведенный для продажи или обмена. Но товар — он только с виду товар, а за ним стоят непросто человеческие отношения. И что скрывается за товаром и товарным производством? Это не просто труд рабочих, а особые отношения по поводу труда — отношения эксплуатации. За рыночной ценой скрывается не просто количество труда (среднего по отрасли, как научил Д. Рикардо), а прибавочный труд или прибавочная стоимость. Она дает возможность превратить деньги в капитал, поэтому рынок — это не просто сфера обращения товаров или способ обмена продуктами труда, но особенная капиталистическая организация производства в широком смысле этого слова — туда входят собственно производство, обмен, распределение и потребление. В капиталистическом обществе производятся не товары — главной целью его является получение денег, поэтому производится прибавочная стоимость, а капиталистический рынок — это способ или механизм

обмена товаров, каждый из которых несет в себе прибавочную стоимость. Итак, Маркс разделяет простой товарный рынок, существовавший в Средние века и опиравшийся на труд городских ремесленников, и капиталистический рынок, который основан на эксплуатации наемной рабочей силы. Эти рынки устроены по-разному. (Карл Поланьи и Фернан Бродель потом подчеркнут различие *public market and private market* — общественного и частного рынка: если первый регулируется обществом (в Средние века цеховая организация регулировала городской рынок, на его воротах каждый день вывешивались цены), то второй уже не терпит никакого вмешательства — в том числе и государственного — и не допускает никого, кроме капиталистов.) Кроме этого, Маркс указывает на тот факт, что у каждого рынка есть своя история. Рынки не создаются сами по себе. Так, например, европейские и колониальные рынки возникли вследствие политических целей государств и совершения насилия. Идеологическая природа рынка раскрывается Марксом через иллюзорную идею свободы и равенства всех участников на рынке труда, которую пропагандирует капитализм. Формально рабочие свободны, но в действительности получается так, что они вынуждены соглашаться на небольшой доход по сравнению с тем, что получает капиталист в форме прибыли.

В конце XIX в. экономическая концепция рынка пережила значительные изменения благодаря работам представителей школы маржинализма (Л. Вальраса, У.С. Джевонса, К. Менгера и др.). Рынок приобрел абстрактный характер, а главными исследовательскими вопросами выступили процесс ценообразования и механизм распределения ресурсов. Следствием этого аналитического подхода к анализу рынка стала возможность концептуализации модели экономики как системы рынков. Как указывает А. Курно в труде *“Recherches sur les principes mathematiques de la theorie des richesses”*: «Экономисты подразумевают под термином “рынок” не какую-либо конкретную рыночную площадь, на которой покупаются и продаются предметы, а в целом всякий район, где сношения покупателей и продавцов друг с другом столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться» [4]. Вот вам уже эмпирически и теоретически определенные границы рынка: *рынок — это такая территория, на которой цены на продукты одинаковы*. В свою очередь, У.С. Джевонс в работе *“Theory of Political Economy”* замечает: «Вначале рынок представлял собой публичное место в городе, где пищевые продукты и другие предметы выставлялись на продажу, но затем это слово было обобщено и стало обозначать всякую группу людей, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих крупные сделки по поводу любого товара. Большой город может иметь столько рынков, сколько в нем существует важных отраслей хозяйства, причем эти рынки могут быть привязаны к определенному месту, а могут и не иметь такового. Центром рынка служат публичная биржа, торговые и аукционные залы, где торговцы по взаимному согласию встречаются и заключают сделки. В Лондоне Фондовая биржа, Зерновая биржа, Угольная биржа, Сахарная биржа и многие другие располагают своими помещениями, в Манчестере Хлопковая биржа, Биржа обтирочных материалов и др. тоже имеют свое определенное место. Но такое их строгое размещение вовсе не обязательно. Торговцы могут располагаться по всему городу или отдельному району страны и все же образовывать рынок, если они

поддерживают друг с другом тесную связь посредством ярмарок, собраний, изданий прейскурантов, по почте или иными способами» [5].

Новая аналитическая модель рассматривала рынок как абстрактный механизм ценообразования, т. е. рынок совершенный, главными характеристиками которого выступают совершенная конкуренция и совершенная информация. Совершенная информация означает, что все агенты на рынке автоматически и без издержек обладают всей необходимой информацией. А совершенная конкуренция подразумевает, что на рынке существует множество продавцов и покупателей, ни один из которых не может повлиять на цену критическим образом. Такие социальные факторы, как отношения власти, законодательные и административные законы и различные традиции, не участвуют в конструировании рынка, по мнению представителей австрийской школы. Эта точка зрения противостояла позиции немецкой исторической школы политической экономии, которая проиграла «борьбу методов» в XIX в. Так, из экономики исчезло представление о том, что рынок — это конкретное территориальное и социальное пространство обмена (которое можно наблюдать при желании). Рынок превратился из реально существующего объекта в модель этого объекта. (Вопрос из области перформативности экономической науки: модель теперь уже сама повлияла на объект — то, что стали экономисты считать рынком, им в действительности и стало.) Модель рынка привела к тому, что все частные рынки в рамках одной экономики взаимосвязаны, это один абстрактный общий рынок: если на каком-то рынке произошли изменения, то они приведут к изменениям на другом рынке. Следовательно, и всю мировую экономику можно рассматривать как систему рынков, где продаются и покупаются блага, а изменения на рынке в одной части света влияют на рынки в другой.

В «Принципах экономической науки» А. Маршалл представляет свою программу исследования организации рынков. Он рассматривает рынок как механизм координации спроса и предложения и выделяет ряд эмпирических характеристик рынка, основными из которых являются размер (пространство) и время, степень организованности и специфичности товара. По признаку размера Маршалл выделяет широкий и узкий рынок, а по времени — краткий и долгий относительно продолжительности периода, когда силы спроса и предложения достигнут равновесия: «Товары, на которые существует очень широкий рынок, должны быть такого рода, чтобы их можно было перевозить на далекие расстояния, хранить сколько-нибудь продолжительное время, а их стоимость должна быть довольно значительной по отношению к их объему. Товар, объем которого столь велик, что цена его неизбежно резко повышается, когда его продают для доставки в пункт, далеко расположенный от места его производства, должен, как правило, иметь узкий рынок» [6]. Далее Маршалл выделяет высокоорганизованные рынки и определяет их в категориях всеобщего спроса, спецификации и перевозки на далекие расстояния. К ним он относит ценные бумаги, а также ценные металлы — золото и серебро, т. е. те товары, которые котируются на мировом рынке. Маршалл убежден, что фондовая биржа является образцом, по которому формировались рынки для сделок со многими видами товаров. Товары, которые не обладают выше названными тремя признаками, — это предметы, которые изготавливаются по заказу, а также скоропортящиеся и объемные продукты пи-

тания. Также рынок, по мнению Маршалла, может быть общим и особенным. Особенный — это рынок, на котором существует социальная связь между продавцами и покупателями, которая обеспечивает легкость трансакций, в то время как общий рынок поддерживается анонимными агентами. В зависимости от степени регуляции рынок может быть открытым или монопольным. При этом тип конкуренции зависит от типа рынка. Наиболее сильная конкуренция встречается на мировых рынках, в то время как на отдаленных (деревенских) рынках она носит не более чем косвенный характер.

Неоавстрийская школа во главе с Л. Мизесом и Ф. Хайеком рассматривала рынок как систему хозяйства (противоположную плановому хозяйству), автономный и саморегулирующийся процесс взаимодействия экономических агентов. «Рынок не является ни местом, ни вещью, ни коллективной сущностью. Рынок — это процесс, приводимый в движение взаимодействием множества индивидов, сотрудничающих в условиях разделения труда» [7]. *Рынок представляет собой систему для координации децентрализованных хозяйств, снабжая индивидов необходимой информацией через систему цен.* И чем сложнее система, тем лучше работает механизм конкуренции, и никакой централизованный орган не может охватить всю эту бесконечную информацию и обеспечить ею производителей. Согласно неоавстрийской школе, рынок появляется спонтанно и является результатом человеческих действий, а не заранее обдуманном проектом. По своей природе рынок децентрализован и выстраивается первоначально посредством локального знания о том, сколько стоит та или иная вещь. В противоположность тому, что экономисты называют экономикой, рынок не имеет центра и состоит из сети переплетенных экономик.

В рамках теории индустриальной организации была представлена концепция рынка как индустрии. Методологические основы этой теории были заложены в работе Э. Чэмберлина «Теория монополистической конкуренции» (1933). Чэмберлин начинает свой анализ с критики совершенного рынка и совершенной конкуренции, господствующей на нем. По его мнению, неоклассическая теория учитывала только один важный момент в работе рынка — число рыночных агентов. В то время как второй элемент — дифференциация продуктов — упускался из виду. Дифференциация продуктов могла возникнуть в результате приобретения патентов, создания торговой марки и рекламы, а также ряда социальных факторов (таких как репутация продавца, личные отношения между продавцом и покупателем) и общего характера политики правящих кругов. Современный рынок, — утверждал Чэмберлин, — это не единый рынок, где несколько продавцов предлагают купить один тот же товар, а сеть взаимосвязанных рынков, каждый из которых специализируется на определенном товаре. Таким образом, критерием дифференциации рынка выступает товар, отличающийся чем-либо от товара другого продавца. Это основание может быть реальным или воображаемым (таким как запатентованные свойства, индивидуальные особенности или условия, сопутствующие продаже товара) [8]. Благодаря этому условию продавец каждого отдельного рынка становится монополистом. Отсюда он делает вывод, что на рынке господствует не совершенная, а монополистическая конкуренция — момент, который был упущен из виду неоклассической теорией. Данная идея была развита Э. Мейсоном в статье «Цена и производственная политика

крупных предприятий» (1939). По его мнению, необходимо изучать ценовую политику крупных корпораций, чтобы внести некоторые изменения в неоклассическую теорию цены. Мейсон предположил, что данная цель может быть достигнута путем классификации эмпирического материала на основе структур рынка. Так, рынок и рыночная структура должны быть определены в зависимости от позиции, которую занимает продавец или покупатель (т. е. от организации рынка). Особое влияние на работу рынка оказывает производственная политика крупных корпораций. Как только они определяются со своей ценовой политикой на рынке, другие участники рынка начинают реагировать на их решения, устанавливая цены на свои товары. Идея Мейсона породила ряд эмпирических исследований в этой области и превратилась в парадигму «структура — поведение — результат». Согласно данному подходу, работа рынка зависит от элементов рыночной структуры — условий входа, концентрации игроков (их размера и числа), поведения фирм (использования производственных мощностей), рекламы и тайных соглашений между участниками рынка [9].

Дж.М. Кейнс представил противоположный неоклассической экономической теории взгляд на рынок — он считал, что рынок автоматически не согласует спрос и предложение. По своему характеру рынок — *это неравновесная система обмена, в обычных условиях предложение превышает спрос*^{*}. Происходит в основном так вследствие активного характера денег — при увеличении дохода расходы возрастают в меньшей степени, люди по разным причинам предпочитают часть дохода сберегать. Но сказывается и монопольное положение экономических агентов, что не дает ценам двигаться параллельно с общей ситуацией конъюнктуры. Также для нормального состояния рынка характерны безработица, увеличивающееся социальное неравенство и неустойчивость развития. Поэтому необходимо государственное регулирование рынка для выравнивания спроса и предложения, обеспечения эффективной занятости и стабильности экономического развития. Кейнсианское представление о рынке до сих пор является жизненным и действенным — все меры по предотвращению последнего кризиса 2007–2008 гг. полностью согласовывались с теми принципами понимания рынка, которые заложил Кейнс в 1930-х гг.

Теория новой институциональной экономики во главе с Р. Коузом, О. Уильямсоном и Д. Нортон полностью изменила направление в исследовании рынков. Она привлекла ученых из разных областей знания, в частности права и экономической истории. В результате чего рынок стал рассматриваться как экономический институт, обладающий своими собственными правилами и закономерностями, которые призваны сократить издержки обмена. Они также включили в анализ рынка новую категорию — транзакционные издержки. Работа Коуза «Природа фирмы» (1937) посвящена вопросу наиболее эффективной институциональной формы экономической деятельности — должны ли транзакции совершаться на рынке или же рыночным агентам следует организовывать фирму? Уровень транзакционных издержек при заключении сделок — вот показатель эффективности институциональной формы. С их позиции, рынок — это

^{*} Более подробно о теории Кейнса см. нашу работу «Экономическая социология: история идей».

институт обмена, призванный сокращать транзакционные издержки. Но рынки являются только одной из форм экономической организации, фирмы на рынке представляют собой совершенно иную — иерархическую — структуру, которая существует по другим законам и принципам. Рынки и иерархии (фирмы) представляют собой два важнейших экономических института.

Социологическая традиция исследования рынка также богата на определения. Социологи рассматривали рынок как социальный институт (Э. Дюркгейм, М. Вебер), социальную систему (Т. Парсонс, Н. Смэлсер), организационную нишу (М. Хэннан, Дж. Фримен, Г. Кэррол), социальную сеть (М. Грановеттер, Х. Уайт), социальную структуру (Р. Берт, У. Бейкер, Р. Сведберг, Д. Старк, Б. Уцци, М. Зафировски), субъектно-объектную структуру социальных отношений (М. Каллон, Б. Латур, К. Кнопп Цетина, А. Преда, Д. МакКинзи, F. Muniesa, V.-A. Lépinay, K. Zaloom).

Социологическое исследование рынков началось в начале XX в. с определения рынка как социального института. Так, М. Вебер анализирует рынок с позиции теории социального действия. В «Хозяйстве и обществе» (1922) он дает следующее определение рынка: *это рыночная ситуация*, когда производители ориентируются на рыночный спрос, т. е. производят товары исключительно для продажи на рынке; потребители также ориентируются на рыночное предложение; когда все основные элементы хозяйства включены в рыночный оборот — капитал, труд, предметы потребления; когда существует развитая денежная система; когда нет монополии присвоения дохода или труда и нет нерыночного регулирования цен и доходов; когда есть конкуренция, даже если она односторонняя, относительно возможности обмена между множеством участников. Рыночная ситуация — это социальные действия людей, поэтому рынок всегда предполагает рациональность (целерациональность) экономических агентов и их ориентированность на других в обмене. Рынок деперсонифицирует (обезличивает) социальные отношения, ориентируясь только на товар, но не на индивида и его особенные черты. Еще Вебер всегда подчеркивал в противовес Зомбарту, что экономический обмен и рынок — всегда по своей природе мирные действия, они не предполагают по определению насилия.

Мы уже говорили, что Карл Поланьи выделяет общественный и частный рынок, а Фернан Бродель — простой товарный рынок и капиталистический рынок. Поланьи полагал, что рынок — *это исторический феномен*. Его форма зависит от различных политических, культурных, религиозных, управленческих и других условий. Экономическую систему в целом он рассматривает как институционально оформленный процесс взаимодействия между человеком и окружающей средой. Каким будет хозяйство в тот или иной исторический период, определяют формы социальной интеграции, т. е. способы связи, благодаря которым хозяйство обретает внутреннее единство и стабильность. Основными формами связи выступают реципрокность, перераспределение и обмен. Они интегрируют отдельные действия индивидов в социальную структуру. Реципрокность (взаимность) означает симметричность хозяйственных и социальных отношений. В архаической общине именно она является основой ее экономической организации: дарение и отдаривание, взаимная помощь, безвозмездное одалживание — таковы ее основные характеристики. В древних обществах реципрокность

сохраняется внутри домохозяйства или общины (которая из локальной превращается в соседскую), но появляется редистрибутивность (перераспределение), которая характеризует центричность социально-экономической системы. Если в примитивном обществе главными выступают институт общинной организации и институт родства, то в древних обществах появляется центральный институт в виде государства. Движение товаров или услуг идет от домохозяйств к центру и обратно. Редистрибутивность характеризует прежде всего ирригационные империи (Древний Египет), а крестьянские хозяйственные системы (Древняя Греция) покоятся на принципах обмена. Выделяют три типа обмена: простое перемещение товаров в пространстве (операциональный обмен), обмен товаров на основе зафиксированного эквивалента (обмен на основе решения) и обмен на основе торга (интегративный обмен). Однако обмен не следует понимать исключительно как рыночный механизм. Вначале он основывался на принципах эквивалентности и возмездности: в нем не было стремления к прибыли. Поскольку конкуренция не была господствующим элементом рынка, обмен еще не регулировался спросом и предложением, торговля существовала вне рынка, его наличие еще не делало общество Древней Греции рыночным. Рынок мог быть денежным, но цена «планировалась» общим собранием или гильдией. Разница цен на местных рынках не приводила к движению товаров. Рынок был «вложен» в структуру общества и регулировался традицией. Постепенно происходит отделение экономики от общества, экономической транзакции — от социальной. На примере городов-государств Древней Греции Поланьи показывает, как политическая организация, требующая от граждан занятия государственными и военными делами, привела к возникновению рынка как средства обеспечения тех, кто непосредственно не участвовал в хозяйственном процессе. Но и тогда древние общества не стали рыночными. Впрочем, и Средневековье мало отличалось от них. То были общества статусного типа, где личные отношения не превратились в функциональные. Личная зависимость, взаимная поддержка, вассальная преданность оставались главными.

Обычно считается, что возникновение саморегулируемой экономики и независимого рынка — логическое продолжение развития хозяйственной практики. Поланьи доказывает обратное. Как и Вебер в «Протестантской этике», он считает, что кардинальное изменение экономического поведения не могло произойти без вмешательства неэкономических факторов. Если у Вебера центральным моментом выступает трансформация хозяйственной этики, то у Поланьи им является политика. Свободный рынок возник как следствие образования независимых национальных государств в Европе, которым требовался общенациональный рынок — механизм обеспечения жизнедеятельности нового общества. Политика меркантилизма способствовала как монополиям, так и конкуренции, причем в равной степени. Именно меркантилизм привел к разрушению старой цеховой системы. Отныне ничто не гарантировало доходы участникам экономических отношений. Источники средств существования отданы во власть рыночной стихии. Постепенно обмен стал господствовать над распределением, а затем и над производством. Так государство создавало свободный рынок. Рыночная экономика, разумеется, потребовала идеологического оправдания. Так возникла политическая экономия, превратившая гражданина в «экономического человека», а общество — в придаток рыночного хозяйства [10].

1950-е гг. стали поворотными в социальном анализе рынка. Рынок начинает рассматриваться уже с точки зрения экономической социологии как самостоятельной отрасли социологии. Структурно-функциональная социология считает, что рынок — это социальная система, обладающая своей институциональной структурой. Т. Парсонс и Н. Смэлсер в своей работе «Экономика и общество» (1956) выделяют типы рынков в зависимости от типов взаимодействия субъектов, происходящих на границах других подсистем (т. е. политической подсистемы, задающей цели в обществе; культурной подсистемы, обеспечивающей стабильность и воспроизводство ценностей в обществе; социетальной подсистемы, обеспечивающей интеграцию, и производственной подсистемы, выполняющей адаптивную функцию в обществе): рынок труда, рынок капитала, рынок товаров и рынок контроля за производительностью [11]. Смэлсер позднее в работе «Социология экономической жизни» (1963) обращает внимание на неэкономические аспекты функционирования трех видов рынка: рынки труда, рынки предпринимательских услуг и рынки потребительских товаров [12]. Р. Сведберг четырьмя десятилетиями позднее, осуществляя социологический анализ экономической подсистемы, проводит свою типологию рынков. Так, он выделяет рынок капитала, рынок труда, рынок потребления и рынок производства. Анализ такого типа рынка, как рынок производства или производственный рынок, встречается и в работах Х. Уайта. Однако сущностное понимание этого рынка иное. Важным субъектом обмена здесь выступает производитель, а не государство в лице государственных организаций, как у Т. Парсонса и Н. Смэлсера.

В 1970-х гг. появляются новые работы по социальному анализу рынка — «Элементы социологии рынков» (1976) К. Хайнеманна и «Абсолютизация рынка» (1977) Б. Барбера. В это же время социологическим исследованием рынка занимались М. Хэннан, Дж. Фримен, Г. Кэррол и др. Представителями организационной экологии (популяционной экологии) рынок рассматривается через призму образования организационных ниш и организационных идентичностей. Организационная или популяционная ниша здесь определяется как набор условий окружающей среды, для которых уровень их роста не является отрицательным [13]. Концепция ниш представляет собой когнитивную схему, позволяющую установить, каким образом изменения окружающей среды и конкуренция могут формировать популяционную динамику и сегментацию [14]. Исследование ниш организационных популяций, как правило, затрагивает социальные, политические и экономические вопросы окружающей среды. Тема же широты ниши рассматривается в связи с организационным разнообразием. Чем шире ниша рынка, тем меньшее количество организаций способны к доминированию на нем. И, наоборот: если ниши ограничены в размере, на рынке начинает процветать организационное разнообразие.

С начала 1980-х гг. социологи проявляли особый интерес к изучению рынков, благодаря этому появился целый спектр различных теорий: социально-структурный и сетевой подход (Х. Уайт, Э. Лайфер, Р. Берт, У. Бейкер, М. Грановеттер, Д. Старк, Б. Ведреш, Б. Уцци, М. Зафировски и др.), социально-культурный подход (В. Зелизер, П. ДиМаджио, М. Аболафия), сравнительно-исторический подход (Г. Гамильтон, Н. Бигарт), социо-политический подход (Н. Флигстин) и др.

Социально-структурный подход оказался лидирующим в американской социологии рынков. В рамках данного подхода *рынок — это самовоспроизводящаяся социальная структура, которую можно представить в форме сети* [15]. В ней выделяют доминирующих и недоминирующих рыночных игроков. Участники сети связаны между собой, однако сила этой связи различна. Продолжительность связи, частота контактов, реципрокный характер оказания услуг и др. являются эмпирическими признаками силы связи [16]. Центральным элементом сети выступает доминирующий участник. Он способен аккумулировать все ресурсы сети, т. е. ресурсы, которыми обладают участники этой сети. Поскольку он имеет информацию о всех участниках сети, он способен «замыкать» на себе совместные проекты, оставляя других участников сети в неведении относительно возможностей друг друга [17]. Несмотря на свои сильные позиции в социальных науках, структурный подход не раз подвергался критике, так как не учитывал в социальном анализе рынка культурных и политико-правовых аспектов.

Исследования социальных и культурных отношений в контексте рынка В. Зелизер восполняют этот пробел. В ее первой крупной работе «Мораль и рынки: развитие страхования жизни в США» (1979) поднимается проблема изменений в представлениях о ценности жизни человека в рыночных условиях. Начиная с XIX в. страхование жизни высших и низших классов становится распространенным явлением, и это несмотря на страх людей перед смертью и религиозные запреты, господствующие до этого времени. Зелизер обращает внимание на изменение ценностных ориентиров в культуре — развитие естественных наук, трактующих смерть человека как социальный и медицинский акт, и появление концепции достойной смерти, предполагающей, что после смерти человек не должен оставлять свою семью без средств существования. Помимо этого, сохранялась традиция похорон, которые должны были демонстрировать социальный статус усопшего. Теперь же страхование жизни или, другими словами, смерть становилась рыночным товаром [18]. В работе «Оценивая бесценного ребенка» (1985) Зелизер показывает, что дети в современном обществе, в силу изменившихся социокультурных и экономических условий, исключаются из субъектов рынка. Если ранее детский труд использовался в сельском и домашнем хозяйстве или массовом промышленном производстве, то теперь в функции ребенка входит обучение в средних школах и проживание собственного «детства». Помимо этого, Зелизер в одной из последних книг исследует, как рынок проникает в различные сферы личной жизни человека [19]. Социокультурный подход к рынку также представлен в работах Митчелла Аболафия: он рассматривает различные виды рынков и их культурные различия и трактует рынок как *социокультурную систему, где действует локальная рациональность*, а не общая для всех видов экономических действий рациональность.

Н. Флигстин дополняет социально-структурный подход исследованием политико-экономических аспектов формирования рынка. Он определяет рынок как *систему властных отношений*, где наиболее крупные агенты навязывают свои правила игры мелким агентам. В работе «Трансформация корпоративного контроля» (1990) он показывает, что социальная структура рынков определяется характером взаимодействия государства и крупных корпораций. Центральной идеей книги выступает утверждение: формирование концепций контроля и со-

циальное конструирование рынка крупными корпорациями не могло проходить без активного участия правительства США. Первоначально предприниматели и менеджеры пытались выработать свое понимание социальной организации эффективного рынка и навязать его другим рыночным участникам. Организационная, производственная, сбытовая, маркетинговая и финансовая концепции контроля были созданы крупными корпорациями как альтернативные пути достижения быстрых темпов развития и высокой прибыли на рынке. Государство же решало, какой концепции контроля придавать легальность и возводить в ранг политической и экономической идеологии. Если государство не одобряло концепцию контроля, она не считалась эффективной, а социальная организация рынка подлежала пересмотру. Таким образом, появление и распространение концепций контроля на рынке зависело от институциональных отношений между крупными корпорациями и государством [20].

Если программа исследования рынка с позиции американского социально-структурного подхода подразумевает изучение его сетевой архитектуры, т. е. совокупности социальных связей участников рынка, оформленных в сеть, то альтернативный европейский подход предполагает изучение потоковой архитектуры рынков (flow architecture).

Выбрав в качестве эмпирического объекта глобальные финансовые рынки, Карин Кнорр Цетина рассматривает рынки как глобальные культуры высоких технологий. Согласно этой точке зрения, глобальные валютные рынки и другие виды финансовых рынков имеют потоковую структуру. И хотя потоковая архитектура может включать сети, эти сети не являются главным принципом структурирования современных глобальных рынков, определяемых как коллективные бестелесные системы, сконструированные и функционирующие в символическом пространстве [21].

В отличие от социально-структурного подхода, где участники рынка пространственно ограничены, социально связаны и включены в единую социальную сеть, электронные финансовые рынки не имеют четких границ и строго определенной сети участников. Напротив, экономическое поведение его игроков (трейдеров, брокеров и др.) отличает неукорененность и анонимность. Однако объединенные общностью проживания времени перед экранами мониторов финансовые игроки интегрируются в рыночное сообщество. Другими словами, включение в рыночную реальность происходит посредством экранов (или других теле- и электронных технологий, например, таких как «голосовой брокер» или телефон). Единая схема для трех временных зон — для фондовых бирж глобальных городов: Нью-Йорка, Лондона и Токио — координирует во времени работу участников рынка и позволяет расширить временные границы ежедневной работы фондового рынка до 24 часов.

«Рынок-на-экране» — это технологический и вместе с тем эпистемический объект, он является нестабильным и нефиксированным, так как находится в постоянном процессе переопределения. Определение рынка Кнорр Цетины построено на понятиях конструирования знания о рынке (его ценовом действии, основных экономических показателях и др.) как форме интеграции рыночных субъектов и «недостаточности» знания о рынке как прогнозе его развития, т. е. изменения цен. Рынок конструируется при помощи информационных дисплеев,

отражающих действие механизма «спрос-предложение». Мониторы показывают состояние рынка, они глобальны, так как одновременно отражают ситуацию на всех фондовых биржах и позволяют вести торговлю в рамках единой сети.

Три аспекта экономического поведения финансовых игроков делают возможным существование единого (глобального) рынка: синхронность, непрерывность и близость во времени. Синхронность действий участников рынка предполагает, что все игроки в разных временных зонах наблюдают за одними и теми же рыночными процессами, которые отображаются в экономических показателях на экранах; непрерывность означает постоянный, непрекращающийся ни на момент процесс наблюдений, а близость во времени — реальное ощущение времени рыночных трансакций и быстрый доступ к новой информации [22].

Рынок существует как самостоятельная «живая форма», как оформленный поток информации. Поэтому важным элементом потоковой или непрерывной архитектуры рынка является макроскопическая система, которая поддерживает его. Термин “score” происходит от греч. *σκορειν* (“scorein”), что означает «видеть», а в соединении с качественным понятием означает инструмент, с помощью которого можно видеть или наблюдать [21]. Получается, экран компьютера предстает тем инструментом, при помощи которого можно увидеть потоки финансовой информации или, другими словами, сам финансовый рынок.

«Рынок-на-экране» представляет собой рефлексивный механизм, он визуализирует потоки финансовой информации и презентует их профессиональной аудитории рыночных игроков. Аудитория начинает реагировать в ответ на отраженные свойства рынка, изображая рыночную реальность. Рыночная реальность постоянно меняется, так как обновляется информация на экранах компьютеров: непрерывно появляются новые полосы текста — они повторяют те, которые только что исчезли, но вместе с тем добавляют и совершенно новые. Эта онтологическая ликвидность финансовых рынков способствует их восприятию как реальности потока. Поток рынка отражает непрерывную связь объектов и деятельности. Рынки имеют четкую форму в любой момент времени в вопросе цен, заказов, экономических показателей, новой информации и др., но не обладают данными о направлении дальнейшего движения. Глобальный финансовый рынок постоянно трансформируется, а значит, он не является тождественным самому себе. Предвидение о направлении движения рынка, т. е. знание о больших заказах и валютных потоках (к примеру, при транснациональных слияниях или поглощениях фирм требуются большие объемы валюты для совершения сделок), дает понимание о силах, которые движут рынком. Через этот поток и появляется реальность, а рынок приобретает свойства совокупности, он конструируется, принимая характер потока, рефлексивно анализируется и, приобретает форму единого целого, движется вперед.

Вопреки распространенному убеждению, экран компьютера — не первое техническое устройство, которое отражает непрерывные финансовые потоки, конструируя тем самым рынок. В 1867 г. инженером компании «Американ Телеграф» (American Telegraph) Эдвардом Калаханом был разработан биржевой тикер — телеграфный аппарат, оперативно выдающий финансовую информацию на бумажную ленту. В дальнейшем он был усовершенствован несколько раз, пока в 1960 г. механический тикер не был заменен на электронный. Алекс Преда

полагает, что благодаря этой технологии, стандартизирующей всю финансовую информацию, рынок приобретает непрерывность и оформленность.

Бесспорно, телефон и телеграф использовались в финансовой деятельности, хотя до внедрения тикера не столь активно, но они все же не повлияли на главное — на процедуру записывания цен.

В 1860-е гг. торговля ценными бумагами на Уолл-стрит велась двумя различными классами брокеров: Регулярным и Открытым советами. Брокеры Открытого совета занимали первый этаж биржи, а также зону у входа: торговля проходила стоя. А брокеры Регулярного совета — постоянные сидячие торговые места на верхних этажах биржи, выплачивая за них небольшую аренду, в 10 раз меньшую, чем брокеры Открытого совета за стоячие места. Открытый совет торговал непрерывно, в вечернее время он переезжал в отель на Пятую авеню, так что его рынок был открыт около 12 или 14 часов в сутки. В отличие от Регулярного совета, который торговал с 10 утра до 2 часов дня с перерывом на ланч.

Торговый зал изнутри для постороннего представлял олицетворением хаоса: брокеры, поминутно выкрикивающие цены сделок, и спящие под ногами мальчишки-посылные с кусочками бумаги и карандашами, где написаны последние данные о заказах. Трудно заметить, но торговый зал делился на два финансовых рынка — рынка Регулярного совета и рынка Открытого совета, каждый из которых действовал по своим правилам. Регулярный совет торговал, выкрикивая названия ценных бумаг — маклеры совершали покупки и продажи в соответствии с имеющимися заказами. Затем работа Совета приостанавливалась: вице-председатель сообщал цену сделки своему ассистенту, а тот — клерку, который записывал ее на доске. Далее процесс возобновлялся, и процедура повторялась вновь.

Однако на первом этаже торговля ценными бумагами Открытым советом не останавливалась ни на минуту, цены постоянно менялись. А в конце рабочего дня все данные о ценах сделок записывались клерком на доске. Таким образом, на Уолл-стрит существовало два параллельных во времени финансовых рынка, что приводило к установлению разных цен на одни и те же ценные бумаги.

Эконом-социологи склонны полагать, что цены определяются не только на основе вычислительных правил, базирующихся на критерии экономической эффективности, но и зависят от социального статуса индивидов, принимающих участие в их установлении. Данный подход, известный как «социальное конструирование цены», указывает на роль социального статуса (репутации, доброго имени) участника (группы участников) в обеспечении легитимности действий на финансовом рынке, а также стабильности рыночной системы в целом.

* Интересно, что внедрение телеграфа и телефона способствовало развитию профессионального языка финансистов. Поскольку информации необходимо было передавать быстро, появились специальные сокращения. А. Преда указывает, что в книге «Hartfield's Wall Street Code» (1905) содержится 450 000 слов-сокращений. К примеру, за высказыванием «Gibbiola baissabaci» скрывалось «Are able to buy hundred shares?» («Ты можешь купить сотню акций?»); «Army event calmly» вместо «Cannot buy Canada Southern at your limit. Please reduce limit to 23» («Невозможно купить Южную Канаду за вашу цену. Пожалуйста, снизьте цену до 23»).

Запись данных о цене сделки и конструирование рынка ценных бумаг — социальный процесс, который имеет форму речевого акта. Важным условием заключения сделки посредством речевого акта являлось знакомство участников друг с другом, т. е. оценивание и признание социального статуса участника финансового рынка, вступающего в коммуникацию. Слово брокера, имеющего высокий социальный статус в силу своего доброго имени (происхождения) или авторитета в обществе, имело больший вес, нежели брокера с низким статусом. Так, цены, которые устанавливались брокерами привилегированного Регулярного совета, рассматривались как наиболее достоверно отражающие положение дел в отрасли экономики. Его члены обладали монополией на доверие и авторитет на финансовом рынке, которое было нарушено появлением технологической инновации — тикера [23].

Биржевой тикер сделал рыночные транзакции видимыми для широкой аудитории игроков, а цены — независимыми от влияния авторитета брокерских групп с более высоким социальным статусом. Рынок стал видимым как поток цен и котировок акций на полоске бумаги, а также на финансовых графиках, которые воспроизводились в режиме реального времени. Изменилось и качество репрезентируемых данных: вместо разрозненных, бессистемно записанных данных появились единые, информирующие о колебаниях цен. Вместе с тем это не устраняло полностью проблему ценовых манипуляций и финансовых махинаций. Потому что эта проблема была заложена уже в самой природе финансового рынка и его центральной фигуре — инвесторе.

Преда называет инвестора пятой фигурой капитализма, наряду с производителем А. Смита, предпринимателем Й. Шумпетера, аккумулирующим капиталом К. Маркса и религиозным капиталистом М. Вебера. Инвестор определялся им как человек, который получал свой доход не от торговли или производства, а от владения и перепродажи ценных бумаг [24].

В XVIII в. инвестирование часто отождествлялось с азартными играми и воспринималось как неэкономическая деятельность, не способствующая созданию богатства нации. На плакатах и брошюрах воспитательного характера фигура предпринимателя появляется вместе с такими фигурами, как проститутки, незамужние беременные женщины и воры*. Судьба таких «героев» заканчивалась на страницах брошюр всегда трагически, это делалось, чтобы сдержать простых людей от занятия инвестиционной деятельностью. Но в середине XIX в. ситуация меняется, профессия инвестора постепенно находит одобрение в обществе. Среди прочих причин Преда отмечает превращение инвестора в ученого.

XIX в. — это время, когда в США и Европе начинается активное строительство железных дорог, что требует вложения больших капиталов. Для привлечения средств инженерами железнодорожного транспорта были разработаны математические модели спроса и предложения на ценные бумаги железнодорожных

* Фигура инвестора-спекулянта попадает и на страницы социальных романов, к примеру, в «Трилогию желаний» («Финансист», «Титан», «Стоик») (1912–1947) Теодора Драйзера или в «Воспоминания биржевого спекулянта» (1923) Эдвина Лефевра, где прототипом главного героя стал известный американский биржевой спекулянт Джесси Ливермор.

строительных компаний, рассчитанные на долгосрочную перспективу. Они декларируют, что закон развития финансового рынка рассчитывается так же надежно, как и физический закон гравитации.

К примеру, Эмиль Рено выводит два «закона различия», согласно которым (1) разница между реальной и вероятной ценой есть функция квадратного корня из времени, а (2) цены имеют тенденцию к среднему значению этой разницы. Его работа была продолжена Анри Лефевром, разработавшим графический метод ценообразования деривативов* и механическое устройство для установления цен на них [25]. Инвестиционная деятельность начинает ассоциироваться с научным расчетом, а не с эмоциями и интригами, как ранее. Кроме этого, идея о том, что на финансовом рынке присутствует много игроков, так что никто в значительной степени не может повлиять на процессы ценообразования, изменила мнение общества об инвестиционной деятельности в лучшую сторону.

Но главное оправдание финансовый рынок получил благодаря поддержке Прудона и его последователей, а также британских социалистов, увидевших в нем средство достижения социального равенства и прогресса общества. Они выступали за расширение социального доступа к занятию инвестиционной деятельностью, за право мелких инвесторов на достоверную финансовую информацию и участие в торгах на бирже [26]. Интересно, что Вебер был убежден в обратном: участвовать в ценообразовании должны обладатели крупного капитала, т. е. устанавливать правила игры на фондовом рынке («Биржа — монополия богатых, а потому верх безрассудства — открывать доступ к ней несостоятельным и, следовательно, бессильным спекулянтам, на которых крупные капиталисты могут свалить свою ответственность» [27]).

Однако происходит отделение науки от этики, и инвестиционная деятельность признается в обществе нормативной, так как она существует для эффективного функционирования экономики, а инвестор из спекулянта превращается в специалиста по планированию и по выстраиванию стратегии по аналогии с военным.

В 1990-е гг. французская школа социологии рынков делает шаг вперед в понимании природы рынка и его законов. Так, М. Каллон высказывает предположение, что между абстрактной экономической теорией и реальной практикой бизнеса существует непосредственная связь. Она выражается не в научном моделировании экономических процессов, отражении их на языке строгих формул, а в практике проникновения знаний субъектов о рынке в теории и, наоборот, формулирования и построения гипотез о законах рынка непосредственно учеными. В социально-экономической литературе данный подход получил название идеи перформативности экономической науки, или со-существования хозяйства. Тезис Каллона звучит так: *экономика укоренена в «экономиксе», а не в обществе*, как это полагал Полани. «Экономикс» как научная дисциплина конструирует тот предмет, который описывает — экономику (хозяйство). Помимо этого, активное участие в создании модели реальной экономической жизни при-

* Дериватив, или производный финансовый инструмент — ценная бумага, выпущенная на уже существующую ценную бумагу не с целью ее приобретения, а для получения дохода от разницы цен в будущем. Цена на дериватив ниже, чем на первичную ценную бумагу, а растет она вместе с ценой базового актива.

нимают бухгалтеры, адвокаты, маркетологи, чиновники и корпоративные менеджеры [28]. Каллон утверждает, что законы, по которым функционирует рынок, не универсальны, они различаются, как различаются и рынки между собой. Как еще утверждал Ф. Бродель, экономисты никак не могут согласиться с фактом существования нескольких экономик, которые существуют и развиваются параллельно во времени и пространстве. Аналогичной идеи придерживается Э. Дилер в своей статье «Создает ли статистика экономику?». Работа Ф. Коучоу «Другая дисциплина для рыночной экономики: маркетинг как перформативное знание и ноу-хау капитализма?» показывает, как взаимодействуют наука и практика экономической теории [29]. Таким образом, концепция перформативности экономического знания — пример того, что *рынок как рыночная реальность (правила и смыслы рыночного взаимодействия, т. е. рыночные институты) конструируется действиями субъектов* (непосредственных участников рынка или учеными) и функционирует по предписанным ими законам.

В своей работе “An Engine, Not Camera. How Financial Models Shape Markets” («Двигатель, а не камера. Как финансовые модели упорядочивают рынки», 2006) Дональд МакКинзи выводит свою классификацию перформативностей в экономике. Он выделяет общую (“generic”), эффективную (“effective”), Барнсианскую (“Barnesian”) перформативности и контрперформативность (“counterperformativity”). Общая перформативность представляет собой аспект экономической науки (теорию, модель, концепцию, программу и т. д.), который используется участниками финансового рынка и политиками для анализа экономических процессов и новых рыночных инструментов. Эффективная перформативность — это практическое использование какой-либо экономической теории, которое делает возможным появление определенных экономических процессов в нестандартных условиях или изменяет ход их протекания. Барнсианская перформативность, названная в честь социолога-конструкциониста Барри Барнса, предполагает практическое использование какой-либо экономической теории, которая делает реальные экономические процессы похожими на теоретическую модель, а контрперформативность демонстрирует обратное явление: когда экономические процессы не отражают того, что написано в экономической теории; как правило, она проявляется в ситуации кризиса. МакКинзи располагает виды перформативности на трех уровнях в зависимости от их силы действия: первому, самому слабому уровню соответствует общая перформативность, второму — эффективная, а на третьем находятся Барнсианская перформативность и контрперформативность [30].

Существуют реальные примеры того, как финансовая теория встроена в структуру рынка, т. е. того, как проявляется Барнсианская перформативность. В частности, на развитие фондового рынка сильно повлияли идея рыночной эффективности и рост индексных фондов и такие теории финансового рынка, как гипотеза Модильяни—Миллера, модель оценки капитальных активов и теория опционов* (модель Блэка—Шоулза—Мертон для определения справедливой цены опциона с учтенной премией за риск).

* Опцион — вид дериватива; означает свободное право (а не обязательство) покупать или продавать заранее установленный объем ценных бумаг (или другого актива) по установленному курсу в течение определенного срока, при условии потери оплаченных процентов.

Формула Блэка–Шоулза была опубликована в 1973 г., но распространилась она благодаря практике игроков Чикагской биржи опционов. В 1997 г. Майрон Шоулз и Роберт Кархарт Мертон (сын социолога Роберта Кинга Мертона) получили Нобелевскую премию по экономике «За новый метод определения стоимости производных ценных бумаг». Фишер Блэк не смог получить премию, так как покинул этот мир двумя годами ранее. На тот момент идея использовать математические методы при оценке деривативов была революционной. Торговля опционами, учитывая всю когнитивную сложность математических моделей, стала толчком к развитию математически обоснованной рыночной культуры оценки и расчета рисков современного мира.

Работа финансового рынка строится на следующем принципе: потенциальная прибыль тем больше, чем выше риск. Математическая модель в этом случае не может полностью исключить риск сделки, но может помочь оценить степень риска при изменении стоимости ценных бумаг и определить размер предполагаемого дохода на рискованное вложение. Если цена акции имеет логнормальное распределение, при условии непрерывности операций, то существует возможность хеджировать* любой опцион. Другими словами, можно создать скорректированный портфель базовых акций и государственных облигаций, который будет приносить тот же доход. Цена опциона должна равняться стоимости копии портфеля ценных бумаг: если их цены различаются, торговый посредник будет покупать те, что дешевле, и продавать те, что дороже, тем самым уравнивая их цены. При этом рыночное равновесие является достаточным, а не обязательным условием для оценки опциона.

Формула Блэка–Шоулза–Мертона оценки опциона выглядит следующим образом:

$$\frac{dw}{dt} + \frac{1}{2} \sigma^2 x^2 \frac{d^2 w}{dx^2} + rx \frac{dw}{dx} - rw = 0,$$

где r — цена опциона, σ — цена акции, t — время, x — волатильность акции, w — процентная ставка без риска [31].

Теория опционов внесла важный вклад в формирование культуры финансового рынка — его основных постулатов: появления текучего (непрерывного) рынка, где торговля осуществляется в больших объемах, сделки заключаются при низких (нулевых) транзакционных издержках, а сам рынок работает эффективно. В дальнейшем чикагская «культура торговли» и сами финансовые продукты появились на финансовых рынках всего мира. Как утверждает МакКинзи, финансовые теории являются «двигателем», активной трансформирующей рыночную реальность силой, а не «камерой», которая пассивно записывает все, что происходит на рынке [32].

Так, начало XXI в. было отмечено смелыми попытками эконом-социологов объединить усилия с представителями STS — социальных исследований науки и техники — в анализе рынков. Чтобы понять, как устроена современная

* Хеджирование означает страхование рисков, связанных с изменением цен на активы или опционы вследствие неблагоприятных изменений в валютных курсах путем заключения корректирующих сделок на срочных рынках.

экономическая жизнь, они обращаются к исследованию важного элемента современной жизни — финансовых технологий (к вышесказанному можно также отнести исследования рынка ФОРЕКС в работе К. Кнорр Цетины и Б. Гримпи [33] или бухгалтерских классификаций Д. Хатерли, Д. Лиунда, Д. МакКинзи [34]), которые, по их мнению, активным образом участвуют в конструировании социальных практик и интеграции субъектов в эти практики. *Рынок определяется ими как структура социальных отношений, в которую включены рыночные субъекты и материальные объекты (техника и технологии)* [35].

Таким образом, на протяжении нескольких веков экономистами и социологами разрабатывались программы исследования рынка. Рынок — это не просто структура обмена, она естественным образом должна включать в себя ряд элементов: ценообразующий механизм, конкуренцию, институциональные условия организации, ценности, технологии и др. Несмотря на непредсказуемый характер рынка, было предпринято несколько попыток описать его законы: как законы спроса и предложения, как результат влияния культурных и политических факторов, как отражение экономической теории и статистики и т. д. Но и на сегодняшний день, как нам кажется, вопрос «Что такое рынок?» остается открытым.

Литература

1. “The sociology of markets refers more narrowly to the study of one kind of social exchange, that of markets, and to the structuring of that kind of social exchange, under the conditions we call capitalist. This focus includes the study of firms, product markets, and labor markets as well as their broader linkages to suppliers, workers, and states and the role of local cultures (i.e., local in the sense of belonging to a particular market), systems of meanings insofar as they influence what products are, and the role of morality in the generation of particular kinds of markets” (*Fligstein N., Dauter L. The Sociology of Markets // Annual Review of Sociology. 2007; 33:6.1–6.24; White H.C. Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production. Princeton, NJ: Princeton University. Press, 2002; Fligstein N. The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2001; The Laws of the Markets / Ed. By M. Callon. Oxford: Blackwell Publishers, 1998; Swedberg R. Markets as Social Structures // The Handbook of Economic Sociology / Smelser N., Swedberg R. (eds.). Princeton: Princeton University, 1994; Swedberg R. Markets in Society // The Handbook of Economic Sociology / Smelser N., Swedberg R. (eds.). N.Y.: Russell Sage Publication; Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2005; Friedland R., Robertson F. (eds.) Beyond the Marketplace. N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990; Lindblom R. The Market System. New Haven: Yale University Press, 2001; Powell W., Smith-Doerr L. Networks and Economic Life // The Handbook of Economic Sociology / Smelser N., Swedberg R. (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994; Lie J. Sociology of Markets // Annual Review of Sociology. 1997. 23:341–60; Zelizer V. Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States. New Brunswick, NJ: Transaction Books, 1983; Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ-ВШЭ, 2003; Слейтер Д. Забирая рынок у экономистов // Анализ рынков в современной экономической социологии / Отв. ред. В.В. Радаев, М.С. Добрякова. М.: ГУ ВШЭ, 2007. С. 373–395; Aspers P. Markets. Cambridge: Polity Press, 2011.*
2. *Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. N.Y./London: Free Press/Collier Macmillan, 1985; Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Том 2: Игры обмена.*

- М.: Прогресс, 1988; *Geertz C. The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing // American Economic Review. 1978. Vol. 68, N. 2. May. P. 28–32.*
3. *Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2009. С. 79.*
4. Цит. по: *Маршалл А. Основы экономической науки. М.: Эксмо, 2007. С. 338.*
5. Там же.
6. *Маршалл А. Основы экономической науки. М.: Эксмо, 2007. С. 339.*
7. *Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. М.: Экономика, 2000. С. 243.*
8. *Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. Реорганизация теории стоимости. М.: Экономика, 1996.*
9. *Swedberg R. Markets as Social Structures // The Handbook of Economic Sociology / Smelser, N., Swedberg R. (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994.*
10. *Поланьи К. Избранные работы. М.: Издат. дом «Территория будущего», 2010.*
11. *Parsons T., Smelser N.J. Economy and Society: A Study of the Integration of Economic and Social Theory. N.Y.: Free Press, 1956.*
12. *Smelser N. The Sociology of Economic Life. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, 1963.*
13. *Hannan M. Organizational Population Dynamics and Social Change // European Sociological Review. Vol. 4, N 2. 1988. P. 95–109.*
14. *Carrol G.R. Organizational Ecology // Annual Review of Sociology. Vol. 10. 1994. P. 71–93; Hannan M., Freeman J. The Population Ecology of Organizations // The American Journal of Sociology. Vol. 82, N. 5. 1977. P. 929–964.*
15. *White H. Where do Markets Come From? // American Journal of Sociology. 1981. Vol. 87. P. 517–547.*
16. *Granovetter M. The Strength of Weak Ties // The American Journal of Sociology. Vol. 78, N 6 (May 1973), P. 1360–1380.*
17. *Burt R.S. Structural holes: The Social Structure of Competition. Cambridge: Harvard University Press, 1992.*
18. *Zelizer V. Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States. N.Y.: Columbia University Press, 1979.*
19. *Zelizer V. Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children. New York: Basic Books. 1985; Zelizer V. The Purchase of Intimacy, Princeton. N.Y.: Princeton University Press, 2005.*
20. *Fligstein N. The Transformation of Corporate Control. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1990.*
21. *Knorr Cetina K. How are Global Markets Global? The Architecture of a Flow World // The Sociology of Financial Markets / K. Knorr Cetina, A. Preda (eds.). N.Y.: Oxford University Press, (2005) 2011.*
22. *Knorr Цетина К., Брюггер У. Рынок как объект привязанности: исследование пост-социальных отношений на финансовых рынках // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / под ред. В.В. Радаева. М., 2004. С. 445–468.*
23. *Preda A. Framing Finance. The Boundaries of Markets and Modern Capitalism. London, The University of Chicago Press, Ltd., 2009.*
24. *Preda A. The Investor as a Cultural Figure of Global Capitalism // The Sociology of Financial Markets / K. Knorr Cetina, A. Preda (eds.). Oxford University Press, New York, (2005) 2011. P. 144–146.*

25. Ibid. P.152.
26. Ibid. P. 156.
27. Вебер М. Биржа и биржевые сделки // Международная библиотека, № 49, СПб: Издание И. Юровского, 1897. С. 46.
28. Callon M. The Embeddedness of Economic Markets in Economics // Callon M. (ed.) The Laws of the Markets. London: Blackwell, 1998; также см.: Do economists make markets? On the Performativity of Economics / Ed. by D. Mackenzie, F. Muniesa, L. Siu. Princeton and Oxford, Princeton University Press, 2007.
29. Cochoy F. Another Discipline for the Market Economy: Marketing as a Performative Knowledge and Know-how for Capitalism // The Laws of the Markets / edited by M. Callon. London: Blackwell, 1998.
30. MacKenzie D. An Engine, Not a Camera. How Financial Models Shape Markets. The MIT Press, Cambridge, MA, (2006) 2008. P. 15–20.
31. MacKenzie D., Millo Y. Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange // American Journal of Sociology, Vol. 109. N 1 (July 2003), P. 107–145.
32. MacKenzie D. An Engine, Not a Camera. How Financial Models Shape Markets. The MIT Press, Cambridge, MA, (2006) 2008.
33. Knorr Cetina K., Grimpe B. Global Financial Technologies: Scoping Systems That Rise the World // Living in a Material World. Economic Sociology Meets Science and Technology Studies / Ed. by T. Pinch, R. Swedberg. Massachusetts Institute of Technology, 2008.
34. Hatherly D., Leung D., MacKenzie D. The Finitist Accountant // Living in a Material World. Economic Sociology Meets Science and Technology Studies / Ed. by T. Pinch, R. Swedberg. Massachusetts Institute of Technology, 2008.
35. Living in a Material World. Economic Sociology Meets Science and Technology Studies / Ed. by T. Pinch, R. Swedberg. Massachusetts Institute of Technology, 2008.

§ 2. История возникновения рынков

В предыдущем параграфе мы говорили, что рынок можно рассматривать как исторический феномен. В этой части работы мы будем говорить о возникновении рынков в древних империях*. Термин «рынок» в русском языке (как и в польском «rynek») происходит от германского “ring” — круг, круглая площадь, то есть означает то же, что и скандинавское слово “torg” — площадь. Слово “market” пришло в английский язык в XII в. и происходит от латинского “mercatus”, что тоже означает «торговля» или «место торговли, где собираются mercators» — торговцы. Вскоре слово “market” приобрело три значения: физическое место торговли, собрание людей на месте торговли и, наконец, законное право проводить собрание на площади. Другие более древние термины, обозначающие рынок, — арабское “suq”, греческое “agora”, персидское “bazaar”, римское “forum”, германское “Markt”. Но среди самых первых и аутентичных обозначений рынка аккадское “karum” — пристань (отсюда фр. “quai” — набережная), происхождение слова относится примерно к XX в., но только до н. э., установить удалось

* О средневековых и капиталистических рынках см. Раздел 3, Гл. 1§ 3 и Гл. 2.

это по клинописным таблицам города-государства Кашин. (Чуть позже мы покажем, почему рынок и пристань всегда вместе.)

К исследованию рынка в древнем мире обращается Карл Поланьи в работе *“Trade and Market in the Early Empires”* (1957) [1], он обращает внимание, что рынок может быть представлен как с формальной, так и содержательной позиции. С формальной точки зрения рынок — это место, где совершается обмен. С содержательной точки зрения, обмен — это движение товаров из рук в руки: от одного субъекта к другому с целью их присвоения. Неотъемлемым условием этого процесса является обмен по фиксированным ставкам или по ставкам, которые являются результатом торга между партнерами. Здесь рынок и обмен являются не связанными между собой явлениями, они обладают независимыми эмпирическими характеристиками. Следует отметить, что обмен, протекающий по обговариваемым ставкам, соответствует обмену с формальной точки зрения, или обмену как форме интеграции. Этот тип обмена ограничен действием такого рыночного института, как ценообразующие рынки. Исторический анализ рынка Поланьи представляет через анализ элементов рынка (рыночных институтов). Так, он выделяет сферу спроса и сферу предложения как два наиболее важных элемента. Если присутствует один элемент (например, только спрос или только предложение), то можно говорить о существовании института рыночного типа. Если есть признаки двух элементов, то такую ситуацию следует называть рынком. Спрос и предложение являются автономными рыночными элементами в античной экономике. Они могут существовать отдельно друг от друга, как существует количество товаров, с одной стороны, и определенное число субъектов, выполняющих роль продавцов или покупателей, — с другой. Спрос и предложение не связаны между собой неразрывно. Речь идет скорее о двух группах людей, которые образованы по признаку деятельности — одних, связанных со сбытом продукции, других — с ее приобретением.

Тип эквивалентности — еще один важный элемент рынка, выражающий пропорцию обмена. По типу эквивалентности рынки разделяются на рынки с фиксированными ценами и ценообразующие рынки. Конкуренция также является неотъемлемой характеристикой рыночных институтов (например, аукционов). Однако, в отличие от эквивалентности, она никогда не выходит за пределы рынка. В противоположность конкуренции, месторасположение, товары, обычаи и закон — функциональные элементы рынка, которые возникают вне рыночных институтов и выстраивают эти институты практическим способом. Цена как подобие эквивалента, подверженное колебаниям, является тем элементом рынка, без которого невозможно начать торговлю. Традиционно считалось, что цена — это результат торговли и обмена, а не их предпосылка: «Цена обозначает количественное соотношение разнородных товаров, достигаемое в результате бартера или торга; это форма эквивалента, свойственная хозяйствам, интегрированным на основе обмена» [2]. Однако, как показывает Поланьи, эквиваленты существуют не только при форме интеграции обмена, но и при перераспределительной форме интеграции: «Они обозначают количественные соотношения разнородных товаров, которые могут быть приняты для уплаты налогов, ренты, пошлины, штрафов или используются для квалификации того или иного гражданского статуса, основанного на владении собственностью. Эквивалент

может также определять долю в продукте заработной платы или выплат натурой — по выбору того, кто эти выплаты производит. Гибкость финансовой системы — планирование, ведение счетов, бухгалтерия — держится именно на этом. Эквивалент здесь указывает не на то, что следует дать за другой товар, а то, что можно потребовать вместо него» [3]. При реципрокной форме интеграции эквивалент определяет количество продукта, которое должно быть соразмерно количеству продукта у симметрично расположенного участника обмена. Цены имеют собственную институциональную историю, в основе которой лежат типы эквивалентности. Так, существует множество доказательств, что рыночные цены появились на основе перераспределительных эквивалентов ассирийской цивилизации.

Примитивные общества с их экономикой, основанной на охоте и собирательстве, не требуют рынка: нет развитых форм обмена — нет и рынка. Когда и почему возникает рынок? Мы согласимся с Карлом Поланьи, что самые древние (или ранние) империи (например, ассирийское или египетское царство) хоть и имеют развитую систему внутренней и внешней торговли, но рынка как *основного* института обмена в них нет (если помните, Карл Бюхер вообще отказывал древним империям в том, что у них были отношения обмена — только между государствами, но не между людьми). Основные потребности и обычных людей, и государства с его чиновниками удовлетворяются вне рыночного обмена (этого не скажешь о поздних империях — Римской, например). В некотором смысле моральное осуждение рынка связано с тем, что на рынке покупается не необходимое, а только то, что приносит развлечение. Все, что нужно для жизни, должно производиться в семье (выражение этого можно найти и у Аристотеля, который говорил: «Плох тот хозяин, который что-либо покупает на рынке»). Главным экономическим институтом является перераспределение — движение продуктов от домохозяйств в центр в виде натуральных налогов или повинностей, устанавливаемых государством, и обратно, из государственных хранилищ — домохозяйствам, храмам, чиновникам и т. д. Но перераспределение должно иметь форму — и оно приобретает форму не только раздачи (как будет еще и в Риме), но и обмена. В империях перераспределительного (редистрибутивного) типа (Шумерах, Египте и Месопотамии) наиболее распространенным видом рынка были «*врата*» (market gates). Это система хранения больших объемов зерна у ворот храма, дворца или города. Например, ворота Мардука и Иштар в Вавилоне (на снимке ворота Иштар в Пергамонском музее, фото из http://en.wikipedia.org/wiki/Pergamon_Museum).

Назначение системы хранения заключалось в консервации зерна на случай неурожая, а также в обеспечении пайком солдат и рабочих, участвующих в проведении ирригационных и дренажных работ. Врата представляли собой высокие башни, которые служили защитой входа и выхода; внутри них были подвалы для хранения зерна, иногда полы подвалов покрывались асфальтом, чтобы избежать порчи зерна. Перед воротами находилось открытое пространство, оно использовалось для торжественных собраний и заседаний суда. Внутри ворот иногда можно было обнаружить небольшой проход, который соединял две башни между собой. У ворот можно было найти и приобрести предметы первой необходимости; эквивалентом при обмене, как правило, выступало серебро. Впрочем, существо-



вали и другие типы эквивалентов — в натуральном выражении. Так, за один гур (gur) зерна можно было приобрести 6 ка (ka) масла в Вавилоне. Аналогичные типы натуральных эквивалентов существовали и для вина, шерсти, и других продуктов, что позволяло обменивать их между собой на рынке. Однако несмотря на то что на локальном рынке происходит распределение продовольствия, нельзя говорить о существовании рынка в его подлинном смысле, так как здесь не встречаются спрос и предложение в виде большого количества сделок. В дальнейшем этот вид локальных рынков претерпел значительные институциональные трансформации, хотя очень долго рынок располагался не в центре города на площади, а у ворот (за границей) города.

В большей степени к нашему пониманию рынка приближен персидский bazaar — локальный рынок, или просто базар. И сейчас можно наблюдать восточные базары в Ташкенте «Эски Джува» (2000 лет на одном месте), или Золотой Базар — хан-аль-Халили в Каире (первое письменное упоминание о нем датируется 1292 г. н. э.), или Египетский базар в Стамбуле (Misir Çarşısı, построен в 1660 г., но намного раньше именно здесь на берегу Золотого рога разгружались все корабли, пришедшие в Константинополь). Но если в Ташкенте и Каире иностранцу удастся торговаться, то на Египетском базаре специй — увы, нет. Базар сегодня потерял основное свое качество — торговлю, спор о цене, которая теперь более-менее точно отражает стоимость. Но, оказывается, в древности никакой торговли и не было, базар первоначально — это место, которое использовалось для обмена не продовольственными продуктами, а готовыми изделиями мастеров. Он отличался от нашего представления о базаре тем, что

на нем конкуренция была полностью исключена. Торговля проходила не на открытом воздухе, а в магазине (арабское «махазин» — хранилище); продажей товаров занимался сам мастер. Мастера и торговцы, как правило, были людьми неместными — переселившимися либо в результате захвата их поселения, либо по договору. Базар представлял собой крытое пространство; в случае отсутствия каких-либо помещений, в переулках между стенами городских домов просто натягивались крыши из ткани или других материалов.

Врата и базар — это институциональные конструкции, существовавшие в Восточной части цивилизации на протяжении многих веков для распределения предметов жизнепользования. Только много позднее стали намечаться изменения в функциях базара. Причин этому было несколько, но главная — это разрушительное влияние исламской культуры на централизованную систему хранения и распределения товаров. Базар, где раньше продавались только товары мастеров, теперь принял на себя дополнительную функцию — локального продовольственного рынка. Таким его можно увидеть его сегодня в странах Центральной Азии и Центрального Судана [4]. Клиффорд Гирц отлично объясняет, как работает эта базарная экономика в Марокко. Базар — важная часть экономики города, в нем «крутится» 2/3 всех занятых. Определяющей чертой базара является неопределенность — вся информация, на первый взгляд, скрыта и распределена так, что ее не достать — нет явного представления цены (точка пересечения спроса и предложения выясняется криком и руганью), нет никаких стандартов качества, нет явных правил морального поведения по отношению к покупателю (особенно если вы чужеземец). Но базар, в своей сложности, представляет собой не кажущийся хаос, а четкую систему правил поведения как для продавцов, так и для покупателей. Во-первых, как указывает Гирц, это система личных связей и правил — клиентелизм. Клиентелизация — это склонность (проявляющаяся в Сефру) делать повторяющиеся покупки определенных товаров и услуг в целях установления продолжительных отношений с их конкретными поставщиками, вместо того чтобы каждый раз осуществлять на рынке полномасштабный поиск. Кажущееся броуновское движение случайно сталкивающихся «базаари» на деле скрывает гибкую модель неформальных личных связей. Не знаем, применимо или нет следующее описание к современному рынку труда: «Покупатели и продавцы, ослепленные недостатком знания, действуют просто на ощупь, пока не столкнутся друг с другом», но к базару оно определенно не применимо. Покупатели и продавцы, движущиеся по проложенным клиентелизацией каналам, вновь и вновь находят свой путь к одним и тем же противникам (*adversaries*) [5]. Во-вторых, базар основан на системе торга: «Базарный торг — это недостаточно исследованная тема... И здесь я [К. Гирц. — *Прим. авторов*] хотел бы кратко коснуться двух вопросов: многомерности такого торга и присущей ему интенсивности. Начнем с многомерности. Несмотря на то, что определение цены — наиболее заметный аспект торга, духом торга проникается все противостояние. Возможны манипуляции количеством и/или качеством товара, в то время как денежная цена остается постоянной; кредитные соглашения могут подвергаться пересмотру; за оптовыми операциями и дроблением крупных партий товара могут скрываться подробнейшие договоренности — и все это в потрясающих масштабах и при высочайшем уровне детализации. В системе, в которой мало

что упаковывается и регулируется и все оценивается лишь приблизительно, возможности торга по неденежным параметрам огромны. Теперь об интенсивности торга: я использую термин “интенсивный” в понимании А. Риса (A. Rees), у которого он означает глубокое изучение уже полученного предложения, повышение интенсивности поиска в противоположность поиску дополнительных предложений как увеличению экстенсивности поиска. Рис описывает рынок подержанных автомобилей, где явно преобладает интенсивный поиск как результат высокой неоднородности продуктов (предыдущий водитель мог быть маленькой старушкой, а мог — таксистом и т. п.) в противоположность рынку новых автомобилей, где продукты считаются однородными и преобладает экстенсивный поиск (поиск информации о ценах у других дилеров)» [6].

Современный базар напоминает и те локальные рынки, которые существовали в античности: “аγοга” у греков и “forum” у римлян. Первоначально агора (ἀγορά) — это собрание полноправных граждан, на котором решались важнейшие дела городской жизни (торговые, судебные, военные), но потом слово стало обозначать площадь, а затем — рыночную площадь. Там должны быть общественные здания, театр и обязательное условие для греков — фонтан (греки не признавали поселение за город, если не было этих трех незаменимых элементов). В целом довольно большая площадь — несколько гектаров; отсюда название болезни агорафобия — боязнь открытого пространства (у римлян, с их страстью к гигантомании, форум — еще бо́льшая площадь). Впоследствии агора — это продовольственный рынок, место, где жители могли купить свежее молоко (только козье и овечье и сыр из него) на «аристон» (это не марка холодильников, а завтрак у древних греков), овощи, рыбу и мясо на «дейпнон» — обед, а также уже готовую еду (например, ватрушки — пироги с творогом). Торговля обычно шла от 9 часов до полудня; на этом рынке не продавались вещи, привезенные издалека. Это были продукты, выращенные и сделанные руками крестьян, для обеспечения нужд местных городских жителей. Для контроля над соблюдением порядка на агоре назначались специальные должностные лица — «агораномы» (аграномы) и «метраномы» (обязанностью этих было следить за правильностью употребляемых мер и весов). Но рынок еще долго содержал и совмещал в себе распределение, и борьба за распределение на рынке товаров, к примеру, в Афинах велась на политической основе. Это «политическое» гостеприимство предполагало раздачу продуктов тем или иным аристократом для преследования своих политических целей. Перикл ввел более прогрессивную практику — он обеспечил всех горожан небольшим суточным содержанием для выполнения своих общественных обязанностей, на которое они могли себе позволить купить еду на рынке в течение дня. Тем самым он укоренил привычку афинян покупать товары на рынке.

Опираясь на работы Фукидида и Ксенофонта, Поланьи утверждает, что источником дальнейшего развития рынков (элементов рынка) и увеличения их масштабов послужили армия и военные походы [7]. Так, распоряжение военными трофеями повлияло на развитие сферы предложения, а обеспечение армии провизией — на развитие сферы спроса. Военная добыча Гомеровского и архаического периода — это скот, рабы и драгоценности, которые использовались только элитой. В тот период проблема управления этим добром была большой, существовал риск потерять все богатство в случае болезни скота или рабов или

их кражи. Рост зарубежной торговли обеспечил альтернативу в управлении этим вопросом: теперь военные трофеи можно было сначала продать за деньги, а потом уже заниматься распределением вырученных денег. В источниках Фукидида неоднократно сказано, что население, взятое в плен, продавалось в рабство за деньги, а значит, это являлось обычным способом решения вопроса с захваченным населением. Очевидно, практика сошла на нет к концу Пелопоннесской войны в 441 г. до н. э., когда захватывали только бывших рабов, а свободное население отпускали. В дальнейшем это правило соблюдалось. По всей вероятности, порабощение греческого населения оставалось законным в военное время, но в то же время это считалось аморальным, поскольку за годы войны произошло кровное смешение греческих и варварских народов.

Каким же образом происходила продажа военной добычи? Как утверждает Фукидид, в спартанской армии практиковались *аукционы* прямо на месте захвата добра. Каждый, кто хотел участвовать в аукционе, должен был официально зарегистрироваться у вендоров (*larhygorolai*). О том, что подобная регистрация и участие в аукционе представляли собой особую честь, говорит тот факт, что некоторые стратегические союзники царя Спарты Агесилая из Малой Азии оставили его, узнав об оскорблении, которое учинили его спартанские военачальники, захватив их добычу, с тем чтобы передать большую часть добра аукционистам. Военная добыча на аукционе, как правило, продавалась на месте, где ее захватили, либо другим солдатам, либо сопровождающим торговцам.

Рост масштабов войны, а вместе с ним и увеличение частоты использования рыночных институтов вызвали пересмотр методов обеспечения армии провизией. Во времена Пелопоннесской войны спартанцы, предпринимая регулярные вторжения в Аттику, брали провизию с собой; это продолжалось из года в год. Однако такой метод становился все более неэффективным. Особенно очевидным это стало во время провального похода на Сицилию. Тогда на смену пришли два других метода: афиняне стали покупать продукты на рынке у местных жителей на землях, по которым они шли, или у маркитантов, которые сопровождали их в пути. Первый способ был наиболее предпочтительным, однако ненадежным, поскольку не было никакой гарантии, что торговцы на рынке продадут им какой-нибудь товар — земля, по которой они проходили, могла быть нейтральной, но могла принадлежать и противнику. Поэтому покупка товаров на рынке была предметом дипломатических переговоров. Ответственным за переговоры на рынке был командующий армией. В обмен на условие не разрушать территорию, по которой должна пройти армия, *командующий просил местных жителей организовать рынок*, с тем чтобы военные могли приобрести там за деньги необходимые им продовольственные товары, а также лошадей, обувь и др. Как правило, рынок располагался за воротами города, чтобы военные не могли войти в последний. Иногда рынок организовывали недалеко от поля сражения. Рынок как способ обеспечения армии продовольствием существовал в Древней Греции, Сицилии и Малой Азии в конце V в. Едва ли можно предположить, что армия могла отправиться в военный поход, не будучи уверенной в возможности приобрести предметы продовольствия на рынке, а значит, рынок (элементы рынка) уже существовал. В то же время потребность армии в такой институциональной форме давала еще больший импульс для развития рынка, особенно продажа военной добычи на аукционах.

Помимо торговли на локальных рынках существовали внешняя торговля и, соответственно, внешний рынок. Именно *морская торговля на дальние расстояния сделала рынок важным социальным институтом экономики Древнего мира*. Она позволяла играть и на разнице цен, поэтому торговля на дальние расстояния (тогда это были расстояния Средиземного моря) давала несравнимо больший процент прибыли, чем локальная торговля (которая почти ничего и не давала). Поэтому рынок всегда рядом с рекой и морем, как мы говорили, рынок (как и потом капитализм) — всегда с центром и периферией. Дело в технике транспортировки: античный мир знал мускульную человеческую силу, а также силу животных, но еще не знал упряжи и сбруи, используя простую петлю на шее вола или осла, — животное тянуло и задыхалось. Хотя греки знали колесо (древние американские цивилизации до этого изобретения не додумались), но в целом эффективной перевозки не получалось. Другое дело, скажем, корабль и плавание по реке или морю. Там человеческая сила гребцов была способна *технически* преобразовать небольшое усилие в передвижение относительно большого груза, у финикийцев и греков корабли достигали водоизмещения в 120 тонн, а у римлян таков был средний тоннаж, монстры достигали 1200 тонн [8]. Покорителями моря считаются финикийцы. Финикия по-гречески означает “*deep purple*”, то есть «багряная» (финикийцы добывали из морских моллюсков яркую краску — пурпур, — которую использовали для окраски тканей). Финикийские корабли плавали по всему Средиземному морю, выходили даже в Атлантический океан, достигая северных земель Европы и западных берегов Африки. Их города Тир, Сидон, Библ располагались на берегах Средиземного моря (современная Сирия) в местах, удобных для причала кораблей. Это были города-порты и города-рынки, имевшие хорошо оборудованные гавани и мощные укрепления. В Библие у финикийцев греки покупали египетский материал для письма — папирус (по-гречески «библос», отсюда Библия — книга). В удобных местах финикийцы основывали колонии. Самой известной из таких колоний стал Карфаген, основанный на севере Африки в IX–VIII вв. до н. э. выходцами из города Тир. Постепенно Карфаген превратился в богатейший город, ставший центром (видите: центр тогда мог переместиться в периферию) государства. Уже в эпоху Римской империи карфагеняне переместились в Новый Карфаген, на побережье Испании (современный город Cartagena). Финикийцы все время воевали с «народами моря» — это были филистимляне (в Палестине и тогда было неспокойно).

Но финикийцы изобрели одно техническое средство, которое круто преобразило рыночную жизнь (да и в целом всю нашу жизнь) — первоначально они у шумеров переняли клинопись, приспособив ее к своему языку. Но для торговых записей и расчетов финикийцы придумали существенное упрощение — 22 знака-буквы (согласных звуков в языке финикийцев было 22, а гласные буквы они на письме не обозначали). Получился алфавит: «алеф», или «а»; «бета», или «б» и т. д. «Алеф» первоначально обозначала «голову быка», а «бета» — «дом». Алфавит у финикийцев заимствовали древние греки, которые позднее ввели буквы, обозначающие и гласные звуки. Так появилось удобное техническое средство рационализации обмена и торговли (это потом, много позже, стали книги писать). Без него, как и без денег, рыночные отношения были бы невозможны. Но в других областях финикийцы оставались варварами по сравнению с греками — поклоняясь

богу Ваалу (отсюда в русском языке «владыка»), они приносили человеческие жертвы (младенцев) — настоящее свидетельство неразвитости культуры. Но уже и евреи, и греки очень быстро додумались жертву человеческую заменять жертвенным животным (козленком или голубем) — техническое изобретение символизации не менее значимо, чем алфавит. Другое изобретение греков, революционизирующее рыночный обмен, — чеканка монеты (на афинских монетах была выбита священная сова), что предоставило в распоряжение рынка удобную меру и средство обменов.

Интересно исторически проследить институциональное развитие торговли, ее разные формы — *регулируемую и рыночную*, а также роль рыночной торговли в формировании рынка. Важным элементом регулируемой торговли являлась фигура *тамкарума* (tamkarum) [9], вокруг которой вращались вся торговля и финансы. Она возникла в Месопотамии и странах Ближнего Востока во времена шумеров и включала в себя роли агента, брокера, аукциониста, хранителя, банкира, кредитора, доверенного лица, судьи, купца, официального поставщика рабов, сборщика налогов, судебного пристава и др. Его функции были связаны с выполнением общественных обязанностей в торговле и бизнесе. Тамкарум отличался от частного купца, зарабатывающего на разнице в покупке и продаже товаров, взяв на себя риск и обязанность платить по долгам. Ему было разрешено заниматься частной торговлей определенными товарами, или сверх определенного объема, или чем-либо другим, что позволяло институционально защищать общественные интересы. В истории можно найти аналогичные примеры таких людей в торговле. Так около 4000 лет назад каппадокийские купцы разрешали своим помощникам торговать партиями ограниченного числа товаров ради их собственной выгоды, не уплачивая процента, как вознаграждение за их работу коммивояжера. В дальнейшем это позволило им приобрести относительную независимость. Также в истории встречаются примеры, когда торговля определенными видами товаров была монополизирована государством, остальные же товары могли участвовать в свободной торговле.

Другими элементами торговли в архаических обществах, послужившими развитию рынков, стали брокерская и аукционная деятельность. Так, на некоторых крупных рынках Центрального Судана возникла фигура брокера, который выполнял функцию установления эквивалентностей. Случалось, что на рынке появлялись чужие торговцы, которые могли срывать куш на рынке или «топить» его, нарушая тем самым организацию системы поставок в долгосрочной перспективе. И здесь вступал в действие принцип аукционирования, т. е. принцип продажи заявителю наивысшей цены. Брокер мог установить эквивалент для аукционных продаж и зафиксировать цену, предварительно оценив возможности потенциальных покупателей на рынке, чтобы обеспечить хорошее предложение. Так, эти две деятельности — брокерская и аукционистская — сливались воедино. Таким образом, брокерская и аукционная деятельность являются упорядоченными формами дорыночной торговли. Впрочем, как и деятельность банкира. Когда деньги в обществе выступают как средство платежа и как стандарт, требуется человек, оказывающий услуги по осуществлению платежей и оформляющий долговые обязательства. Сложность бартера заключалась в том, что существовала проблема эквивалентности в товарах, которые обменивались,

и проблема несвоевременности оплаты. Установление эквивалентности платежа в натуральной форме, серебре или различных монетах требовало профессионального освидетельствования, которое и обеспечивал банкир. А в Афинах, например, существовала практика, когда банкир выплачивал деньги кредитору в присутствии дебитора, притом что дебитор заранее размещал сумму для этой цели на депозите. Эта деятельность была своего рода поручительством со стороны официальных властей. Она главным образом стала источником перехода от регулируемой торговли к торговле рыночной.

Как предполагает Поланьи, возникновение действенного внешнего рынка в античности следует относить к IV в. до н. э. — когда впервые на восточном Средиземноморье был организован рынок зерна [10]. Голод 330–326 гг. стал свидетельством того, что афинские методы организации торговли зерном неэффективны. Помимо этого растущее могущество Александра Македонского разрушило контроль Афин за торговыми путями. Планируя объединить Восток и Запад, Александр видел торговлю путем интеграции земель империи. Для этого он начал строительство нового города в Египте, названного в его честь, которому предназначалась роль коммерческого и культурного центра западной части империи. Александр Македонский, хорошо разбирающийся в греческой политике и экономике, понимал всю важность зерна для Греции: тот, кто контролировал торговлю зерном, контролировал экономику в Греции, а значит, и политическую жизнь греков. Расположение Александрии на плодородных землях в устье Нила — главной артерии Египта — было вовсе не случайным. Однако было бы ошибочным полагать, что Александрия была построена исключительно ради коммерческих целей, стратегическое месторасположение города также имело большое значение. Человеком, ответственным за строительство Александрии и централизованного рынка зерна, стал Клеомен из Навкратиса. Разразившийся в греческих городах голод составлял угрозу внутреннему предложению зерна в Египте. Поэтому Клеомен наложил эмбарго на весь экспорт зерна, установив тем самым над предложением государственный контроль. В то время как иностранные посредники были уничтожены, египетские торговцы процветали благодаря поддержке Клеомена. При этом Птолеми сохранили монополию на торговлю зерном и централизованную организацию предложения всех предметов торговли (включая кредитные переводы, проверки товаров на складах), а также использование розничных продавцов. Но в целом они придерживались директивы Клеомена. После реорганизации внутреннего предложения Клеомен возобновил экспорт через государственные монополии, продавая зерно по фиксированной цене в 32 драхма, что на тот момент было очень высокой ценой. Так Клеомен понижал внутренние цены на зерно, субсидируя рынок доходами от экспорта. Однако вслед за этим действием возникла проблема административного характера. Поступали жалобы от губернаторов провинций: отсутствие в стране частной торговли зерном лишило их возможности выполнять общественную функцию — собирать налоги. Клеомен был вынужден разрешить частную торговлю зерном, но сделал это в ограниченном количестве. Фиксированная цена на зерно в 32 драхма была очень высокой для греческих городов. И этот факт не раз вменялся в вину Клеомену. Но продолжалось это, как утверждают источники, короткий период. Вскоре

экспортные поставки зерна были возобновлены. Клеомену удалось организовать рынок зерна простым и эффективным способом, установив сильный государственный контроль над ценообразующим рынком. Теперь рынок начинал развиваться. Участники рынка подразделялись на четыре группы: одни оставались в Египте, отвечая за фактический экспорт зерна; другие отправлялись в плавание вместе с грузом; третьи дислоцировались на острове Родос; в то время как четвертые располагались в различных греческих портах, чтобы обрабатывать грузы и информировать родосских агентов об изменениях цены. Таким образом, зерно переправлялось из Египта на остров Родос, где торговцы уже были проинформированы о последних ценах покупки зерна во всех греческих городах; после этого зерно везли в те греческие города, где, исходя из полученных сведений, цена была самой высокой. Так цена на Родосе имела тенденцию отражать среднюю цену сбыта в греческих городах. Другими словами, цена на Родосе была «мировой» рыночной ценой, а различные местные цены имели тенденцию отличаться от нее в силу разницы транспортных издержек. Впервые цены в разных греческих городах были тесно связаны друг с другом на постоянной основе. И здесь можно говорить об истинно *рыночной цене*, существующей на восточной части Средиземноморья, когда поставки товара осуществлялись исходя из реальных соотношений спроса и предложения.

Таким образом, греки сумели создать рыночную и регулируемую торговлю. Они активно использовали в торговле банковскую и бухгалтерскую деятельность, а также деньги на локальных рынках. Однако говорить о том, что в античности существовал рынок в подлинной его форме, было бы преувеличением. Правильнее говорить об историческом развитии рыночных институтов, которые обусловили появление рынка современного типа, т. е. ценообразующего рынка. Римляне довели античную рыночную систему до совершенства.

В Римской империи рыночные отношения достигли почти капиталистического размаха. В республиканском Риме существовало несколько рынков: Мясной рынок (*forum Boarium*), Овощной (*forum Holitorium*), Рыбный (*forum Piscatorium*) и Лакомый (*forum Cuppedinis* — фрукты, мед, цветы). Рим по числу своих горожан достигал немыслимой цифры — около миллиона человек, и только постоянная и отлаженная система рынка могла его обеспечить всем необходимым.

1 января 112 г. в Риме произошло знаменательное событие. В этот день был открыт последний из серии имперских форумов — Форум Траяна (сегодня сохранилась и одиноко стоит только колонна Траяна) площадью 185 на 300 м — почти столько же, сколько все остальные форумы, вместе взятые. Западную часть города обслуживал рынок Траяна — величественное полукруглое здание, где помещалось около 150 лавок и шла торговля самыми разными предметами. На первом этаже, который был на одном уровне с Форумом, лавки имели вид глубоких ниш, и здесь продавались овощи и фрукты; были лавки с небольшими водоемами в полу, где держали рыбу. Торговали здесь вином и маслом; за лавками шли помещения, служившие складами. Значительное место занимали продавцы «колониальных товаров» — восточных пряностей и перца (*pipere*), по которому получила свое название улица, идущая за рынком: *via Biberatica*.



Рынок Траяна на фото сверху: разве не напоминает он нам современные здания? Он интересен своей архитектурной конструкцией — с применением бетона и кирпича: основу стены составляла смесь из бетона с камнями, что позволило увеличить высоту сооружения до *пяти этажей*; стены были облицованы кирпичом. Рим отличался очень высоким уровнем и комфортом жизни — город с водопроводом, освещением улиц, системой канализации, тротуарами, общественными банями и рынками, на которых можно купить все, что угодно. Неслучайно развлечением женщин именно в ту эпоху стало хождение по магазинам.

Рынок свободной наемной рабочей силы существовал, но, по сравнению с рынком рабов, был ничтожным. Невольничий рынок находился около храма Кастора; людей продавали с аукциона, и аукционист выкрикивал достоинства продаваемых, сопровождая свою речь шутками. Рабы стояли на вращающемся помосте (*catasta*, отсюда «катастрофа» — или поворот, или переворот), продавец должен был повесить на шею раба (*famulus*) табличку (*titulus*) и в ней указать, не болен ли раб какой-либо болезнью, нет ли у него физических недостатков, не склонен ли к побегу. Особо дорого продавали не девушек-рабынь (как вы могли бы подумать), а юношей — цены на них были как на гладиаторов (говорят, что Цезарь, увлекшись одним юношей, заплатил за него такую баснословную цену, что потом сам же постеснялся ее внести в приходно-расходные книги). В табличке указывалась национальность раба: галлы считались прекрасными пастухами, даки годились в сельское хозяйство, а греки — во врачи и учителя.

Однако рынок в Риме был механизмом, подчиненным распределению. Вся экономика Римской империи зависела от *поставки* рабов на рынок, труд стал считаться уделом рабов — свободные плебеи требовали не работы, а хлеба и зрелищ,

т. е. системы распределения; рынок им был не нужен. Как только ослабло политическое и военное могущество римлян, источник рабов, а соответственно — и труда, исчез — на рынке труда не оказалось товара. Города античности, особенно в эпоху ранних империй, были административными, а не экономическими центрами, они концентрировали в себе, в отличие от средневековых городов, сферу потребления, а не производства. Как говорил Вебер в противовес Эдуарду Мейеру, капитализм древности стоит на «политическом якоре».

Итак, история рынка в древних империях показывает, как постепенно складывался тот рынок, который нам привычен и понятен сегодня; римский рынок уже был почти нашим — современным, — разве что за исключением некоторых предметов (например, рабов). Но и сегодня где-нибудь в подмосковном Голицыно можно увидеть такую картину: собирающихся рано утром на площади узбеков-гастарбайтеров и предлагающих любому свою рабочую силу; и вот какой-нибудь посредник на плохонькой машинке показывает работника хозяину на джипе, и тот, привычно оценив покупку, забирает работника с собой в свой коттедж — вам этот мини-рынок ничего не напоминает?

Литература

1. Trade and market in the early empires: economics in history and theory / Ed. by K. Polanyi, C. M. Arensberg, H. W. Pearson. Glencoe, Ill: Free press, 1957.
2. Поланьи К. Избранные работы. М.: Издат. дом «Территория будущего», 2010. С. 79.
3. Там же. С. 79–80.
4. Polanyi K. The Livelihood of Man. N.Y.: Academic Press, 1977. P. 134–135.
5. Гирц К. Базарная экономика: информация и поиск в крестьянском маркетинге. Экономическая социология. 2009. Т. 10, № 2. С. 58. См. также: Журнал социологии и социальной антропологии. 2004. Т. VII, № 3.
6. Там же. С. 59
7. Polanyi K. The Livelihood of Man. N.Y.: Academic Press, 1977. P. 127–134
8. Finley M.I. The Ancient Economy. L.: Penguin books, 1992. P. 128–129; Morris I., Manning J.G. The Economic Sociology of the Ancient Mediterranean World // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. N.Y.: Russell Sage Publication; Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2005. P. 140.
9. Polanyi K. The Livelihood of Man. N.Y.: Academic Press, 1977. P. 137–139.
10. Ibid., p. 238–240.

§ 3. Экономическая теория рынков и ее социологическая критика

В предыдущих параграфах мы показали, что есть различные определения того, что такое рынок. Экономисты, историки, социологи по-разному характеризуют рынок — все зависит от точки зрения. В этом параграфе мы (социологи) попытаемся представить экономическую теорию рынка и свою интерпретацию данной теории.

Человек живет в мире ограниченных ресурсов, — уверены экономисты, — где невозможно одновременно и в полной мере удовлетворить все потребности

всех людей. Экономисты до сих пор настроены на точку зрения бедности (как будто в обычной ситуации людям западного мира не хватает еды. Ситуация давно поменялась: если экономисты не знают, в этих странах люди хотят поменьше есть и быть стройными). Общество с ограниченными ресурсами в действительности сегодняшнего, развитого (значит, западного) мира — это общество с избыточными ресурсами: мы живем в мире богатства, но рассуждаем с точки зрения бедности.

Если бы ресурсы не были ограничены, не было бы необходимости повышать эффективность их использования, заботиться о наилучшем, оптимальном их распределении между различными целями, устанавливать какие-либо принципы распределения потребительских товаров и услуг, — дальше продолжают ход мысли экономисты. Как в условиях конкуренции наилучшим образом распределить и реализовать ресурсы, находящиеся в ограниченном количестве, с пользой для индивида и общества, — вот задача, которую пытаются решить экономисты. В таком понимании предмета они очень приближаются к социологам — исследуют *человеческое поведение, ситуацию выбора средств достижения цели*, как будто человек — такое действующее, очень неленивое существо, которое все время ставит цели и ищет без устали им средства. Но действительно ли это так? Обычно в столицах, а так «в провинции, у моря» (как говорил Бродский: «Если выпало в империи родиться, лучше жить в провинции у моря») человек полностью следует поведению приматов: какое-то время ему надо уединиться и просто сидеть и смотреть, как течет вода, или как горит огонь, или — на крайний случай — как другие работают. Скорее человек плывет по течению этой социальной реки, цели ему ставят другие, а средства для них уже готовы, они стандартизированы — так возникает драматургия экономического действия (всего-то надо правильно разыгрывать роли, индивидуально и в команде, как учил Ирвинг Гофман).

Логика рассуждений экономистов основана на идее рационального поведения индивидов. Рациональное поведение — это поведение, направленное на достижение наибольшего результата в рамках существующих ограничений. Почему максимизация результатов, а не минимизация издержек (принятая в буддизме) составляет рациональность? Здесь экономисты четко следуют принципу утилитаризма XIX в. — максимум счастья при минимуме страдания. Но как же так, без страдания нет и счастья, одно мы познаем только в сравнении с другим; кроме того, как понять, где твоя польза? Больше или меньше есть — где тут польза? Быть может, смысл в достижении гармонии и равновесия, а не в максимизации, ведь всякая максимизация — это односторонность? Но экономисты уверены: больше съел за обедом — выше эффективность.

Обычно предполагается, что индивиды максимизируют удовлетворение своих потребностей или полезность, предприятия — прибыль, тогда как государство должно максимизировать нечто, называемое общественным благосостоянием. Рациональное поведение не значит правильное или одобряемое обществом. Для экономистов одинаково рациональным будет признано поведение и заядлого курильщика, и человека, ведущего здоровый образ жизни. Экономисты не анализируют цели и ценности людей, им важен способ реализации последних в мире ограниченных возможностей. Вот так: экономистам все равно, какие цели, что вряд ли правильно — цели рожают средства, но бывает и наоборот.

Отказываясь от понятия ценностей и оценки, экономисты вынуждены предполагать их молчаливо; при любом выборе средств достижения цели проще не дать что-нибудь взамен другой стороне, а отнять — вот где наибольшая эффективность и максимизация (в этом случае экономисты скромно подтверждают, что силовые или насильственные действия они не рассматривают, только мирные по средствам действия).

Экономисты выделяют три типа организации производства в зависимости от способов распределения ограниченных ресурсов и результатов производства в условиях конкуренции [1]:

- 1) основанные на традициях и обычаях;
- 2) основанные на командно-административных методах;
- 3) основанные на рыночном механизме общественного хозяйства.

Социологи бы заметили, что в реальном мире этого разделения сложно добиться, даже в условиях чистого конкурентного рынка — например, рынка продовольственных товаров: есть традиция и обычай — что-то люди предпочитают делать дома сами (варенье, например), а все остальное — покупать в супермаркетах; есть и командно-административные методы — например, в рамках управления самого супермаркета. В реальности все эти три способа основательно перемешаны и спутаны в сознании рыночных агентов. Вы ищите контрагента — перед вам весь спектр рыночного выбора; вы заключили контракт, произошла фундаментальная трансформация — никакого рыночного выбора, а только один партнер — совсем как в браке.

Рыночный механизм не претендует на то, чтобы полностью преодолеть ограниченность ресурсов, но он может по-своему ослабить, смягчить эту ограниченность. Рыночный механизм стимулирует эффективность использования наличных ресурсов. И страны с развитой рыночной экономикой лидируют сегодня в научно-техническом прогрессе и уровне жизни населения, считают экономисты. Это действительно так, но многие социологи марксистского толка добавили, что обеспечивается такая ситуация не эффективностью самого рыночного механизма, а посредством эксплуатации богатыми рыночными — лучше сказать, капиталистическими — странами других государств, как правило, нерыночных и бедных.

В условиях ограниченности ресурсов проблема выбора, порождаемая конкуренцией за их использование, неустранима. Принимая ту или иную форму, конкуренция облегчает или затрудняет выбор. Задача состоит не в устранении конкуренции, а в том, чтобы придать ей цивилизованные, человеческие формы, заставить ее работать на благо людей, считают экономисты. Задача выбора действительно неустранима, но нет ли ситуации *ложного* выбора — когда многие мучаются, что купить: «Мерседес» или «БМВ», а другие не могут получить самое необходимое? В одном социологическом исследовании показано, что для преодоления голода в Африке и ликвидации повышенной детской смертности хватит всего лишь тех средств, которые затрачиваются ежегодно на корм для домашних животных в США. Конкуренция во многих отношениях — благо, но почему экономисты не говорят о значимости согласия и интеграции; как заставить конкуренцию работать на достижение неэкономических целей, т. е. не только повышения прибыли, но, например, увеличения продолжительности жизни?

Рыночное равновесие и цена

В предыдущих параграфах были даны определение рынка и его история. Существует еще одно понятие, которое неразрывно связано с функционированием рыночной системы, — равновесие. Равновесие на рынке можно понять, считают экономисты, если представить себе весы, где на одной чаше находятся все продавцы, а на другой — все покупатели. Получается, что покупательная сила покупателей, а точнее — покупательная сила их денег, уравнивается продажной силой продавцов, а точнее — продажной силой их товаров. Речь идет о желании одних продать какой-то объем товаров по какой-то цене и желании других купить какой-то объем товара по этой цене. Когда эти желаемые объемы товаров совпадут, тогда и состоится сделка, т. е. продажа и покупка, а весы, уравнив желания, покажут всем, по какой цене продается товар. Другими словами, уравниваются предложение и спрос.

У экономистов почему-то присутствует предположение, что совокупный спрос — это сумма индивидуального спроса, а совокупное предложение — сумма индивидуальных предложений. Не обладают ли совокупный спрос и предложение собственным, отличным от индивидуального, состоянием и — что более важно — другой динамикой? И если этот спрос существует сам по себе — почему не предположить, что люди покупают то, что им не нужно, повинаясь общей коллективной логике? Они просто действуют в условиях заданной им структуры отношений потребления — совокупный спрос движет ими, а не они составляют его. То же касается и предложения. Понятие равновесия у экономистов рассматривается по аналогии с весами — одно уравнивает другое. Но есть и более приемлемые для организма, чем для механизма, аналогии равновесия — стабильность, гармония, упорядоченность. Для общества и человека предпочтительнее скорее не рыночная ситуация равновесия (спрос в целом равен предложению), — а ситуация, когда спрос чуть ниже предложения, для большей уверенности и гарантии.

Любая покупка зависит от ряда условий, среди которых важное значение имеют цена приобретаемых товаров или услуг (P), а также цены на прочие товары (P_1, P_2), доходы покупателей (I — income), их вкусовые пристрастия и предпочтения (T — taste), накопления (C — capital) и другие переменные (X). Изменение значений указанных факторов повлечет за собой и изменение объема спроса (Q_D) — другими словами, максимального количества единиц товара, которое покупатели готовы приобрести в данный момент при существующих условиях. Зависимость объема спроса на товары и услуги от комплекса факторов, его определяющих, экономисты называют *функцией спроса*, которая выглядит следующим образом:

$$Q_D = f(P, P_1, P_2, I, T, C, X).$$

Социологи бы добавили, что в принципе действительно так, но нет ли здесь четкой заданной структуры отношений, которая определяет спрос: спрос на товар зависит от его цены и цен на другие товары? Но надо знать цену вещам; это особое искусство, которое в средние века было доступно только купцам, а сегодня предполагается, что доступно всем. Плюс вкусы и предпочтения, а еще и доходы — действительно ли учитывается так много факторов при выборе потребителем товара? Не покупает ли он то, что «смотрит с полки» на него, т. е. *действует спонтанно*,

что подтверждают маркетинговые исследования, или не является ли это действие традиционным: я покупаю только то, что покупал, или предпочитаю только этот товар, сколько бы он ни стоил? Или: я покупаю то, что покупают все?

В условиях, когда все значения вышеперечисленных переменных, влияющих на желание покупателей, кроме фактора цены приобретаемого товара (P), не меняются, каждому значению цены товара соответствует определенное значение объема спроса (Q_D):

$Q_D = f(P)$ — в экономике это равенство называется функцией спроса от цены.

Таким образом, при прочих неизменных условиях с увеличением цены объем спроса уменьшается. Такая зависимость объема спроса от цены представлена графически в виде линии DD (рис. 1).

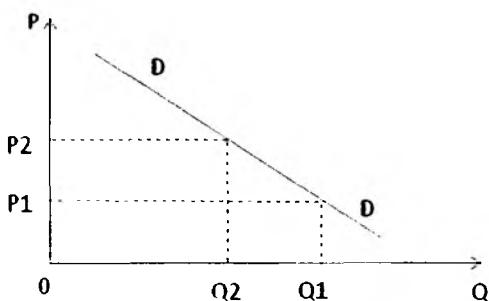


Рис. 1. Кривая спроса

Каждому значению цены соответствует свое значение объема спроса, при этом значения цены и объема спроса находятся в обратной зависимости: чем меньше цена, тем больше объем спроса, и наоборот: чем больше цена, тем меньше объем спроса. Сами экономисты дошли до «эффекта Веблена» — спрос бывает обратно эластичен по цене; часто покупается то, что дороже стоит, или цена на устаревающую или сменяемую модель товара (например, на снимаемый с производства автомобиль) снижается, а спрос все равно падает. Но в общем идея правильная: люди всегда предпочитают экономить деньги, только это не результат сознательного просчитанного выбора — просто коллективная (даже не установка, а психология).

Логично, что от цены зависит и объем предложения (Q_S), под которым понимается максимальное количество какого-либо товара, которое согласен предложить продавец или группа продавцов в единицу времени при определенных условиях на рынке. Среди факторов, влияющих на поведение продавцов(а), наиболее значимыми являются цена на данный (P) и другие товары (P_1, P_2), различного рода технологии (T), налоговое бремя (H), природные условия региона продажи/производителя (N) и прочие факторы (X). Зависимость объема предложения от вышеперечисленных переменных называют *функцией предложения*, которая выглядит следующим образом:

$$Q_S = f(P, P_1, P_2, T, Y, N, X).$$

В ситуации неизменного воздействия всех факторов, влияющих на объем предложения, кроме цены данного товара (P), можно сформулировать функцию предложения от цены, которая определяет зависимость объема предложения интересующего товара от одной переменной, от его цены:

$$Q_S = f(P).$$

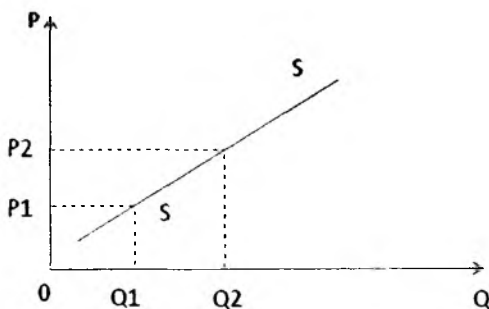


Рис 2. Кривая предложения

Если двигаться по линии предложения товара (SS) вправо вверх на рис. 2, то при росте цены ($P_1 \rightarrow P_2$) произойдет и увеличение объема предложения ($Q_1 \rightarrow Q_2$). Чем выше цена товара, тем выгоднее его производить и продавать, утверждают экономисты. Вот уж история капитализма это предположение опровергает: только при товаре низкой цены (повседневного спроса) и большом обороте достигается бóльшая прибыль, задача капитализма — снизить цену на ту потребность, которая есть в обществе. Кроме того, производители не могут так просто — по волшебству — переключаться с одного товара вдруг на производство другого, который более прибылен.

Совместив линии спроса и предложения на одном графике, можно получить представление о взаимодействии покупателей и продавцов на рынке (рис. 3). Прямая DD представляет функцию спроса от цены, линия SS — функцию предложения от цены. Точка B является воплощением рыночного равновесия, ее координаты — равновесная цена PB и равновесный объем QB .

$$Q_B = Q_S = Q_D (5).$$

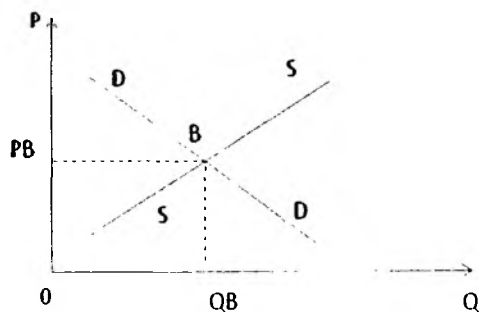


Рис. 3. Равновесие на рынке

В состоянии равновесия спроса и предложения на рынке достигается баланс интересов покупателей и продавцов, и никто не желает его нарушить. Более того, по мнению экономистов, любое изменение цены равновесия в ту или иную сторону приведет к диссонансу на рынке, в результате чего продавцы или покупатели будут заинтересованы в изменении рыночной ситуации.

Но почему рынок сбалансирован, когда спрос равен предложению? Кейнс утверждает, что спрос всегда ниже предложения, и это нормально для обычной — некризисной — экономической ситуации. Может быть, вот это и есть баланс и равновесие? Еще создается такое впечатление, что общество представлено двумя людьми: один продает, а другой покупает. Баланс — когда они договорились и обмен состоялся. В действительности слово «договорились» может означать «один уговорил другого», «один заставил другого», «у одного безвыходная ситуация — он не может отказать». Так и происходит сегодня в реальной экономике: производство все производит новые товары, в которых не было потребности, само создает с помощью рекламы и других средств общественную потребность в этих новых товарах, само доводит их цену до точки равновесия (приемлемой психологической цены для обычного потребителя) а затем объявляет о равновесии.

Пример мобильных телефонов показателен в ситуации спроса-предложения и цены равновесия: в 1970-х гг. есть стационарные проводные телефоны, которые вполне удовлетворяют потребность в коммуникации (потребности в постоянной коммуникации — у школьников или пенсионеров, например — нет); потом создаются пробные варианты мобильной связи (движение технологии как обычно — от военных к гражданским) — цена их заоблачно велика, и они размером с чемодан. Обычным людям они по такой цене и в таком виде не нужны, но биржевые брокеры, которым постоянно надо быть на связи, готовы их купить. Еще есть заменители — более дешевые пейджеры или еще более дорогие средства спутниковой связи. В итоге все больше фирм начинают заниматься разработкой и производством дорогих мобильных телефонов и дешевых пейджеров. Вскоре цена их падает, постепенно все другие альтернативы практически исчезают — и пейджеры, и спутниковые телефоны, и другое. Многие замечают преимущества этих телефонов, но *психологически* еще не готовы их купить. Постепенно, шаг за шагом, формируется потребность: когда люди смотрят на других — если у кого-то есть, то им тоже надо — они начинают понимать и чувствовать «вкус» мобильной связи. Так создается некоторая *неустойчивая, еще не сформировавшаяся* потребность, но далее конкуренция производителей снижает цену телефона и услуг связи до очень психологически приемлемой. И точка предложения пересекается *психологически* с точкой спроса: это означает, что люди готовы вкладывать средства в этот продукт вообще, а производители, почувствовав это, готовы вкладывать бóльшие средства в исследования и разработки и в строительство инфраструктуры такой связи. Потом появляется маркерный продукт, нужный всем (iPhone лучше всего подходит на эту роль), и вытесняет всех и помещается на Олимп. Все другие телефоны выстраиваются в иерархию, но потребителю — человеку 12 лет, например — уже нужен только iPhone, а не телефон или связь. Все потребители теперь просто не могут обойтись без мобильной связи, у них есть предпочтения в массе телефонов — одни выбирают Nokia, другие HTC, третьи iPhone. Производители и маркетинтологи сделали свое дело и достигли точки

равновесия с их позиции, но равновесие ли это с точки зрения общества? Нам навязали потребность — она у нас появилась *в виде зависимости*; теперь нас заставляют за нее платить втридорога! Это и есть реальное экономическое равновесие — *конструируемое* рынком, производителем и потребителем!

В реальной жизни рыночные цены могут отличаться от равновесных в большую или меньшую сторону (рис. 4). При цене $P_1 > PB$, выше равновесной, объем спроса снизится и составит Q_{D1} , а объем предложения возрастет до Q_{S1} . В такой ситуации производители сочтут нужным понизить цену, а не продолжать выпуск товаров и услуг в объеме, существенно превышающем объем спроса. Покупатели не станут приобретать товары по завышенным ценам, что приведет к увеличению товаров на складах производителей и продавцов. Таким образом, избыток предложения ($Q_{S1} - Q_{D1}$) будет оказывать понижающее действие на цену.

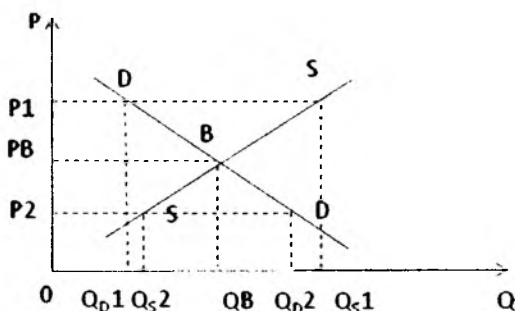


Рис. 4. Дефицит и избыток

Если же реальная цена на товар ниже цены равновесия (на рисунке 4 она обозначена как P_2 , где $P_2 < PB$), то большое количество покупателей захочет приобрести данный товар, и он исчезнет с прилавков. Другими словами, объем спроса Q_{D2} превысит объем предложения Q_{S2} . В стремлении приобрести дефицитный товар часть покупателей предпочтет заплатить за него больше. В результате избыток спроса ($Q_{D2} - Q_{S2}$) будет оказывать повышающее действие на цену.

Движение цены будет продолжаться до тех пор, пока не наступит ситуация рыночного равновесия PB , обеспечивающая баланс спроса и предложения. Таким образом, равновесие на рынке достигается при таком уровне цены, когда объем спроса равен объему предложения. Если цена выше цены равновесия, объем предложения превышает объем спроса. Возникает затоваривание. Если цена ниже цены равновесия, объем спроса превышает объем предложения. Товар становится дефицитным.

Равновесная рыночная цена служит индикатором рациональности приобретений для покупателя, как бы говоря ему о том, как правильно распорядиться своими деньгами, сколько и какого товара купить. Для продавца уровень цены также полезен — благодаря этой информации он планирует рациональный объем производства/продаж. Таким образом, устанавливается гармония в отношениях между продавцами и покупателями: одни приобретают товары по устраивающей их цене, другие же их продают — опять же по той цене, на которую рассчитывают.

И те и другие совершают выгодную сделку, не только удовлетворяя потребности в купле-продаже на рынке, но и получая «бонус» в виде взаимовыгодного обмена благодаря существованию равновесия на рынке. Равновесная цена позволила существовать таким понятиям, как излишек потребителя и излишек производителя. Первое — это дополнительная выгода потребителя (покупателя), отражающая разницу между рыночной ценой покупки товара и максимально допустимой для потребителя, которую он готов заплатить за интересующий его продукт. Аналогично с излишком производителя, или его дополнительной выгодой, которая может быть представлена как разность между существующей стоимостью товара на рынке и минимальной, по которой производитель согласится продать свой товар. А «бонус» от сделки или общую выгоду от обмена получает общество в виде суммы всех излишков потребителей и производителей.

За этими разговорами экономистов о дефиците и избытке — все-таки прислушаемся к Кейнсу — равновесие представляется вообще *частным случаем* рыночной системы, нормальное состояние — неравновесное. Кажется, что экономическая теория “mainstream economics” написана не с точки зрения производителя или покупателя, а с точки зрения посредника — ему бы только продать (не важно, что и кому) при равновесии платежеспособного спроса и предложения. Цена и равновесие — не только экономические механизмы, но и социальные конструкции. Посмотрите, как в реальном мире конструируется цена. Возьмем в качестве примера широко распространенный товар — автомобильный бензин (кстати, от его цены зависят почти все остальные цены товаров, ведь в них всегда есть стоимость автомобильной транспортировки).

Итак, мы живем в нефтедобывающей стране. Парадокс — почему бензин так дорог? Вот вам *социальная структура цены* — оказывается, доля цены сырой нефти в стоимости бензина всего лишь 3,68 %!!! Более половины стоимости — это налоги. Их всего четыре: налог на добычу полезных ископаемых составляет (данные 2008 г.) 8,11 % стоимости бензина, налог на прибыль — около 10 %, НДС — 15,25 % и самая объемная налоговая составляющая — акциз, на который приходится 17,64 %. Еще около 30 % — это прибыль производителей и продавцов топлива, а производственные и транспортные затраты в цене бензина составляют менее 20 %. Итого: около 50 % цены бензина — доход государства. И как тут влияет спрос-предложение на бензин? Но есть еще другое: оказывается, цена на бензин зависит от мировой цены на нефть (если выгоднее ее продавать на экспорт — никто не будет производить бензин). Здесь опять включается в игру государство и устанавливает экспортную пошлину. Конечно, государству нужно, чтобы бензин был доступен для потребителя — регулирование хорошо в ручном режиме осуществляется при господстве крупных компаний «ЛУКОЙл», «Газпромнефть», «Сибнефть» и т. д. С такими компаниями в принципе можно договориться (где ЮКОС — спросите вы), — и конкуренция вроде есть, и регулирование. Только где спрос — предложение в цене на бензин? Вот такой рыночный механизм и «невидимая рука» государства.

Готовы ли мы, потребители, платить такую цену? Да, психологически готовы, ведь мы покупаем не просто бензин, а ресурс нашей индивидуальной свободы — автомобиль по сравнению с общественным транспортом представляет *личное* транспортное средство, за ним скрывается личная свобода передвижения

(свобода выбора цели вне установленного маршрута), свобода от присутствия в твоём пространстве других, свобода жить и работать на отдалённом расстоянии (работать в городе и жить за городом). Поэтому для нас, постсоветских граждан, личный автомобиль просто незаменим, он отражает нашу свободу так, как мы её понимаем в постсоветском культурном пространстве. Вот поэтому потребители бензина, т. е. все мы, и согласны платить такую цену. Это не индивидуальное, а коллективное, социально структурированное предпочтение выбора. Вот видите, цена — и впрямь социальная конструкция.

Цена является неотъемлемым звеном рыночной системы, находящимся в тесной взаимосвязи со всеми элементами рыночного механизма. Это не только важное понятие экономической теории, цена — это мультифункциональное социально-экономическое явление, заключающее в себе социальную и экономическую сущности. Экономическая сущность цены позволяет выделить следующие её функции, которые традиционно перечисляют авторы учебников по экономической теории или ценообразованию [2]:

1. *Измерительная.* Это основная функция цены, благодаря которой можно измерить затраты на производство товара и выразить их с помощью стоимостных показателей.

2. *Соизмерительная.* Она заключается в сопоставлении ценности разных материальных благ. Сравнивая цены, мы получаем возможность различать более и менее дорогие, дешёвые товары. Если цена адекватно отражает полезность товара, т. е. его способность удовлетворять ту или иную потребность, то она может быть использована для сопоставления не только денежной ценности, но и полезности разных благ.

3. *Уравновешивающая, или регулирующая* заключается в воздействии цены на спрос и предложение товаров, позволяя определить необходимый для производства объём товара, чтобы не оставалось излишков на складе производителя и пустых полок при состоянии дефицита. Причём данный процесс уравновешивания происходит без административного воздействия государственных структур.

4. *Информационная.* Рыночная цена несёт в себе основную информацию о потребностях и спросе, о дефиците или излишках. Она служит основанием для принятия производителем решений о производстве товаров, а потребителем — об их покупке.

5. *Направляющая, или ориентирующая* функция цены проявляется в том, что цена является индикатором изменений на рынке, будь то рост покупательной способности, изменение предпочтений покупателей, появление на рынке товаров-заменителей и т. д. Благодаря движению цен производители и продавцы предпринимают те или иные действия для удовлетворения спроса и своего благополучного функционирования на рынке, что благоприятно влияет на саморегулирование всей рыночной системы.

6. *Учётная функция цены* сообщает о величине затрат на производство товара.

7. *Стимулирующая функция* заключается в мотивирующем или сдерживающем воздействии цены на производство и потребление товаров. Цена может стимулировать, с одной стороны, потребление одних товаров (например, более дешёвых) и сдерживать потребление других (более дорогих), искать рациональные способы распределения доходов потребителей. С другой стороны, цена

стимулирует внедрение инноваций и эффективных технологий в производство для ускорения производственного цикла и максимизации прибыли, способствует повышению уровня продаж и клиентоориентированности в условиях конкуренции на рынке.

8. *Распределительная.* С помощью этой функции цены происходит распределение товаров на рынке между покупателями на основе их вкусов, доходов и т. д., с одной стороны, ресурсов и технологий между производителями — с другой. Распределительная функция также реализуется с помощью государства и налоговой системы, которая может влиять на уровень цен политикой акцизов, налогов и т. д.

9. *Внеэкономическая.* На международном рынке ценовой механизм задействован в совершении торговых операций, сделок, платежей, установлении международного экономического сотрудничества.

Отметим, что выполнение этих функций предполагает свободное движение цен, возможное только в условиях конкуренции на рынке. При инфляции или в случае монополизации рынка выполнение этих функций затрудняется или становится маловозможным, а в плановых экономиках цены и вовсе не могут выполнять ряд присущих им функций.

Социологи согласны, что цена выполняет функцию калькулятивности экономического действия — для рационального поведения на рынке нужен измеритель, и денежная цена — отличный измеритель, но нельзя понимать ее только как технологическую составляющую рынка. Цена — не только информация, она и есть концентрированное выражение в символическом виде *отношения* продавца и покупателя, спроса и предложения. Именно в цене, написанной на ценнике, сходятся два мира — производителей и потребителей, а сводит их «хозяин цены» — посредник или торговец. Но цена отражает как различие, так и единство производителя и покупателя. Цена существует только там, где продают и покупают, а не просто устанавливают или вывешивают цены.

Цена выступает генерализированным средством коммуникации рыночных агентов, *язык цен — это язык общения в экономике*, цена открывает и делает публичной информацию о товаре (на базаре вывешенная цена может не иметь ничего общего с реальной ценой продажи — требуется торг). Например, твердые цены — это способ общения продавца и покупателя в супермаркете, цена торга — это способ общения на базаре. Цена всегда воспринимается в аспектах не только объективной ценности, но и социальной оценки — *и в рыночных условиях цена воспринимается как справедливая или несправедливая*. Принимает ли она условия и состояние контрагента? Хотя человеку всегда присуще жаловаться на дороговизну, но некоторые цены могут быть для него неоправданными или оскорбительными, а другие — приемлемыми, а иногда — «хорошими». От социальной установки в каждой конкретной ситуации торга зависит и восприятие цены. Это восприятие цены, конечно, не только индивидуально, но и коллективно — «мы», а не «я» — индивид экономической науки; мы вместе решаем, что цена завышена, мы возмущаемся, мы бойкотуем производителя или соглашаемся и принимаем цену.

Цена также социально упорядочивает экономический мир для агентов — он теперь предполагает не разнокачественность товаров, а их единый критерий сравнения. *Цена вытесняет качество из товара, превращая его в чистое количество*, —

все измеряется не потребностями и потребительными стоимостями, а меновыми стоимостями (по шкале «дорого—дешево»). В психологическом плане цена отнимает у вещи или потребности в ней характер и эмоциональную окраску (девушка видит вещь в магазине и сразу понимает: это «ее вещь», все ей нравится и она в восхищении; следующим движением руки она наклоняет ценник к себе и вдруг понимает: нет, это не «ее вещь»). Цена как бы рационализирует отношение человека к вещи — он/она (в общем — они), сразу же проводят многочисленные сравнения (что можно вместить в эту сумму денег на ценнике).

Цена хоть и открыта, но внутри своей социальной формы, конечно, скрывает сущность затрат, величину прибыли производителя и торговца — она ставит покупателя в дихотомическое состояние: да или нет, не хочешь — не покупай. А все разговоры о том, почему такая цена и как ее изменить, снизив затраты, не оказывают влияния на продавца. Таким образом, денежная цена заслоняет от покупателя экономическую сущность товара — структуру затрат на производство, транспортировку, продажу данного товара, структуру дохода в цене товара, структуру налогов — не в последнюю очередь отношения господства и подчинения. В структуре цены экономисты всегда выделяют: производственные издержки (например, вы покупаете черный хлеб — крестьяне вырастили рожь, мельник намолотил муки, пекарь испек хлеб, биндюжник со своими биндюгами доставил хлеб в магазин, лавочник продал его вам), также о цене позаботилось государство — там есть налоги; есть еще и трансакционные издержки* — издержки обмена (ржавый рыночный механизм работает со скрипом, его требуется смазать — может, кому какую взятку дать?). Все, в цене больше ничего не осталось, но окончательная ли она? И вот теперь речь социологам — есть издержки потребления (в нашем примере хлеб, может, надо нарезать — если он уже не нарезан, — подогреть в тостере, хлеб надо подать на стол, положить культурно в тарелочку, а не прямо в пластиковом пакете, и теперь за завтраком требуется совсем небольшое время, чтобы его съесть (кстати, другие продукты для потребления продаются полуфабрикатами — покупают не хлеб готовый, а тесто, и требуется много усилий, чтобы довести его до стадии готового к потреблению)). Некоторые предметы, технически сложные, требуется обслуживать (например, автомобиль). И продажная цена автомобиля будет учитывать еще возможные (!!!) расходы на потребление: «Toyota», как надежный автомобиль, стоит дорого, ВАЗ, как не очень надежный, — дешево. В общем, затраты на само потребление довольно значительные.

Но есть и совсем еще туманная сфера затрат, которая может и не отражаться в цене продажи товара — это социальные издержки. Впервые эту проблему поставил Рональд Коуз: если вы покупаете что-то по определенной цене, то сколько обществу стоит этот продукт? Есть ли косвенные общественные издержки? Он не заходит так далеко, чтобы посмотреть, есть ли в цене социальные издержки эксплуатации и капитализма как общественного строя (как у Маркса — цена содержит прибавочную стоимость), а просто указывает на некие экстерналии. Например, вы купили радио (у него там речь идет о радиочастотах), заплатили за него цену, а потом ваше радио громко играет и мешает соседям —

* О них чуть ниже в этом параграфе.

сколько же стоит всем (а не только вам) это радио? То есть существуют и социальные издержки — обществу часто продукт стоит больше и в производстве, и в потреблении.

Вот один пример социальных издержек: частная фирма строит коттеджный поселок. Она пользуется сельской дорогой, которую строили и местная власть, и сами жители, а теперь грузовики разбивают дорогу и делают ее непригодной для местных жителей. Те обращаются к власти — та, как и положено, ничего не делает. Жители сами, своим трудом и на свой счет, латают и ремонтируют дорогу. И по ней опять едут грузовики застройщика, и т. д. Выходит, что в цене коттеджа для покупателя есть еще цена затрат на дорогу — общественное благо, — но покупатель ее не оплачивает, за них платить приходится местным жителям. Хотя, конечно, все не совсем так — покупатель платит за коттедж по полной стоимости, ему включают все (мыслимые и немыслимые) издержки, просто фирма-продавец положит себе в карман деньги, которые она не вложила в строительство дороги. В цивилизованных странах, если хотите знать, все совсем не так — прежде строительства всегда застройщик должен согласно законодательству сделать дорогу. Еще один пример: если предприятие производит шины, но не заботится об экологии, то эти затраты переходят на государство, — следовательно, на все общество. Но если предприятие для своего производства строит дорогу, а ею пользуются местные жители как общественным благом, то социальные издержки переходят в разряд частных. Примеры могут быть многочисленными: вы платите за вывоз мусора, а другой просто пользуется вашим контейнером (в Германии, когда вы снимаете квартиру, прежде всего дают красивый ключ, часто более сложный, чем ключ от квартиры — этот затейливый ключ от мусорного контейнера. Не дай боже, чтоб чужой немец вам в контейнер подложил мусор!). Или другой пример: человек покупает дешевую водку, вроде все в плюсе — и производитель, и продавец, и покупатель, и даже государство, но назавтра работник после очень хорошего вечера с этой водкой не вышел на работу... Почему за дешевую водку платит работодатель? И т. д. Итак, общественные затраты могут быть выше (или ниже) экономических затрат, отраженных в цене.

Есть и еще одна интересная часть социальных затрат, не связанных с общественными благами: например, когда вы что-то покупаете, то вам в семье требуется провести некоторое обсуждение — что и по какой цене покупать. Если дело касается хлеба, то затраты небольшие — достаточно пары слов: какой хлеб и кто пойдет в магазин (хотя тут могут возникнуть трения — социальные издержки, — а может, все пройдет как по маслу с этим хлебом). Но представьте большую покупку: машина или квартира, или заграничная поездка — определенно, если не скандал, то что-то приближенное по напряженности обсуждения и активности эмоций обеспечено. И так в цене этого автомобиля, который вы купите, будут и ваши нервы, и борьба с домашними, и негативные высказывания друзей о вашем будущем выборе, которые вы не сможете пропустить мимо (ваших же) ушей, и ваши собственные переживания и надежды, а потом разочарования. Растрата психологического капитала обеспечена. Таким образом, социальные издержки как производства, так и потребления играют существенную роль в *реальной* цене, а не той, которая скромно значится на ценнике.

Спрос и предложение: теория предельной полезности и предельной производительности

Каким правилам должен следовать человек, чтобы его поведение соответствовало принципам рациональности? Этому вопросу посвящена работа Германа Генриха Госсена, вышедшая в Германии в 1854 г. под названием «Развитие законов общественного обмена и вытекающих отсюда правил человеческой деятельности». Она объясняет способы получения максимально полезного результата из хозяйственных операций субъектов. В своей книге Госсен сформулировал два постулата, которые впоследствии получили название *первого и второго законов Госсена* [3]. Для начала необходимо определить меру полезности — в каких единицах ее считать? На основе своих наблюдений Госсен пришел к выводу о том, что полезность блага означает не только его потребительную стоимость, она зависит и от процесса потребления. Это замечание Госсен отразил в первом законе, который сформулировал в двух положениях:

— в одном непрерывном акте потребления полезность последующей единицы потребляемого блага убывает;

— при повторном акте потребления полезность каждой единицы блага уменьшается по сравнению с ее полезностью при первоначальном потреблении.

Вывод положений первого закона заключается, по мнению автора, в том, что «единичные атомы одного и того же потребительского блага имеют очень различную ценность». Значение первого закона Госсена для экономической науки состоит в возможности различать общую полезность некоторого запаса блага от предельной полезности блага. В связи с этим появилась возможность оценивать стоимость ограниченных природных ресурсов, ярким примером чего является ценовая политика в нефтяной отрасли. С другой стороны, первый постулат об убывании полезности при потреблении последующих единиц блага позволяет экономическому агенту прийти к рациональному потреблению ограниченных ресурсов, извлекая максимум результата от этого процесса.

Чтобы лучше понять логику размышлений Госсена, экономисты сопровождают описание его постулатов конкретными жизненными ситуациями. К примеру, на рынке встречается большое количество людей, обладающих разными вкусами и суммами наличности в кошельках. Чтобы купить какой-то товар например, арбуз, покупатель должен взвесить свое желание его купить — насколько сильно он хочет его съесть — и оценить свои финансовые возможности, выраженные в том, какую сумму он готов потратить на его покупку. Но даже если покупатель очень любит арбузы, после того как он съест один с огромным удовольствием, второй будет не столь желанным, хотя приятным на вкус. Третий он, наверное, осилит, но, пожалуй, с трудом, а вот от четвертого ему может стать очень плохо, и любитель арбузов откажется от него. Общая полезность от съеденных арбузов становится все больше, но каждый следующий арбуз добавляет в копилку полезности все меньшее ее количество. Теоретически (практически это было бы невозможно в силу физиологии человека) четвертый съеденный арбуз вызвал бы у его «поедателя» приступ отравления, другими словами, *отрицательную полезность*. Таким образом, общая полезность от последовательного потребления арбузов складывается из суммы

полезностей каждого следующего арбуза (дополнительных полезностей) и увеличивается до того уровня, когда дополнительная полезность (другим словами, *предельная полезность*) очередного арбуза будет равна нулю. Предельная полезность является индикатором того, сколько единиц товара (в нашем случае — арбуза) купит конкретный человек, обладающий индивидуальными предпочтениями и покупательной способностью.

Социологи к этому примеру, часто приводимому в качестве иллюстрации предельной полезности, добавили бы нечто важное: в нем, этом простом маленьком примере, есть очень большой подвох — ненамеренная ошибка. Но речь не идет о другой сущности человеческой природы — типа пять яблок съем, а остальные поднадкусаю. Дело вот в чем: главные потребности человека современного, о котором и ведет речь экономическая наука, не в таких простых потребностях: съел яблок или арбузов (не более пяти) — и порядок. Базовые потребности другие (забудьте и Абрахама Маслоу с его пирамидой потребностей, для Госсена все еще примерно так и обстояло, как он описывает, но сейчас ситуация уже другая): деньги определяют бытие человека, а уже потом — бытие сознание. И вот чудо потребления — потребность в деньгах не имеет предела насыщения (как в случае яблок), никогда к ним не возникнет отращения. Правда или нет? Или возьмите потребности в творчестве или самосовершенствовании самого человека — имеют ли они предел? Есть ли предел прочитанным книгам и прослушанным музыкальным произведениям, с каждой прослушанной композицией полезность следующей убывает? Или потребность в информации или знании (эта потребность доступна для некоторых)? Или потребность в общении (она для всех) — не поэтому ли все теперь только и делают, что говорят (ненужное) по мобильным телефонам? Или потребность в удовольствиях? Вспомните пример крысы с вживленным электродом в центр удовольствий в мозгу — крыса нажимала на педаль, раздражая этот участок мозга до тех пор, пока не упала, выбившись из сил. Не напоминает ли вам эта крыса наркопотребителя, и вообще в целом — тот режим удовольствий, который сейчас так распространен?

Этот список потребностей, не имеющих физического предела, можно продолжать, но и в случае с яблоками все не так просто — почему в нашем современном мире развито переедание? У человека, как, впрочем, и у другого животного, нет четкого предела потребления еды. Этнография дает определенный ответ на вопрос: съест ли якут лошадь? Съест-то он съест, да кто ж ему даст? Действительно в XIX в. исследователи описывали случаи, когда якуты, живущие в крайней нужде, вдруг получали огромное количество мясной пищи и, не щадя живота своего, съедали все дочиста и потом валялись на земле — им было так плохо, они находились почти при смерти. Но потом хвалили свою удачу и вспоминали этот случай с радостью — такое вряд ли могло скоро повториться. Закон таков: если есть, что есть, все будет съедено. Современный человек (не якут, но все же) тоже ест все больше и больше, даже самый умеренный в питании человек потребляет катастрофически больше калорий, чем шимпанзе — опыт совместной жизни исследователей с приматами показывает, что в первую очередь человек не может — не привык — так мало есть и так много передвигаться. Потребность человека в еде (а еда — это, безусловно, человеческая и социальная потребность) крайне

избирательна и зависит от культурных традиций. Например, в XVIII в. японцы, выброшенные на русский берег штормом, готовы были умереть от голода зимой, но не ели мяса, требуя рыбу — согласно своему национально-культурному рациону. Так что вопрос о пределах физических довольно спорный. А вот есть ли социальный предел? Безусловно, *предел в потреблении социально обусловлен* (неприлично съесть все, надо сохранять меру, как подобает культурному человеку, а не варвару — говорили римляне); надо соблюдать умеренность во всем. «Моральная выпрямленность» требовала в качестве основной добродетели умеренность («проживи незаметно» — советовали нам стоики). Итак, пределы не в самой вещи и физических свойствах живого организма, а в *конструировании* их обществом и культурой.

Понятие конкуренции

При сравнении плановой экономики с рыночным типом хозяйствования главным отличием является наличие конкуренции на рынке. «Строгое значение понятия “конкуренция”, очевидно, заключается в том, что один человек состязается с другим, особенно при покупке или продаже чего-либо». В качестве «человека», согласно высказыванию А. Маршалла, можно представлять не только покупателя или продавца, но и любого участника взаимодействия на рынке. Дух соперничества и желание победить в соревнованиях за право обладать кошельками покупателей стимулируют представителей сферы предложения товара искать новые способы покорения рынка. В экономической литературе, посвященной конкурентным проблемам, описывается три подхода к ее определению. В рамках первого рассматривается соперничество между агентами на рынке подобно тому, как это явление описывалось А. Смитом, который под конкуренцией понимал соперничество на каком-либо поприще между отдельными экономическими агентами, заинтересованными в достижении одной и той же цели. Второй подход рассматривает конкуренцию как категорию рыночной системы, способствующую установлению баланса спроса и предложения. Третий подход носит практический характер, на основании которого конкуренция рассматривается как признак выявления типов отраслевого рынка. Он позволяет выработать методику для государственного контроля рыночной конкуренции.

Классическая политическая экономия рассматривала конкуренцию как данность, которая присутствует всегда во всех сферах рыночного хозяйства; большее значение придавалось ценовой конкуренции. Благодаря действию конкуренции, по мнению А. Смита, происходит рационализация распределения труда и капитала, при этом равновесие достигается без вмешательства извне в рыночную систему посредством регулирующей функции ценовой политики [5].

Развитие экономической теории в XIX в. позволило более точно выявить влияние конкурентной среды на ценовой механизм рыночной системы. Исследования рыночного механизма неоклассиками, в частности А. Маршаллом, подтвердили идею А. Смита о рыночном равновесии как результате действия законов совершенной конкуренции. Он был первым экономистом, критически оценившим рыночную модель чистой конкуренции.

Необходимо уточнить, что конкурентная среда — это результат влияния на рынок большого количества факторов, отличающихся определенной сферой воздействия, временными рамками, степенью интенсивности и т. д. Для того чтобы возник конкурентный порядок, необходима, согласно В. Ойкену, системная реализация всех «конституирующих принципов конкурентного порядка» (табл. 1).

Таблица 1

Конституирующие принципы конкурентного порядка по В. Ойкену [6]

№	Конституирующие принципы	Суть принципов
1	Частная собственность	Обеспечивает возможность децентрализованного принятия решений непосредственно предпринимателем, не дожидаясь приказов вышестоящей (государственной) инстанции
2	Децентрализованные планирование и регулирование	Являются неотъемлемой частью конкурентного порядка, в условиях конкуренции являются рациональным и эффективным в экономическом и социальном смысле
3	Открытые рынки	Характеризуются гарантиями доступа на рынок для всех хозяйствующих субъектов со стороны предложения и спроса
4	Свобода договоров между хозяйствующими субъектами	Вытекает из права хозяйствующего субъекта децентрализованно принимать решения; при исключении таких договоров, которые ограничивают или устраняют свободу договоров для других хозяйств
5	Полная хозяйственная и имущественная ответственность лиц, принимающих решения и осуществляющих деятельность	Относится как к фирмам, так и к домашним хозяйствам и подразумевает невозможность перекладывать риск на других и принимать риск на себя за «чужие» решения
6	Стабильность денежного обращения	Снабжение народного хозяйства деньгами должно определяться центральным банком, а не коммерческими кредитными учреждениями

В основу классификации рыночных структур могут быть положены различные критерии, чаще всего применяется критерий числа хозяйствующих субъектов на рынке (табл. 2).

Таблица 2

Типы построения рынков по числу хозяйствующих субъектов

Количество покупателей	Количество продавцов		
	много	несколько	один
Много	Двусторонняя конкуренция	Олигополия, полиполия	Монополия
Несколько	Олигопсония	Двусторонняя олигополия	Монополия, ограниченная олигопсонией
Один	Монопсония	Монопсония, ограниченная олигополией	Двусторонняя монополия

Следует отметить, что интенсивность конкуренции определяется не только количеством предприятий на рынке, но и конкуренцией за рынок. Даже одна фирма на рынке может действовать как в соревновательных условиях, если барьеры входа невелики и есть потенциальная угроза возникновения конкурентов. Э. Чемберлин предложил использовать для классификации рынков два критерия — взаимозаменяемость товаров, предлагаемых разными предприятиями, и взаимозависимость этих предприятий. Ф.М. Шерер и Д. Росс дают несколько другую классификацию типов структур рынка продавца, которая ближе к современной практике (табл. 3).

Таблица 3

Классификация товарных рынков по Шереру и Россу [7]

Тип продукта	Количество продавцов		
	один	несколько	много
Однородные продукты	Чистая монополия	Гомогенная олигополия	Чистая конкуренция
Дифференцированные продукты	Чистая многопродуктовая монополия	Олигополия с дифференциацией продукции	Монополистическая конкуренция

Различия между типами продуктов (однородные или дифференцированные) Шерер и Росс объясняют возможностями заменить один конкурирующий продукт на другой. Как отмечают покупатели, на рынке заменяемых товаров наблюдается однородность. Когда же покупатели предпочитают товар конкретного производителя, бренда, отличая его от других по качественному признаку, месту производства, отзывам других покупателей, личному доверию, на лицо ситуация дифференциации товаров на рынке. Особенность дифференцированных продуктов на рынке заключается в том, что их продавец (производитель) может устанавливать цены вне зависимости от объемов продаж, при большом выпуске товара — повышать цены, и люди будут продолжать покупать (iPhone, «БМВ» и т. д.).

Социологи в целом согласны с теорией конкуренции, предлагаемой экономистами, — они действительно продвинулись в объяснении современной реальной конкуренции в отличие от идеальных моделей совершенной конкуренции неоклассической экономики. Вот некоторые добавления социологов: как оказалось, конкуренция — более сложное и дорогостоящее предприятие, чем согласие; конкурирующим сторонам гораздо легче создать коалицию или договориться, чем конкурировать. Экономисты как бы молчаливо предполагали; исходя из человеческой практики: людям всегда легче разругаться, чем договориться; что если все производители на рынке хотят продавать свой товар, все хотят больше денег, то у производителей разнонаправленные интересы, и им никак не договориться, они все настолько разные, что общего быть не может. Ф. Хайек даже вводил этот принцип различия в принцип политический — рынок так разъединяет капиталистов, что сила капитала — это миф, они никогда не могут объединиться, поскольку обладают разнонаправленными экономическими интересами. Что получилось в реальной истории бизнеса? С самого начала бизнес понимал, что ограничение конкуренции — более эффективный путь

получения прибыли, в отличие от совершенной конкуренции. Сначала в XX в. это были картельные соглашения, потом слияния и поглощения, но общество в лице государства вскоре опомнилось и ввело антитрестовское законодательство. Тем не менее разделение рынка между крупными игроками — они почему-то не называются монополиями — происходит. Например, последние 50 лет американский рынок безалкогольных напитков поделен между *двумя* компаниями — «Кока-кола» и «Пепси-кола». Но потребителям настолько уже непонятно в их различных названиях, что уже все равно, кто есть кто. «Фанта» — это кто? Оказывается, «Кока-кола», а «Аква Минерале» — просто очищенная вода? Это, оказывается, «Пепси-кола» и т. д. Потребитель и смирился с такой дуополией. Теперь рынок автомобилей — до прихода японцев он был в США поделен между большой тройкой: GM, Ford, Chrysler. У них также было много внутренних брэндов, и никто открыто не возражал против такого деления рынка на троих. То есть *конкуренцию, удобную для покупателя*, вполне можно сделать с помощью двух-трех фирм — например, GM на одной платформе делает Chevrolet Tahoe, Cadillac Escalade, GMC Yukon. Вот вам на вид три совершенно разных продукта — а в действительности один производитель и одна модель (на другие рынки поставляется одна модель-платформа под брендами Cadillac, Saab, Opel).

Другое направление в обход конкуренции, о котором заявляет социология, — социальные сети. В действительности там, где немного игроков на рынке — все друг друга знают, все следят за действиями другого, — если возникает проблемная ситуация, то пытаются договариваться. Марк Грановеттер вводит понятие «бизнес-группа». Предприятия без общей формы собственности и контроля соединяются в одну общую сеть, объединенную общим доверием, чтобы противостоять рынку. Например, возможно объединение в одну группу предприятий по национальному признаку — в 1920-е гг. текстильные предприятия итальянцев в Америке находились в тесной организации. Или предприятия, составляющие взаимосвязанную технологическую цепь производств, объединялись в одну группу. Вот еще недавний пример, который хорошо показывает сущность конкуренции: казалось, две самые крупные в мире автомобильные компании (GM и Toyota) должны находиться в состоянии конкуренции, но вот настал кризис 2007–2008 гг., а вместе с ним — и сложные времена для GM, компания находилась на грани банкротства. И Toyota сильно заволновалась — и почему? Оказывается — удивительно! — поставщики автокомпонентов у них в США одни и те же, банкротство GM обязательно ударит по поставщикам — и по Toyota'e соответственно. Вот так: два конкурента, а в действительности друг без друга не могут.

В экономической социологии было предложено и теоретическое объяснение конкуренции как социального процесса. Оно было представлено в работе Рональда Берта «Структурные пустоты: социальная структура конкуренции» (1992). Берт утверждает, что конкуренция никогда не бывает совершенной, вложение капитала всегда сопровождается неопределенностью и риском, в этом случае социальный капитал, наряду с финансовым и человеческим, представленный в виде связей и отношений, становится действенным оружием. Обычное вложение миллиона долларов дает 5–10 % годовых, но выше норма прибыли будет зависеть уже не столько от экономических факторов (суммы денег, например), сколько от социальных. Выигрывает тот, кто обладает большей информацией, благодаря

лучшим связям. Он знает, куда и сколько можно вложить, чтобы получить больший доход. Есть два аргумента, которые использует Берт: первый был выдвинут Харрисоном Уайтом — в социальной сети могут создаваться провалы (работал человек в компании и уволился, его место занимает другой, функциональные обязанности он выполняет, но эффективность не та — контакты уже потеряны). Второй был обоснован Грановеттером: в его метафоре «сила слабых связей», информация в сети обычно приходит через дальние контакты. Берт утверждает, что конкурентное преимущество получается там, где предприниматель способен заполнить эти провалы сетей, соединяя дальние звенья цепи. В социальных сетях обычно «выигрывает третий» (*tertius gaudens*) — тот институциональный предприниматель, кто обладает скрытой от других информацией, кто соединяет эти разорванные (или неналаженные еще) связи между двумя, для которых отношения крайне важны — это и есть важнейшее конкурентное преимущество в сетевом мире.

Теория транзакционных издержек

В рамках новой институциональной экономики зародилась теория транзакционных издержек, разработчиками которой являются два известных экономиста — Р. Коуз и О. Уильямсон. Основополагающим элементом теории транзакционных издержек считается транзакция, сделка, соглашение, договор — другими словами, пример экономического взаимодействия. В современном рыночном обществе определение транзакции понимается предельно широко. Интернет-ресурс словарей и энциклопедий <http://dic.academic.ru/> (дата обращения: 24.06.2012) дает более 40 примеров толкований данного понятия [8], которое обозначает различного рода сделку, будь то купля-продажа, переуступка прав, оказание услуг вне зависимости от срока и юридического оформления. Главное, что в ходе заключения соглашения или договоренности обе стороны — или их может быть более — несут определенные потери, не являющиеся предметом сделки, а возникающие в процессе взаимодействия. Такие затраты называются транзакционными издержками. В неоклассической теории нет места транзакционным издержкам, так как рынок является идеальной моделью взаимодействия хозяйствующих субъектов, которые ведут себя по отношению друг к другу честно и открыто, где нет места недоверию и дополнительным затратам на заключение договора. Ключевое значение транзакционных издержек было осознано благодаря работе Р. Коуза «Природа фирмы» (1937) [9]. Автор проанализировал необходимые затраты времени за предварительные переговоры, уточняющие условия сделки, дополнительные действия по контролю исполнения договоренностей по устранению разночтений и неисполнений обязательств и т. д. Изначально Р. Коуз называл транзакционными издержками «издержки пользования рыночным механизмом». Впоследствии это понятие стали использовать для обозначения всех издержек, возникающих в процессе взаимодействия хозяйствующих субъектов — как на рынке, так и в организационной среде. Согласно наиболее распространенному определению транзакционных издержек, автором которого является К. Далман [10], к ним можно отнести:

- издержки сбора и обработки информации,
- издержки проведения переговоров и принятия решений,
- издержки контроля,
- издержки юридической защиты выполнения контракта пользованием рынка.

Действие трансакционных издержек может рассматриваться не только со знаком минус — в качестве затрат, но и со знаком плюс — как уравнивающий механизм. Научный анализ понятия трансакции впервые совершил Дж. Коммонс в работе «Институциональная экономическая теория» в 1934 г. [11]. Трансакция — это не товарообмен, а обмен правами собственности и свободами в рамках общественного производства и воспроизводства. Коммонс выделил три основных вида трансакций:

1. Трансакция сделки служит для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, и при ее осуществлении необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них.
2. Трансакция управления — в ней ключевым является отношение управления подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне.
3. Трансакция рациионирования — при ней сохраняется асимметричность правового положения сторон, но место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. К трансакциям рациионирования можно отнести: составление бюджета компании советом директоров, федерального бюджета правительством и утверждение органом представительной власти, решение арбитражного суда по поводу спора, возникающего между действующими субъектами, посредством которого распределяется богатство. В трансакции рациионирования отсутствует управление.

Любая трансакция состоит из двух частей:

- **Подготовка соглашения.** На этой фазе покупатель должен найти продавца, собрать информацию о ценах (прицениться), оценить качество, выбрать продавца и прийти с ним к соглашению. Продавец должен купить место на рынке, пройти контроль качества своего товара, а также непрерывно собирать информацию о ценах.
- **Реализация соглашения.** На этой фазе покупатель оплачивает товар, получает ее в свое распоряжение, оценивает еще раз ее качество.

Каждая трансакция обязательно определяет четыре группы параметров:

- участников сделки;
- ресурсы, используемые в трансакции и ожидаемые результаты;
- права участников на ресурсы и результаты;
- обязанности сторон.

Трансакционные издержки — любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур. Трансакционные издержки ограничивают возможности взаимовыгодного сотрудничества. Развивая анализ Коуза, сторонники трансакционного под-

хода предложили различные классификации транзакционных издержек (затрат). В соответствии с одной из них выделяются:

1. *Издержки поиска информации.* Перед тем как будет совершена сделка, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей или продавцов потребительских благ или производственных факторов, и каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством получаемой информации.

2. *Издержки ведения переговоров.* Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Чем больше участников сделки и чем сложнее ее предмет, тем выше эти издержки. Потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений являются мощным источником этих издержек.

3. *Издержки измерения.* Любой продукт или услуга — это комплекс характеристик. При обмене неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы, и для их оценки приходится пользоваться интуицией. Целью их экономии обусловлены такие формы деловой практики, как гарантийный ремонт, фирменные ярлыки.

4. *Издержки спецификации и защиты прав собственности.* В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты.

5. *Издержки оппортунистического поведения.* Термин «оппортунистическое поведение» был введен О. Уильямсоном [12]. Так называется недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру. Под эту рубрику попадают различные случаи лжи, обмана, бездельничанья на работе, манкирования взятыми на себя обязательствами. Различают две основных формы оппортунизма, первая из которых характерна для отношений внутри организаций, а вторая — для рыночных сделок. Отлынивание (*shirking*) представляет собой работу с меньшей отдачей и ответственностью, чем следует по условиям договора. Когда отсутствует возможность эффективного контроля над агентом, он может начать действовать исходя из собственных интересов, не обязательно совпадающих с интересами нанявшей его фирмы. Проблема становится особенно острой, когда люди работают сообща («командой») и личный вклад каждого определить очень трудно. Вымогательство (*holding-up*) наблюдается в тех случаях, когда кем-либо из агентов произведены инвестиции в специфические активы. Тогда у его партнеров появляется возможность претендовать на часть дохода от этих активов, угрожая в противном случае разрывом отношений (с этой целью они могут начать настаивать на пересмотре цены получаемого продукта, повышении его качества, увеличении объема поставок и т. д.). Угроза «вымогательства» подрывает стимулы к инвестированию в специфические активы.

6. *Издержки «политизации».* Этим общим термином можно обозначить издержки, сопровождающие принятие решений внутри организаций. Если участники

наделены равными правами, то решения принимаются на коллективной основе, путем голосования. Если они располагаются на разных ступенях иерархической лестницы, то вышестоящие в одностороннем порядке принимают решения, которые обязательны к выполнению для нижестоящих.

Теория новой институциональной экономики, на наш взгляд, — самое замечательное современное дополнение неоклассической экономической теории. Именно в полемике с этим направлением сформировалась «новая экономическая социология», и сложилось совместное понимание проблемы исследования (более подробно о новой экономической социологии см. Глава 4). Именно так и будет происходить дальнейшее развитие экономической социологии — только в нахождении точек соприкосновения с современной экономической наукой.

Литература

1. Экономическая теория / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича, 3-е изд. СПб.: Изд. СПбГУЭФ; Изд. Питер, 2004. 544 с. С. 19.
2. Лукин В.Б. Ценообразование: Учеб. пособие М.: МГУП, 2001. 183 с.
3. 50 лекций по микроэкономике : В 2 т. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 1. С. 153–156.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. 960 с.
5. Веселов Ю.В. Экономическая социология: история идей. СПб., 1995. 168 с.
6. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс, 1995. С. 378–429.
7. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков. М.: Инфра-М, 1997. С. 17.
8. Коуз Р. Природа фирмы // Теория фирмы / Сост. В.М. Гальперин. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 11–32.
9. <http://dic.academic.ru/searchall.php?SWord=транзакция&stypе=0>. (Дата обращения 08.08.12).
10. Dalman C.J. The Problem of Externality // The Journal of Law and Economics 22. N 1. April 1979. P. 148.
11. Commons J.R. Institutional Economics. N.Y., 1934. P. 634.
12. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. 1993. Вып. 3. С. 39–49.
13. Коуз Р. Фирма, рынок, право. М.: Новое изд-во, 2007. С. 120.
14. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. СПб.: Ленииздат, 1996. С. 48–90.

§ 4. Рынок как социальный институт, сетевая структура и социокультурное поле

В первом параграфе данной главы мы дали некоторые определения рынка с точки зрения социологии и экономики. Одно из самых распространенных определений рынка — это рынок как институт обмена. Рональд Коуз в книге «Фирма, рынок и право» отмечает, что экономисты очень хорошо раскрывают, *как работает* рынок (спрос—предложение, рыночные цены и т. д.), но что такое рынок,

они не рассматривают [1]. Почему? Потому что у них нет понятия издержек обмена — и в таком мире можно рассматривать только обмен, а рынок выступает только совокупностью или суммой этих обменов. Но если принимать во внимание существование транзакционных издержек, то рынок как институт обмена приобретает смысл. Рынок как институт организует обмен так, чтобы сокращать транзакционные издержки — в этом функция данного института. Историки, конечно, сомневаются, что во все эпохи рынок организовывал только обмен — в ранних империях, как считал Поланьи [см. параграф 2 данной главы], рынок — также институт распределения. И в каждую историческую эпоху институт рынка существенным образом меняется в зависимости от ключевых социальных институтов и форм культуры.

Можно предположить, что рынок с социологической точки зрения представляет не только экономический институт (для экономии издержек в денежном виде), но и социальный институт, встроенный в более широкую систему социальной организации. Например, городской рынок позднего Средневековья был одним из социальных институтов городского пространства, рядом с ним и на службе у него были институты цеховой организации ремесленного производства, рядом с ним обязательно были институты торговли — торговые гильдии, рядом были банки, и не последнюю роль играло городское управление. Функционально рыночный институт с социологической точки зрения можно представить как общественно санкционированные и закреплённые в культурной традиции правила производства, торговли, обмена и распределения товаров. Рынок в социальном смысле интегрирует людей — не просто соединяет спрос и предложение в виде производителей, посредников и потребителей, а задает модели социального поведения (например, на рынке приходится учитывать фигуру «другого» с его интересами. Значит, «другой» должен выступать как «каждый» — мы должны признавать значимость другого, даже если он отличается от нас. Соответственно, в сознании индивида складывается представление «Я-сам-как-другой» [2]). Или рынок предполагает эквивалентность обмена и ее правила — следовательно, формируется понятие справедливости коммутативного (а не дистрибутивного) типа, мы теперь требуем не справедливости в распределении результата (согласно положению человека на социальной лестнице), а *справедливости правил* или процесса, требуя равенства всех как участников общественной жизни (равенства всех в использовании денег или участия в экономической жизни и т. д.), признавая возможное неравенство результатов. Вот поэтому справедливость в таком рыночном обществе понимается как честность.

Что касается издержек, то рынок как социальный институт экономит не только транзакционные, но и социальные издержки — с его помощью социальная жизнь становится более эффективной. Представьте себе, если бы вдруг не было рыночного механизма для получения некоторого блага (например, квартиры). Сейчас есть только одно понятное всем и доступное для всех средство — достать (заработать, взять займы, выпросить, украсть, выиграть) необходимую сумму денег и счастливо выбрать и купить находящиеся во множестве на рынке квартиры, причем какие угодно — новые или в старом фонде, а можно вообще не покупать, а взять жилье в аренду — вот рынок предоставляет некий функциональный эквивалент квартиры. Если нет рынка (а его не было в советские времена),

какие сложные многоходовые комбинации, цепочки обмена и привлечение родственников пускались в ход: Люди годами и десятилетиями стояли в очередях на улучшение жилищных условий. А также требовались блат и взятки — социальные связи и социальный капитал, подкрепленный и денежным, и политическим капиталом. Социальные издержки были значительно выше, а в условиях рынка экономические издержки выше, но зато как просто в социальном смысле!

Еще рынок и его тип отношений становятся некоторой матрицей, которая копируется в других социальных институтах (например, если экономический рынок предполагает разделение труда, профессиональную специализацию, денежный обмен, то другие социальные институты так или иначе копируют эти элементы). Медицина медленно, но верно движется в сторону разделения труда и специализации врачей, все больше мы покупаем, а не получаем эту услугу — и требуем эффективности. Одна наша знакомая, занимавшаяся с учителем английским языком перед отъездом в Америку, говорила так: «Я заплатила преподавателю уже 100 долларов, а английского не знаю!» Не отражает ли эта логика рыночную логику?

В экономической социологии М. Вебер одним из первых заинтересовался институтами самого рынка. Он обратился к исследованию биржи. Согласно Веберу, биржа представляет собой «новейший рынок». В отличие от «маленького съестного рынка», где торговля происходит между производителями и потребителями, на бирже торговые сделки осуществляются между купцами, владеющими знаниями о функционировании международных рынков. В сущности, биржа и рынок — одно и то же: «Они представляют собой место, где встречаются “предлагающий” и “спрашивающий” товар». Только биржа — это «рынок предметов народного продовольствия, предложение и спрос которых всегда огромны» [3]. На бирже вращаются два типа товаров — «продукты», товары в собственном значении этого слова, и деньги, в виде векселей, государственных билетов и других ценных бумаг, поэтому биржа делится на «товарную» и «денежную». Биржевая торговля, как мы понимаем ее сегодня, развилась на почве обращения ценных бумаги различных видов денег, а отнюдь не на почве товарной торговли. Одним из наиболее важных моментов в биржевой торговле является рациональная спекуляция *à la baisse* (игра на понижение), так называемая дешевая покупка и дорогая продажа, совершаемая в разное время, в расчете получить барыш. Анализируя экономическую деятельность различных бирж (нью-йоркской, лондонской, парижской, берлинской, франкфуртской, гамбургской и прусской), Вебер заключает, что главная функция биржи — образование цен: «...Она с техническим совершенством выполняет чрезвычайно полезную и связанную со спекулятивной торговлей функцию уравнивания цен. Арбитражер, дешево покупая в Париже и дорого продавая в Лондоне, увеличивает спрос на первом и предложение на втором рынке — следовательно, распределяет запасы пространственно». Вебер убежден, что участвовать в ценообразовании должны обладатели крупного капитала, т. е. устанавливать правила игры на фондовом рынке: «Биржа — монополия богатых, а потому верх безрассудства — открывать доступ к ней несостоятельным и, следовательно, бесильным спекулянтам, на которых крупные капиталисты могут свалить свою ответственность» [4]. Таким образом, Вебер понимал фондовую биржу как

средство власти в экономической борьбе. Цена на рынке является результатом экономической борьбы (ценовой борьбы).

В дальнейшем Вебер переработал свою концепцию рынка, определив ее в терминах методологического индивидуализма и понимания смысла поведения действующих субъектов. В «Хозяйстве и обществе» он дает следующее определение рынка: рынок существует там, где есть конкуренция — даже если она односторонняя — относительно возможности обмена между множеством участников. Сосредоточение в рамках одной территории (такой как локальный рынок), ярмарка (когда речь идет об удаленном рынке) или обмен (рынок купцов) создают наиболее плотное рыночное образование. Однако это только физическое сосредоточение, которое позволяет появиться наиболее специфичным чертам рынка, а именно меновой торговле [5]. Вебер проводит концептуальное различие между понятиями обмена и конкуренции. Согласно Веберу, социальное действие на рынке начинается как конкуренция и заканчивается обменом. Первая фаза характеризуется следующим моментом, «когда потенциальные партнеры скорее руководствуются в предложении потенциальными действиями неопределенно большой группой реальных или воображаемых конкурентов, нежели своими собственными действиями безотносительно других». Вторая, или финальная, фаза имеет другую структуру. Законченный товарообмен (бартер) создает объединение только с прямыми партнерами. Обмен на рынке представлен инструментальным и калькулятивным типом социального действия между двумя субъектами. Обмен — это «архетип всех рациональных действий», он является «вызывающим отвращение всякой фратерналистской этике» [6]. Вебер также уделял внимание исследованию конфликта или борьбы на рынке. Конкуренцию он определял как мирный конфликт, даже если он состоит в формально мирной попытке добиться контроля над возможностями и преимуществами, которые также являются желаемыми для других. Обмен — компромисс интересов сторон, в ходе которого товары или другие преимущества обмениваются как реципрокная компенсация.

Наконец, Вебер интересовался вопросом взаимодействия рынка и других сфер общества. В связи с этим он анализировал степень регулирования рынка. В «Хозяйстве и обществе» он показывает, что рынок может быть или свободным, или регулируемым. В докапиталистических обществах существовало традиционное регулирование рынка. Чем рациональнее устроен рынок, тем менее формально он регулируется. Наивысший уровень «рыночной свободы» или «рыночной рациональности» характерен для капиталистического общества, где иррациональные элементы слабо выражены. Для того чтобы рынок был рациональным и предсказуемым, необходимо соблюдение некоторых условий, в числе которых — отчуждение работников от средств производства.

В 1950-х гг. рядом исследователей (Т. Парсонсом, Н. Смэлсером, К. Поланьи) была предпринята попытка реанимировать социальный анализ рынка. В работе «Экономика и общество» (1956) Парсонс и Смэлсер показали, что объединение экономического и социального анализа может оказаться плодотворным, а также предложили основные положения для систематического развития социологии рынков. Они определили рынок как самостоятельную социальную систему, специализирующуюся на выполнении адаптивной функции. У рынка есть своя

система ценностей и институциональная структура, в нем протекают процессы целедостижения, адаптации, интеграции и поддержания стабильности. Согласно AGIL схеме, подсистема хозяйства граничит с тремя другими подсистемами: личностной, биолого-психологической и социальной. В зависимости от процессов, происходящих на границах подсистем, рынок будет институционально структурирован тем или иным образом. Далее Парсонс и Смэлсер проанализировали институциональную структуру рынков. Всего их четыре в экономической системе: рынок труда, капитала, товаров и так называемый «рынок контроля за производительностью». Рынок труда включает в себя отношения между тремя частично независимыми системами: организацией (фирмой), индивидом и домохозяйством (“household”). Отношение индивида к организации опосредуется профессиональной ролью — это роль индивида внутри организации, связывающая его с производственными функциями и обусловленная контрактными обязательствами. Структура обмена между индивидом, семьей и фирмой определяется следующим образом: индивид представляет свою рабочую силу в обмен на ее денежный эквивалент — заработную плату (целевой компонент системы рынка труда); индивид, нанимаясь на работу в организацию, так или иначе предоставляет ей возможность оказывать влияние на его жизнь (“rights to intervene”), печальным примером чего является увольнение; он как бы отдает свое существование во власть организации, но взамен приобретает гарантии занятости и возможность планировать свои будущие доходы (адаптивная функция); фирма обеспечивает поддержку индивида в его профессиональной деятельности, дает средство существования его семье, взамен индивид поддерживает репутацию фирмы как хорошего работодателя, заботится о процветании фирмы (интегративная функция); наконец, работник и фирма связаны едиными ценностными образцами — «хорошая» фирма предполагает заботу о человеке, «хороший» работник заботится о делах фирмы; кроме того, здесь предполагается более общий контекст экономической рациональности. Такая структура рынка труда в целом показывает отличие абстрактного понятия «рабочей силы» в экономической теории и социологической институциональной теории занятости, здесь уже нет единой «рабочей силы», теряется классовая общность и возникают профессиональные роли, обязательства работника по отношению к фирме и наоборот.

Другой тип рынка — это рынок капитала, предполагающий контрактные отношения между собственниками экономических средств и организациями. Инвестор обеспечивает денежные фонды, взамен получая процент и право контроля над своими средствами (он имеет право знать, как и куда они направляются, каково положение фирмы), это целеполагающая подсистема; фирма принимает на себя обязательство использовать заемные средства по назначению для создания новых производственных мощностей, а инвестор, выбирая данную организацию, как бы высказывает позитивную оценку ее действий и финансового положения (адаптивная подсистема); интеграцию рынка инвестиций создает «доверие» — инвестор высказывает доверие фирме, предоставляя ей средства, фирма берет на себя ответственность и предоставляет гарантии безопасности капитала; наконец, инвестора и заемщика связывает общая система ценностей (представление о капитале как средстве экономической деятельности, о капитале как средстве производительного назначения, о ценности денег и т. п.), это — латентная система.

Потребительский рынок в своей основе имеет отношения между фирмами и домашними хозяйствами. Его целевая функция — обмен потребительских товаров, находящихся в распоряжении фирмы на денежные средства домашних хозяйств. Но за этим стоит более сложная система. Организационный аспект отношений связан с тем, что домашние хозяйства постоянно часть своих расходов направляют на потребительские блага. Потребители могут заранее заказывать товары, частично оплачивая их; фирмы, в свою очередь, стимулируют приобретение своих товаров через продажу в кредит. Это — система взаимных поощрений (она выполняет адаптационную функцию). Интеграционный аспект взаимосвязи продавца и покупателя — символические средства взаимного признания; фирма принимает любого индивида как потенциального покупателя, имеет определенную этику обслуживания; покупатель предоставляет продавцу свой «потребительский суверенитет» — независимость и самостоятельность в выборе, полагаясь на компетенцию фирмы. Наконец, продавца и покупателя связывают общие ценностные представления — нацеленность индивида на потребление, доверие всего стиля жизни, формируемого через массу потребительских благ, экономике, которая, в свою очередь, берет на себя ответственность за содержание стиля жизни (рынок отвечает не только за обеспечение уровня потребления, но и за качество, эстетику, современность потребительских благ).

Наконец, последний вид рынка, который только условно может быть назван таковым, — это рынок «производительности». Он характеризует отношение экономики и политической сферы; здесь обменивается не капитал, трудовые ресурсы или товары, а генерализованный фактор — влияние. Его целевая функция — предоставление государственными организациями определенных видов поощрений частным фирмам в виде субсидий, налоговых льгот, экспертных тарифов, государственных заказов. В ответ экономика обеспечивает соответствующие политическим целям производственные средства, передавая политике права для использования этих средств в соответствии с ее целями, взамен получая подтверждение значимости экономических организаций для реализации политических целей (адаптационная система). Интеграционная система здесь определяется тем, что экономика принимает социально значимые цели, а политика задает необходимый уровень мотивации для принятия социальных целей. Латентная система связывает отношения сторон общей системой ценностей, признающей производство как средство достижения общественных целей, производство вообще как независимую ценность. Этот рынок в большей степени несовершенен, поскольку здесь особо важную роль играют организации, имеющие монопольное положение [7]. Однако в целом эта попытка Смэлсера и Парсонса оживить социологию рынков не обратила на себя большого внимания, слишком уже сложным и абстрактным казался язык Парсонса и экономистам, и социологам.

Анализ рынка в 1950-е гг. можно также найти и в работах Поланьи, носящих менее абстрактный и более полемичный характер. В статье «Экономика как институционально оформленный процесс» (1957) Поланьи утверждает, что экономика может быть организована тремя разными способами: через реципрокность, редистрибутивность (перераспределение) и рыночный обмен. Было бы ошибочным предполагать, что рыночный обмен является единственным способом организации экономики, отождествлять торговлю с рынками, а деньги — с обменом.

Торговля и деньги, как показал Поланьи, могут существовать в разных формах. Рынки были не только такими, какими их представляли экономисты. Чтобы существовал рынок, необходимы масса спроса и масса предложения, и нечто, что будет работать как эквивалент. К этому необходимо присовокупить такие функциональные элементы, как физическое место, наличие товаров, традиций и законов. Но не наличие всего этого создает стандарт рынка, как его видят в экономической теории, поскольку цены могут быть либо уже установленными, либо устанавливаться в процессе сделки («рынок установленных цен и рынок устанавливаемых цен»). Цены, которые колеблются в результате конкуренции, по мнению Поланьи, представляют сравнительно позднюю стадию развития. Рынок — это институционально оформленный процесс, утверждает Поланьи, т. е. культурные нормы и правила, укорененные в экономических отношениях, «оформляют» этот процесс взаимодействия (обмена или распределения). В итоге его главной целью было показать, что то, что экономисты представляли как рынок, было всего лишь одним из типов рынка. Идеи Поланьи оказали сильное влияние на антропологов и историков — Ф. Бродель сильно критиковал подход Поланьи (он ставил под сомнение цель Поланьи сделать некую единую, пригодную для всех периодов, теорию рынка), но имели слабый эффект для исследований социологов.

Интерес социологов к рынкам вновь вернулся только в 1970-е гг. Это связано с работами Б. Барбера и К. Хайнеманна, предложивших создать «социологию рынков». Наиболее выделился в социологии рынков социально-структурный подход (Х. Уайт, Р. Берт, В. Бейкер и др.), рассматривающий структуру рынка через призму сетей. В основе подхода Х. Уайта лежат работы А. Маршалла (о неоклассических законах рынка) и Э. Чемберлина (о монополистической конкуренции), а также концепция сигналов рынка М. Спенса. Влияние последнего нашло отражение в определении Уайтом рынка как самовоспроизводящихся структур, реагирующих на появление сигналов рынка и коммуникации между участниками. Свою цель он формулирует как вопрос: каким образом фирмы на рынке создают этот самый рынок, т. е. он делает попытку объяснить процесс и структуру, посредством которых фирмы создают рынок. Итак, по мнению Уайта, рынок — это коммуникативная система, он возникает как структура ролей, где каждой фирме отводится своя ниша. Поиск фирмами своих ниш и своих идентичностей происходит благодаря действию сигнальных механизмов — соотношениям спроса покупателей и издержек поставщиков по объему и по качеству, о которых они узнают, наблюдая за действиями своих конкурентов и покупателей. Особенностью концепции Уайта является его анализ производственных рынков. В отличие от неоклассической теории, рассматривающей рынок как место обмена двух игроков — продавца и покупателя, Уайт анализирует взаимодействие трех игроков: поставщика, производителя и покупателя. Производители на рынке играют ключевую роль — они следят за восходящими и нисходящими потоками, направленными к поставщикам и потребителям соответственно. Другими словами, по его мнению, современная экономическая теория не уделяет внимания рынкам производственной экономики, а целиком сосредоточена на изучении обменных рынков. В итоге не существует неоклассической теории рынка, речь может идти лишь о чистой теории обмена.

Центральным механизмом создания рынка служит его «рыночная программа», определяемая Уайтом как $W(y)$, где W — означает доход, а y — объем. Эта программа, по мнению Уайта, более реалистична, чем экономический анализ спроса и предложения. Фирмы знают издержки производства продукта и стремятся максимизировать свой доход, определяя точный объем своей продукции. И если вычисления верны, их продукт занимает на рынке определенную нишу, которая признается покупателями, потребляющими определенный объем. Нахождение участниками ниши выполняется на основании примыкания субъекта к какой-либо группировке, в соответствии с ассортиментом и качеством выпускаемой им продукции [8]. Так, каждый производственный рынок складывается как совокупность производителей, имеющих между собой мало связей, но занимающих одинаковые структурно эквивалентные позиции в сети в восходящем и нисходящем потоках. Таким образом, одна группа производителей отделяется от аналогичных групп, создавая рыночную нишу. Она рассматривается как место, где представлен весь спектр товаров (или разновидность продукции) определенной отрасли. Рыночные ниши упорядочиваются в соответствии с качеством продукции. Однако никто из участников рынка напрямую не измеряет качество своей продукции. Процесс оценки продукции осуществляется покупателем и выражается в спросе продукции. Решения относительно предложения принимаются на основании наблюдения за объемами продукции и платежами других производителей. Постулат Уайта звучит так: «Сходство уровней качества должно приводить к сходству объемов производства» [9]. В вопросе количества фирм на одном рынке Уайт делает предположение, что разница в размере между самой большой и самой малой фирмой будет 10-кратной, т. е. на рынке должны присутствовать фирмы-лидеры с 20 % и более совокупных продаж и фирмы с 1 %. Концепция Х. Уайта получила название «структурная эквивалентность», что означает: субъекты имеют одинаковое поведение не потому, что они связаны, а потому, что занимают схожие позиции в общей структуре связей.

Э. Лайфер продолжает идею «рыночной программы» Уайта. Он утверждает, что рынки — это механизмы, где стабильная структура воспроизводит себя посредством решений, принимаемых производителями. Согласно его точке зрения, для социального анализа рынка необходимо соединить структурный подход и подход принятия решений. Структура и принятые решения взаимообуславливают друг друга. Субъекты, принимая решения, делают это не автономно, а анализируют структурную динамику рынка, и наоборот — структурная динамика рынка является отражением решений, принятых субъектами. Таким образом, структура рынка и решения, принятые субъектами, определяют работу рыночного механизма [10]. Аналогичная точка зрения была высказана и Э. Мейсоном. Он рассматривает поведение фирм на рынке с позиций экономики индустриальных организаций. Согласно его предположению, малые компании на рынке вырабатывают свою производственную политику (определяют объем и ассортимент продукции) только после того, как крупные корпорации определяются со своей производственной политикой [11].

В фокусе социально-структурного подхода не только анализ сетевых связей между социальными объектами (рыночными участниками или организациями), но и анализ отсутствующих связей в сети. Так появляется концепция

М. Грановеттера «сила слабых связей» и концепция Р. Берта «структурных пробелов» [structural holes]. Первая концепция помогает соединить социологические теории макро- и микроуровней. Так, Грановеттер исследует, каким образом взаимодействие в малых группах приводит к формированию макроструктур. Он использует такой аспект взаимодействия, как сила межличностных связей. Утверждается, что существует прямая зависимость между степенью пересечения сетей двух субъектов и силой связи между ними. При помощи анализа сетей Грановеттер пытается установить, как это воздействует на социальную мобильность и сплоченность, на распространение информации и влияния. Под силой связи понимается «комбинация продолжительности, эмоциональной эффективности, близости или взаимного доверия, и реципрокных услуг, которые характеризуют данную связь» [12]. Грановеттер приходит к ряду заключений. Так, слабые связи, как правило, здесь рассматриваются как необходимое условие интеграции субъектов в сообщества. Сильные связи способствуют сплоченности на микроуровне, но создают фрагментацию на макроуровне. Сильные связи формируют плотную сеть, в то время как слабые — менее плотную. Через слабые связи существует вероятность достичь большего числа людей. Любой распространяемый ресурс (информация, инновация и др.) достигнет большего числа субъектов и пройдет более длинную социальную дистанцию через слабые связи, а не через сильные. Для субъекта слабые связи оказываются источником социальной мобильности, на макроуровне они играют роль в создании социальной сплоченности.

Важной представляется также концепция «структурных пробелов» Берта. Итак, структурная пустота (или пробел, или провал, на ремонт которого собирал деньги О. Бендер) — это избыточные контакты (non-redundant contacts) между двумя субъектами. Пробел можно сравнить с буфером или изолятором в электрической цепи. Эмпирическими характеристиками структурного пробела выступают структурная эквивалентность и связанность. Первая относится к непрямым контактам в сети, вторая — к прямым. Признаком структурной эквивалентности является занятие разными субъектами схожих позиций в сети, а значит, и обладание равным доступом к информации в сети. Признаком связанности — связь с участниками в сети, что не исключает сильных и частых связей за пределами сети. Соответственно, наличие структурной эквивалентности и связанности в сети характеризует сильную избыточную связь между субъектами сети, их отсутствие — существование избыточной связи, т. е. структурного пробела [13]. На практике это может выражаться в образовании такой структуры экономических отношений, когда у хозяйственного субъекта появляются контрагенты, не связанные между собой, т. е. принадлежащие разным сетям или фрагментам сетей. Хозяйственный субъект в данном случае занимает центральную роль — роль посредника — и способен извлекать все преимущества из образования данной структуры экономических отношений.

В противоположность концепции Берта о структуре, где может существовать пустота, Д. Старк и Б. Ведреш рассматривают случай, когда структуры сходятся вместе. Концепция «структурных складок» определяет главное место предпринимателю как субъекту, способному осуществить рекомбинацию ресурсов. Исследователи анализируют межгрупповую сплоченность как процесс производства новых идей и ресурсов. Объектом изучения выступают бизнес-группы,

которые в результате организационных преобразований, осуществляемых через повторяющиеся рекомбинации членов своих подгрупп, сохранили свое единство и приобрели разнообразие. Примером может служить одновременное занятие одним и тем же субъектом (физическим лицом) должностей в разных организациях, т. е. когда один субъект принадлежит двум сетям [14].

Позднее Берт, используя данные таблиц затрат—выпуска американской обрабатывающей промышленности, сформулировал на их основе и развил свою концепцию структуры рынка — «структурной автономии». Берт утверждает, что автономия фирмы будет максимальной, если у нее нет или всего несколько конкурентов, много небольших поставщиков и покупателей. Берт показал, что чем больше автономность фирмы, тем больше будет ее доход. Наконец, Уэйн Бейкер, продолжая социальный анализ рынков, утверждал, что они не гомогенны, а социально структурированы различным образом. Используя эмпирические данные о рынке государственных ценных бумаг, Бейкер показал, что существуют как минимум два типа рыночных сетей: маленькие плотные сети и большие дифференцированные свободные (неплотные). На этом основании он показал несостоятельность экономической теории, рассматривающей рынок как недифференцируемую организацию (entity). Также в работе Бейкера подтверждается ошибочность идеи, что чем больше игроков на рынке, тем более он совершенен [15].

Несмотря на многие преимущества, структурный подход подвергался критике, так как не учитывал культурных аспектов проблемы (П. Ди Маджио, М. Аболафия) и политико-правовых аспектов (Н. Флигстин, А. Мара-Дрита). Согласно Н. Флигстину, появление производственных рынков является следствием взаимодействия крупных корпораций и государства, а не прорывом в технологиях или результатом предпринимательской активности. Он подвергает критике утверждение А. Чандлера о появлении американской корпорации в результате создания национального рынка в XIX в. По его мнению, именно государство играет ключевую роль в становлении корпораций в отношении политики конкуренции. Некоторые игроки обращаются к государству за поддержкой, с тем чтобы занять свое положение на рынке и тем самым обойти вопросы конкуренции в экономической сфере. Так, предположение о решающей роли государства в структурировании рынка является очень важным в социологическом анализе. Дж. Кэмбелл и Л. Линдсберг показали, что государство, манипулируя правами собственности, может влиять на работу рынка. Различные государственные агентства регулируют работу различных рынков, тем самым поддерживая моральный порядок конкретного рынка и доверие к экономической системе в целом.

Делая попытку предсказать механизм функционирования рынка, Флигстин разработал свою социологическую концепцию рынка. В своих рассуждениях он опирается на идею Х. Уайта о рынке как самовоспроизводящейся ролевой структуре и идею П. Бурдьё о рынке как социальном поле. Согласно политико-культурному подходу Флигстина, рынок рассматривается как поле деятельности, которое характеризуется особой структурой как социальной, так и институциональной. Социальная структура состоит из двух типов игроков — доминирующих и доминируемых. Как отмечает Бурдьё в своей работе «Социология социального пространства», в социальном пространстве, сконструированном ансамблем полей, субъекты распределены согласно структуре распределения

общего объема и различных видов капитала (финансового, культурного, технологического, юридического, организационного, торгового, символического и т. д. [16]. Соответственно, и социальная структура пространства определяется структурой распределения капитала в экономическом поле. Экономическое поле является местом символической борьбы, направленной на сохранение или трансформацию его структуры, определение легитимных принципов распределения в поле. В результате получается, что рынок — это то, что конструируют субъекты своими действиями в зависимости от занимаемой ими в поле позиции — позиции доминирующего и доминируемого. При этом для функционирования и воспроизводства рынка требуется существование институциональной структуры как способа связи и регулирования экономических действий рыночных субъектов.

Политико-культурный подход Н. Флигстина позволяет проследить, каким образом конструируются рыночные институты. Под институтами Флигстин понимает принципы построения социального взаимодействия, которые поддерживаются эксплицитными и имплицитными соглашениями. Построение рыночного института рассматривается как процесс сделки между действующими субъектами с фиксированными интересами [17]. Институты — как формальные, так и неформальные — определяют границы возможного поведения и предоставляют субъектам инструменты для взаимодействия. Также они побуждают участников рынка осмысливать свои интересы, интерпретировать поступки других субъектов и определять стратегию своего поведения. Создание стабильных рыночных институтов способствует поддержанию преимуществ компании, а значит, и обеспечивает ей статус доминирующего игрока на рынке. Следовательно, правила и смыслы рыночного взаимодействия превращаются в объект конкуренции. Однако, как правило, победителем в этой игре становится компания, которую поддерживает государство, создав тем самым неконкурентную ситуацию на рынке.

Согласно этнографическому подходу М. Аболафия, рынок как место повторяющегося обмена рассматривается с точки зрения совокупности пониманий, которая характеризует эти взаимодействия. Данные понимания выполняют функции как стимулирования, так и ограничения возможных альтернатив действий. В дальнейшем понимания имеют тенденцию институализироваться и превращаться в ресурсы, усиливающие способность к взаимодействию участников рынка. Однако рыночная культура не представляет собой нечто фиксированное во времени и пространстве. Она подлежит изменению в результате трансформации конститутивных правил и ролей, локальной рациональности и власти. *Локальная рациональность* — еще одна важная категория, которую использует в своем анализе Аболафия. Она понимается как культурная форма, выражающая когнитивную сущность или отображающая контекст определенного сообщества [18]. Культурно ориентированный подход делает акцент на выявлении когнитивных ограничений и социально сконструированных локальных форм рациональности. Другими словами, исследуется, каким образом участники рынка оказывают влияние на процесс принятия решений и при помощи каких индивидуальных и социальных средств происходит определение ценности на рынке. Так, рынок в рамках данного подхода, в отличие от атомистичных теорий,

рассматривается как результат конструирования институционализированных отношений и систем смыслов. Выстраивание рынка, его институциональной структуры происходит посредством выработанных правил поведения и ролевых действий в процессе взаимодействия его участников. Конститутивные правила понимаются как правила, основанные на институциональном сценарии, именно они лежат в основе повседневного воспроизводства рынков. Под конститутивными ролями подразумеваются социальные идентичности, которые определяют поведение и взаимодействие участников, занимающих соответственные ролевые позиции. Данные правила выражают интересы влиятельных действующих субъектов, конкурирующих между собой за установление контроля. В то же время на саму конкуренцию особое воздействие оказывает политическая, экономическая и регулятивная среда рынка. Так, согласно подходу Аболафия, действия «рациональных максимизаторов полезности» являются воплощением различных рыночных культур.

Основные положения подхода включают в себя следующие моменты.

Во-первых, рациональность не принимается как некая недифференцированная данность, что является характерным для неоклассического течения. Настоящая рациональность проявляет зависимость от контекста, в котором протекает процесс взаимодействия.

Во-вторых, данный подход позволяет проследить процесс социального конструирования рыночной культуры. Это позволяет дополнить рамку исследования теории транзакционных издержек относительно существующих правил на рынке, отражающих наиболее эффективную его организацию.

В-третьих, в рамках данного подхода правила поведения участников рынка и ролевые стратегии рассматриваются как явления динамичные — соответственно, обладающие своей институциональной историей [19].

Сходной позиции придерживается П. ДиМаджио, анализируя взаимосвязь культуры и хозяйства. Под культурой он понимает разделяемые людьми смыслы, ценности, нормы и экспрессивные символы [20]. В экономической социологии проводится следующая типология культуры. Так выделяют конституирующие и регулятивные формы культуры. К первой относят категории, сценарии, концепции действия и понятия методов. Ко второй — нормы, ценности и обычаи. А категория хозяйства раскрывается через его институты и отношения — производства, обмена и потребления. Как утверждает Ди Маджио, проблема культуры исчезает из поля зрения экономистов. И это при том, что идея рационального выбора является по своей сути продолжением идеи культуры. Как правило, в современных теориях экономисты уделяют внимание регулирующей функции культуры, оставляя в стороне функцию конституирующую. Так, Дж. Коулман, сторонник социологии рационального выбора, представляет культуру в виде совокупности норм. Широкая трактовка культуры встречается у Д. Норта. Он определяет ее как передачу знания, ценностей и прочих факторов одного поколения другому. Наиболее узкое, специальное понимание культуры представлено О. Уильямсоном. Культура — это социальная обусловленность, которая способствует обретению понимания работниками целей фирмы и их следованию. Она важна для конкретной организации и ее команды, но не оказывает влияния на ситуацию на рынке или иерархиях (фирмах). Согласно Ди Маджио, культура

в обмене выполняет функцию выстраивания композиции рыночных сообществ. Она формирует рациональных действующих субъектов, создает благоприятные условия для рынка как результат использования когнитивных технологий, а также является инструментом интерпретации рыночных институтов и приспособления к ним. Таким образом, и в подходе Ди Маджио ключевым моментом в рыночных отношениях является их детерминированность культурой.

Итак, мы рассмотрели рынок как экономический и социальный институт, рынок как социальную структуру и сеть, рынок как социальное поле. Все эти социологические подходы дают более адекватное понимание рынка в современных условиях, они не призваны заменить экономическую теорию рынка, а должны продемонстрировать то положение, что требуется более сложная и утонченная модель рынка в том направлении, в котором указывают социологи. Заметим, что именно они (а не историки, антропологи и психологи) способны рассуждать о рынке в терминах, доступных экономической теории? К их голосу, может, стоит прислушаться? «Правда, Фатима?» — обращаются социологи к экономистам.

Литература

1. *Coase R.* The Firm, the Market, and the Law. Chicago: University of Chicago Press, 1988. P. 7.
2. *Рикер П.* Я-сам-как-другой. М.: Изд-во гуманит. лит-ры, 2008.
3. *Вебер М.* Биржа и ее значение // Международная библиотека. № 48. СПб.: Издание И. Юровского, 1897. С. 11.
4. Там же. С. 46.
5. *Swedberg R.* Markets as Social Structures // N. Smelser, R. Swedberg. (eds.) The Handbook of Economic Sociology. Princeton: Princeton University, 1994.
6. *Weber M.* Economy and Society. An Outline of Interpretive Sociology. University of California Press, (1922) 1978. P. 635, 637.
7. *Parsons T., Smelser N.J.* Economy and Society: A Study of the Integration of Economic and Social Theory. N.Y.: Free Press, 1956; *Веселов Ю.В.* Экономическая социология: история идей. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1995; *Смэлсер Н.* Социология. М.: Феникс, (1988) 1994.
8. *Уайт Х.* Откуда берутся рынки? // Экономическая социология. 2010. Т. 11, № 5. С. 54–83.
9. Там же. С. 58.
10. *Leifer E.M.* Markets as Mechanisms: Using a Role Structure // Social Forces, Vol. 64, N 2 (Dec., 1985). P. 442–472.
11. *Mason E.S.* Price and Production Policies of Large-Scale Enterprise // The American Economic Review. Vol. 29, N 1. Supplement, Papers and Proceedings of the Fifty-first Annual meeting of the American Economic Association (Mar. 1939). P. 61–74.
12. *Грановеттер М.* Сила слабых связей // Экономическая социология. 2009. Т. 10, № 4. С. 32.
13. *Burt R.S.* Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge, Harvard University Press, (1992) 1995.
14. *Ведреш Б., Старк Д.* Структурные складки: продуктивный разрыв в пересекающихся группах // Экономическая социология. 2010. Т. 11. № 4 С. 69–104.
15. *Baker W.E.* The Social Structure of a National Securities Market // The American Journal of Sociology. 1984. Vol. 89, N 4. P. 775–811; *Swedberg R.* Markets as Social Structures //

- N. Smelser, R. Swedberg. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton: Princeton University, 1994.
16. Бурдые П. Социология социального пространства / Отв. ред. Н.А. Шматко. М.: Ин-т экспериментальной социологии. СПб.: Алетейя, 2007.
 17. Fligstein N., Mara-Drita I. How to Make a Market: Reflections on the European Community's Single Market Program // American Journal of Sociology. 1996. Vol. 102. P. 1–33; Fligstein N. Fields, Power and Social Skills: A Critical Analysis of The New Institutionalism // Экономическая социология. Т. 2. № 1. 2001. С. 4–25.
 18. Abolafia M. Markets as Cultures: An Ethnographic Approach // The Laws of the Market / Edited by M. Callon. Oxford: Blackwell, 1998. P. 69–85; Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Под ред. В.В. Радаева. М.: РОССПЭН, 2004. С. 431–444.
 19. Там же.
 20. Димаджио П. Культура и хозяйство // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Под ред. В.В. Радаева. М.: РОССПЭН, 2004. С. 471–518.

Глава 5

Социология распределения

§ 1. Распределение доходов и формирование социальных классов: проблема справедливости

Проблема распределения в экономической социологии на сегодняшний день остается малоизученной. Распределению «повезло» меньше других, на него почему-то социологи не обращали должного внимания. Посмотрите: социология производства и труда есть, социология обмена и денег — есть, социология потребления — есть, а вот социологии распределения — нет. И в учебнике экономической социологии Н. Смэлсера и Р. Сведберга только одна статья на эту тему [1], в отечественной экономической социологии нам известна только одна диссертация по социологии распределения [2]. Странно, что социологи очень трепетно всегда относились к категории «неравенство», но природу распределения, которая и формирует неравенство, не изучали. А ведь само общество можно представить как многомерный процесс распределения и перераспределения — это касается не только доходов и собственности, но и пространства, и знания, и власти, и престижа, и вкуса, и — не в последнюю очередь — времени, в том числе и времени, отведенного на жизнь. Известно, что социальные классы и профессиональные группы различаются по продолжительности жизни: высшие классы всегда лучше и дольше живут, а среди профессий лидируют буддийские монахи, оперные певцы, преподаватели университетов — между ними определенно есть нечто общее, да? Еще точно известно, что дольше живут люди семейные, чем одинокие — распределение общения и заботы влияет на качество и количество жизни. Но продолжительность жизни зависит и от несоциальных факторов — люди низкого роста живут дольше высоких; мужчины, кроме Индии, живут меньше, чем женщины; а вот культура питания не очень влияет на продолжительность жизни — среди стран самая высокая продолжительность жизни в Японии (и вот, казалось бы, оправдание культуры рыбы и риса) и в Швеции, где культура питания совершенно другая — мясо, картошка с селедкой и пиво.

Экономисты изучали в основном распределение доходов и богатства и (надо отдать им должное) совершенно правильно связывали доходы и общественные классы. Смит утверждал, что заработной плате, прибыли и ренте соответствуют три основных класса — класс рабочих, класс буржуа и класс землевладельцев, а Маркс на основе своей теории распределения — теории прибавочной стоимости — правильно уточнил, что основных классов в индустриальном капиталистическом обществе только два — наемные работники и капиталисты. Еще Маркс очень точно показал, что социальная структура теперь формируется по экономическому принципу. Российские марксисты, М.И. Туган-Барановский и С.И. Солнцев, в разработанной ими «социальной теории распределения», утверждали, что именно социальная и политическая борьба классов по поводу дележа прибавочного продукта формируют экономический характер распределения. В социологической науке М. Вебер одним из первых в «Хозяйстве и обществе»

указывал важность отношений распределения в описании социального порядка: с его точки зрения распределяются не только доходы и собственность, но и *власть и престиж* между основными социальными группами. Так формируется неравенство между социальными группами, которое воспроизводится и закрепляется в социальных отношениях. На долгое время категория «неравенство» стала основной в дискурсе социологии. Затем социология добавила еще много того, что неравно распределяется в обществе — это права и обязанности, статусы и роли, здоровье и смерть, доверие и безопасность и т. д. Поэтому и социальные классы стали рассматривать релятивистски — классы, как утверждал Бурдьё, — это не индивиды, объединенные каким-либо объективным признаком (доходом, например), *классы — это способ отношения одних индивидов к другим, и тогда в игру различия вступают такие факторы, как стиль жизни, вкус, вид спорта и т. д.* Обратите внимание, что класс богатых, как и раньше аристократия, всячески затрудняет проникновение *nouveaux riches* в свои ряды; чтобы быть своим, надо не просто обладать состоянием, но обладать определенными техниками тела, которые просто так не купишь: уметь говорить определенным образом, знать то, что положено, обладать манерами в общении с равными и низшими (снисходительно, но свысока), иметь то, что принято считать вкусом, быть умеренным в питании, ну и, наконец, отличить айрон от вуда.

Социология, будучи функционалистской наукой (если что-то в обществе существует, то для чего?) по своей природе, определила и функциональное назначение (неравного) распределения — оказывается, как считали Кингсли Дэвис и Уилберт Мур, через стратификацию (и неравенство), т. е. распределение индивидов по социальным слоям, происходит формирование общего порядка в обществе, а всякое упорядоченное общество в противовес хаосу более эффективно. Кроме того, стратификация обеспечивает мотивацию действия: те, кто внизу, хотят подняться наверх, а те, кто уже там, всячески хотят удержаться. Но распределение — это процесс, оно постоянно меняется, и социальная конкуренция ведет к перераспределению социальных позиций и социальной мобильности. Питирим Сорокин в работе «Социальная мобильность» (1927) настаивал на том, что нет и не было обществ абсолютно закрытых к передвижению индивидов по «социальной лестнице» как внутри групп, так и между ними. И далее, в других работах Сорокин утверждал, что в истории не было обществ, в которых порядок сохранялся длительное время: история обществ — это скорее история войн и беспорядков. Общества находятся в постоянной флуктуации — все время пытаются наладить порядок из беспорядка, поэтому и ресурсы распределяются и перераспределяются. Но вот то, что, кажется, социология (за исключением Вебера) упустила из виду, рассматривая общество как систему распределения и обменов, — это ценности и оценивание. Взаимодействие людей — это не столкновение шаров на бильярдном столе, когда-то удачно заметил Норберт Элиас. Человеческое взаимодействие — это процесс, в котором каждый последующий шаг будет зависеть от предыдущего. Люди осмысливают, оценивают и подстраивают свои действия согласно действиям других. Причем осмысливание происходит с помощью других: если поглядеть со стороны, то люди только и делают, что символически описывают свои действия другим (выгораживая себя зачастую в лучшем свете) и ждут необходимой реакции других — так жизнь

человека превращается в рассказ от первого лица, а общество — в коммуникацию. Коллективная (интерсубъективная) маркировка и оценка действий, событий, происшествий крайне важна для построения стратегического социального действия, без нее индивид теряет ориентацию в социальном пространстве, но наготове и на помощь у него (под рукой, так сказать) система ценностей, принятая в данном обществе и в данной социальной группе (класс или нация). Вступая в социальные отношения, конечно, индивид и не подозревает о конечном результате этих отношений для него, тем более об общественных или исторических последствиях, но это не означает, что он не планирует свои действия и не оценивает ситуацию (до и после).

Вебер, определяя социальное действие, указывал, что это действие обладает смыслом и ориентировано на другого. Что означает смысл действия — это не только чувственное восприятие (*perception*), ощущение (*sensation*) и построение смыслового образа (*sense*), но и цель (по отношению к средствам и мотиву) и ценность действия. Поэтому Вебер в качестве основных типов действия для современного общества выделяет целерациональное и ценностно-рациональное действия. Тогда общественные отношения распределения — это не только объективный (в смысле, не произвольный, а закономерный) общественный процесс, но одновременно и процесс осознания перспектив и оценивания результатов этого распределения. Вот для этого оценивания необходимо в социологии понятие справедливости. Справедливость в социальном действии предполагает «другого как каждого» (это определение мы заимствуем у Поля Рикера) и выступает мерой в оценке действия и его результатов. Например, соответствует ли распределение благ или почестей заслугам (или рангу) индивида в социальной общности: Педро III Арагонский в “*Ordinacions*” 1344 г. требовал, чтобы различия в ранге были соблюдены с большой точностью при сервировке королевского приема, «..поскольку справедливо при предоставлении услуг, чтобы одним людям оказывали больше почестей, чем другим, исходя из их положения, мы желаем, чтобы на наш поднос положили еды, достаточной для восьми человек»; еды на шесть человек следует положить на поднос, предназначенный для принцев королевской крови, архиепископов, епископов; еды на четверых — на подносы других прелатов и рыцарей, которые сядут за королевский стол, и т. д. Забавно, не правда ли? Но замечательно то, что в этом пассаже явно проявляется и принцип справедливости (так, как его понимали во времена Педро Арагонского): справедливо, чтобы одним людям оказывали больше почестей, чем другим, исходя из их положения. Таким образом, распределение зависело от социального положения индивида на социальной лестнице. Средневековый рыцарь или придворный имели обязанность тратить не считая (как достойно выглядит эта привлекательная обязанность с высоты нашей меркантильной и бухгалтерской рациональности!). Ну а если деньги заканчивались? На что тогда милость короля? В нашу капиталистическую эпоху все по-другому: наше социальное положение случайно, оно зависит от экономической конъюнктуры; напомним слова Маркса: разорившийся дворянин оставался дворянином (ему пристойно вести тогда скромный, но все же праздный образ жизни), а вот разорившийся буржуа — нет. Капиталист получает свое социальное признание только благодаря капиталу и его функции.

Итак, современное общество — это система распределения, неравным образом в обществе распределяются доходы и соответствующие им классы и слои. Распределение не только отражается в общественном сознании, но и конструируется субъектами экономического действия. Справедливость необходима как социальная мера в оценке процесса и результатов распределения.

Экономические и социальные теории распределения

Проблема распределения как проблема экономическая впервые появляется у физиократов в связи с изучением непомерно высокого налогового бремени для низших классов населения Франции XVIII в. Этот вопрос послужил толчком к исследованию неравномерного налогового бремени и распределения общественного дохода страны в целом. Под распределением физиократы понимали форму присвоения доходов или, точнее, способы извлечения доходов различными социальными классами. Так, Ф. Кэне выделяет три типа расходов и, соответственно, три класса в обществе. Производительные расходы и производительный класс, т. е. класс, который существует за счет обработки земли. Каждый год он авансирует свой труд в сельское хозяйство, создавая национальное богатство, и оплачивает доходы собственников земли. Благодаря деятельности этого класса по производству и продаже продукции осуществляется ежегодное воспроизводство национального богатства. Далее — бесплодные расходы и бесплодный класс, который образует часть населения, не занятая сельским хозяйством, но производящая иные услуги и работы. Их расходы оплачиваются производительным классом и классом собственников земли, чьи расходы, в свою очередь, также оплачивает производительный класс. И, наконец, расходы дохода и класс владельцев, включающий в себя монарха, собственников земли и сборщиков десятин. Класс существует на доход или чистый сельскохозяйственный продукт, который ему уплачивает производительный класс, после уплаты аванса и взноса за эксплуатацию земли [3].

Дальнейшее развитие проблема распределения получает в рамках классической школы политэкономии. Данное направление связывало распределение с образованием различных видов доходов, в частности с определением среднего абсолютного размера индивидуальных доходов. За рыночной ценой товара, которую мы видим на поверхности соотношений спроса и предложения, скрывается труд: «Поэтому стоимость всякого товара для лица, которое обладает им и имеет в виду не использовать его или лично потребить, а обменять на другие предметы, равна количеству труда, которое он может купить на него или получить в свое распоряжение. Таким образом, труд представляет собою действительное мерило меновой стоимости всех товаров» [4]. (Однако речь идет не о затраченном среднем общественном труде на производство товара, а о купленном труде; в нашем привычном понимании трудовой стоимости мы ориентируемся на более поздние идеи Рикардо, а не Смита.) И вот начало капитализма в структуре стоимости товара: «В обществе первобытном и малоразвитом, предшествовавшем накоплению капиталов и обращению земли в частную собственность, соотношение между количествами труда, необходимыми для приобретения разных предметов, было,

по-видимому, единственным основанием, которое могло служить руководством для обмена... Лишь только в руках частных лиц начинают накапливаться капиталы; некоторые из них, естественно, стремятся использовать их для того, чтобы занять работой трудолюбивых людей, которых они снабжают материалами и средствами существования в расчете получить выгоду на продаже продуктов их труда или на том, что эти работники прибавили к стоимости обрабатываемых материалов... Поэтому стоимость, которую рабочие прибавляют к стоимости материалов, распадается сама в этом случае на две части, из которых одна идет на оплату их заработной платы, а другая — на оплату прибыли их предпринимателя на весь капитал, который он авансировал в виде материалов и заработной платы» [5]. При таком положении вещей справедливо, что рабочему не всегда принадлежит весь продукт его труда. Почему? Ответ Смита однозначен: частная собственность на капитал и соответственно — средства производства. Откуда же берется капитал? А оказывается, это свойство добродетели: «Бережливость, а не трудолюбие (*industry*) является непосредственной причиной возрастания капитала. Правда, трудолюбие создает то, что накапливает бережливость. Но что бы ни создавало трудолюбие, капитал все же никогда не мог бы возрасти, если бы бережливость не сберегала и не накапливала... Капиталы возрастают в результате бережливости и уменьшаются вследствие мотовства и неблагоразумия» [6].

Разделение дохода на отдельные виды происходило в соответствии с тремя факторами производства — земли, труда и капитала. Учение об образовании доходов имело подобие с образованием цены на товары. При этом предполагалось, что три вида дохода полностью исчерпывают цену товара. А. Смит в «Богатстве народов» поднимает вопрос о порядке, в соответствии с которым продукт распределяется между различными классами. Анализ распределения доходов он также неразрывно связывает с образованием классов, т. е. *вид дохода определяет социальный класс*. Так доход рабочего — заработная плата — определяется соглашением, заключенным между двумя лицами (работником и собственником капитала), чьи интересы относительно ее размера являются противоположными. Если первые расположены договариваться о повышении заработной платы, то другие — о ее снижении. При обычных обстоятельствах вторая сторона имеет преимущество в силу своей малочисленности, она обладает возможностью договариваться с другими капиталистами об уровне заработной платы в отрасли, устанавливая тем самым свои условия на рынке, в то время как рабочие этого права не имеют. Однако такое соглашение о единой ставке заработной платы не является единственным фактором. Заработная плата не может упасть ниже прожиточного минимума, который определяется ценами на продовольственные товары. Помимо этого, ее уровень зависит от реального спроса на рабочую силу. Заработная плата имеет тенденцию к росту в периоды экономического роста и к снижению в периоды застоя. Абсолютный размер прибыли на капитал, по мнению Смита, зависит от задействованного капитала. В условиях экономического роста прибыль имеет тенденцию к снижению, поскольку капиталы многих коммерсантов стекаются в одну отрасль экономики, и возникшая конкуренция приводит естественным образом к снижению прибыли.

Анализируя диспропорции между заработной платой и прибылью, Смит приходит к выводу, что заработная плата меняется в зависимости от характера

и престижа профессии, продолжительности и стоимости обучения, стабильности работы, шансов на успех и др. То есть в профессии, где 19 человек не справились с работой и всего один преуспел, он и будет зарабатывать столько, сколько могли бы эти 19 человек. Существует сильное неравенство в заработной плате и прибыли, но, как отмечает Смит, для каждого индивида оно приемлемо. К примеру, справедливо, если человек свободной профессии получает высокий доход, так как его шансы на успех меньше, чем в других профессиях, а стоимость и продолжительность обучения высоки. И, наконец, Смит подходит к анализу условий, определяющих абсолютный размер ренты с определенных единиц земельной площади. Он заключает, что рента будет выше на плодородных почвах и обусловлена уровнем цен на сельскохозяйственную продукцию. Таким образом, *распределение определяет, какое количество произведенного продукта достается определенному социальному классу — землевладельцам, рабочим и капиталистам*. По мнению Смита, если производство подчинено всеобщим законам природы, то распределение — *общественной случайности*, и оказывает более или менее благоприятное влияние на производство. Другими словами, распределение превращается в образование дохода, а образование дохода — в образование стоимости. Но вот новость, и почти что начала социал-демократии на заре, так сказать, капитализма: Смит защищает не только права капиталиста, но и права рабочего. «Хозяева всегда и повсеместно находятся в своего рода молчаливой, но постоянной и единообразной стачке с целью не повышать заработной платы рабочих выше ее существующего размера... Человек всегда должен иметь возможность существовать своим трудом, и его заработная плата должна, по меньшей мере, быть достаточной для его существования. Она даже в большинстве случаев должна несколько превышать этот уровень; в противном случае ему было бы невозможно содержать семью... то, что ведет к улучшению условий существования большинства, никоим образом не может быть признано вредным для целого. Ни одно общество, без сомнения, не может процветать и быть счастливым, если значительнейшая часть его членов бедна и несчастна. И кроме того, простая справедливость требует, чтобы люди, которые кормят, одевают весь народ и строят для него жилища, получали такую долю продуктов своего собственного труда, чтобы сами могли иметь сносную пищу, одежду и жилище...» [7]. Разве это не начала становления точки зрения капиталистической социальной справедливости?

Д. Рикардо продолжает изучение распределения с позиции образования дохода. Важное место в его исследованиях занимает вопрос заработной платы. Так, он вводит понятия «естественная цена» и «текущая цена» как необходимые условия для дальнейшего анализа процесса формирования заработной платы и прибыли. Текущая цена — это цена товара на рынке, результат некоторых случайных и непродолжительных отклонений от естественной цены, которая определяется количеством необходимого труда. Рыночный спрос и предложение влияют на текущую цену, которая косвенно, в свою очередь, влияет на естественную. Труд, как любой товар, имеет естественную и текущую цену. Его естественная цена складывается из цен на продукты питания, имущество и предметы культурного назначения, необходимые для обеспечения достойного уровня жизни рабочего и его семьи. Если цены на эти объекты увеличиваются, то соответственным образом увеличивается и цена труда, и наоборот. Рикардо делает вывод, что *размер*

заработной платы должен определяться силами рыночной конкуренции, но ни в коем случае не законодательной властью, поскольку законодательство о немущих ухудшает положение и бедных, и богатых. Доли, на которые распределяется общественный продукт между тремя социальными классами — землевладельцем, владельцем денег или капитала и рабочим, — различаются на разных этапах общественного развития и зависит главным образом от плодородия земель и орудий труда, используемых в земледелии, накопленного капитала и количества населения [8].

Определить закон распределения — задача, которая была поставлена перед представителями классической школы политэкономии. Она нашла свое решение в трудах Дж.С. Милля, который проводит принципиальное различие между законами производства и распределения, предварительно выделив их в разные отделы экономической науки. Милль представляет, что законы производства по своему характеру близки к физическим законам природы, в то время как законы распределения социальны — они зависят от воли людей: «Правила, которые определяют распределение богатства, таковы, какими их делают мнения и желания правящей части общества, и весьма различны в разные века в разных странах» [9]. Свое учение о распределении Милль переводит в плоскость изучения института частной собственности, а также прав владения и перехода собственности. Он заключает, что *общий закон распределения — это закон конкуренции*, т. е. закон спроса и предложения. А исходя из того, что каждое средство (условие) производства может быть присвоено отдельно, все «производственное сообщество» можно разделить на три класса — землевладельцев, капиталистов и производительных работников. Остальная часть общества существует за счет того, что предоставляет им эквивалент в виде непроизводительных услуг. Очевидно, что такое распределение существовала не всегда. Примером того, когда один индивид владеет всеми тремя средствами производства, является рабовладелец или частный предприниматель. Существуют также примеры в капиталистическом обществе, когда индивид владеет двумя элементами производства. Таким образом, рента, заработная плата и капитал регулируются законом конкуренции. При этом Милль отмечает, что заработная плата зависит в основном от спроса на рабочую силу и ее предложения, т. е. от соотношения между численностью населения и накопленным капиталом. Заработная плата растет в результате роста совокупных средств, затраченных на наем работников, или сокращения численности людей, конкурирующих за работу по найму. Также заработная плата может варьироваться от отрасли и специфичных характеристик труда. К ряду способов повышения уровня заработной платы Милль относит законодательное разрешение проблемы, т. е. установление минимального размера оплаты труда; высокие налоги для пользователей роскоши; соглашение между рабочими и работодателями; и, наконец, обязательство имущих воздерживаться от потребления до тех пор, пока они не предоставят необходимое неимущим [более подробно см. 1].

Наиболее остро в политической экономии проблему распределения представили социал-рикардианцы Т. Годскин и Дж.Ф. Брей и социалисты Маркс, Энгельс, Прудон и др. Лучше всех, конечно, Маркс — именно ему принадлежит приоритет в создании социальной теории распределения. Для Маркса главным в теории стоимости является не ее техническое измерение, а социальное содер-

жание стоимости — труд является единственным источником стоимости, он как бы исключается из круга всех экономических объектов и объявляется центральным содержанием экономического процесса производства. И далее теория стоимости дает экономическое объяснение социальным процессам эксплуатации и классовых отношений. Производство стоимости содержит стоимость средств существования работника и прибавочную стоимость. Прибавочная стоимость делится между всеми классами общества, но распределение это неравное: капиталист в условиях конкуренции не может не экономить на оплате труда, он вынужден капитализировать часть прибавочной стоимости. Теория распределения у Маркса (в отличие от всех последующих социальных теорий распределения) подчинена теории производства, доход выступает лишь следствием собственности: собственность на капитал дает прибыль, собственность на рабочую силу — заработную плату. Основные классы — это собственники и несобственники, нетрудовые и трудящиеся, в условиях капитализма ими являются капиталисты и рабочие, все остальные классы и слои преходящи.

Теперь посмотрим, как Маркс представлял справедливое общество. Для него всякая мораль — классовая мораль, справедливость как историческая категория общественного сознания представляет продукт господствующих производственных отношений, нет никакой вечной и неизменной справедливости, она всегда исторична и имеет классовый характер, есть справедливое общество с позиции буржуа и с позиции пролетария. «Что такое справедливое распределение? — спрашивает Маркс в «Критике Готской программы» (1875) — Разве буржуа не утверждают, что современное распределение “справедливо”? И разве оно не является в самом деле единственно “справедливым” распределением на базе современного способа производства? Разве экономические отношения регулируются правовыми понятиями, а не наоборот; не возникают ли правовые отношения из экономических?» [10]. Буржуазная справедливость — это свобода (буржуазной) личности на основе частной собственности и формального равенства прав; в сущности, это свобода торговли, прежде всего свобода наемному рабочему продавать свою рабочую силу, а буржуа — ее покупать; это свобода неограниченно работать на капиталиста. Вся эта буржуазная свобода создает общество, где на одном полюсе — богатство и культура, а на другом — бедность и обездоленность, исторический закон капиталистического накопления (описанный им в «Капитале») ведет ко все большему относительному и абсолютному обнищанию рабочего класса. В этом Маркс видит несправедливость капитализма; частичный путь преодоления неравенства — прогрессивное налогообложение (это, кстати, одно из требований «Манифеста Коммунистической партии»), но посредством изменения отношений распределения проблемы в целом не решить, поэтому необходимо устранение самого капиталистического способа производства.

Во второй половине XIX в. стали появляться попытки представить проблему распределения не на производительной или меновой основе, а на социальной. Речь идет о социальных теориях распределения (которые более или менее отличались от марксистских). Первая попытка вывести распределение из чисто экономической сферы была предпринята Е. Дюрингом. Он исследует политико-правовой фактор в системе социальных отношений распределения. По его мнению, явление распределения не может быть объяснено из сферы производства.

Институты права — вот что дает основание для понимания отношений распределения в различные исторические эпохи. В распределение Дюринг вводит проблему «присвоения», которое всегда основано на насилии. Таким образом, в его концепции распределение предстает не как чисто экономическое явление, а как социально-политическое. Теоретическое развитие проблемы социального распределения происходило в трех направлениях. Так сформировались идеографическая (П.Б. Струве), социально-органическая (Р. Штольцман) и социальная теории распределения (М.И. Туган-Барановский) [11].

Согласно идеографической теории распределения, созданной Струве, распределение — это чисто социальное явление, лишенное стоимостной основы. Соответственно, установление каких-либо законов или абстрактных положений о характере распределения не является возможным. Любые попытки сделать это представляют собой «методологическую фикцию». Струве утверждает, что в общественном хозяйстве процесс распределения существует не более как результат хозяйственного оборота (экономической лимитации). *Распределение — явление социальное, оно вытекает из социального неравенства индивидов, находящихся в хозяйственных отношениях.* Следовательно, распределение подлежит идеографическому изучению, т. е. описанию или эмпирическому обобщению. Так же, как и Струве, Штольцман проводит разделение между экономическими и социальными категориями хозяйства. К последним он относит распределение как социальное явление, которое следует из общественной природы человека, законов человеческого общежития. По мнению Штольцмана, распределение является результатом отношений силы и права. Поэтому в вопросе объяснения природы распределения необходимо придерживаться понятия социально-этической целесообразности. Проблема распределения — это проблема «наделения», т. е. разделения общественного дохода между социальными классами. В связи с этим возникает исследовательская задача о нахождении закона, устанавливающего эти социальные части для каждого социального класса в результате распределения. Для решения поставленной задачи Штольцман выдвигает социально-органический метод социальной целесообразности. Его суть заключается в следующем. В системе хозяйственных отношений каждый хозяйственный субъект выполняет определенную общественную функцию. Для исполнения этой функции каждому хозяйственному субъекту должна быть дана материальная гарантия. Эта «компенсация» обеспечивается путем выдачи «социального вознаграждения» из созданного общественного продукта. Размер этого вознаграждения определяется социальным минимумом, необходимым для обеспечения жизнедеятельности индивида. Из этого положения вытекает идея о связи размера заработной платы рабочего с его социальным минимумом. А вопрос о масштабе определения стоимостной величины частей решается путем социальной целесообразности.

Наиболее законченной и аргументированной следует считать социальную теорию распределения Туган-Барановского. Явление распределения как проблемы отношений зависимости между доходами социальных классов он рассматривает в тесной связи с явлениями капиталистического производства и обмена. В его представлении распределение — социальная категория. А главная задача, которую он ставит перед собой, — определение долей раздела общественного

продукта между индивидами, а не механизма перехода части продукта индивиду (социальному классу), как это рассматривалось в классических экономических теориях. Искомой целью в данном вопросе является нахождение принципа, закона, устанавливающего отношения социальных долей к целой массе общественного дохода и между собой. Туган-Барановский анализирует методологические положения ведущих научных направлений своего времени — маржиналистов и К. Маркса. Он исследует теорию стоимости на предмет ее связи с социальной теорией распределения и заключает, что индивидуальные оценки, на основе которых устанавливаются цены, не подходят для оценки и установления различных видов доходов. Социальная роль каждого участника процесса распределения определяется его принадлежностью к социальному классу и никак не зависит от индивидуальной воли.

Меновый акт — это социальный процесс, однако роли хозяйствующих субъектов при обмене и распределении различаются. В рамках распределения, по мнению Туган-Барановского, субъекты, вступающие во взаимодействие, социально не равны. Этого не могла показать ни трудовая теория Маркса, ни теория предельной полезности, исходя из предпосылки, что при обмене сталкиваются два социально равных хозяйствующих субъекта. Данные теории базируются на отвлечении от проблемы социального неравенства. Социальные роли при обмене между продавцом и покупателем равны. Однако если речь идет о выплате капиталистом заработной платы рабочему, то их роли различны. Для того чтобы они заняли равные позиции, продавец рабочей силы должен был бы стать покупателем рабочей силы. Но это невозможно, так как ему потребовалось бы перейти в другой социальный класс — класс капиталистов. Так, в акте распределения определенным образом проявляется классовое неравенство. Наконец, в вопросе определения соотношения долей доходов — ренты, заработной платы и прибыли — в общем объеме доходов Туган-Барановский делает попытку разграничить теорию распределения и теорию стоимости. Он признает, что доли общего дохода различных социальных классов получают форму цены. Однако не цены делают индивидов неравными, а их принадлежность к разным социальным классам. В этом заключается основная методологическая ошибка трудовой теории стоимости. Отношения распределения базируются на посылке социального неравенства, а поэтому нельзя строить теорию заработной платы и теорию прибыли как специальный случай теории стоимости.

Поскольку вопрос о природе видов доходов не представляется сложным, Туган-Барановский переходит к анализу факторов, определяющих высоту заработной платы и прибыли. Так, с точки зрения социальной теории распределения, высота заработной платы определяется производительностью общественного труда, определяющей размер общественного продукта, и социальной силой рабочего класса, от которой зависит доля общественного продукта того или иного социального класса. Центр тяжести в проблеме заработной платы и прибыли различен. Высота прибыли определяется производительностью общественного труда, соотношением социальных сил капиталистов и рабочих и скоростью оборотов общественного капитала. Земельная рента, по мнению Туган-Барановского, выходит за предмет процесса социального распределения. Высота ренты зависит главным образом от степени плодородия земли, а не от борьбы социальных классов между

собой. Поэтому включение этого вопроса в анализ видится ему методологически неправильным [12].

В противовес социальным теориям распределения в конце XIX — начале XX в. появляется маржиналистская теория распределения. Никаких социальных сил в распределении нет, наоборот — распределение четко подчинено экономической целесообразности и подчиняется слаженной работе экономического механизма. Одним из самых ярких представителей этой теории распределения был Джон Бейтс Кларк, в работе “The Distribution of Wealth” (1899) он утверждал, что если обнаружилось бы, что трудящиеся классы производят большую сумму и получают только часть ее, то многие из них стали бы революционерами, и всякий здравомыслящий человек стал бы социалистом. Но строго научное исследование показывает, что труд, как и капитал, — это всего лишь фактор производства. Всего Кларк выделял четыре основных фактора производства: капитал как деньги, капитал как средство производства, предпринимательские способности и труд наемных рабочих. При этом каждый фактор обладает предельной производительностью. Распределение в обществе осуществляется в зависимости от вида фактора и его производительности: владелец денежного капитала — банкир — получает процент, владелец капитальных благ, капиталист, — ренту, предприниматель — предпринимательскую прибыль, а наемный работник — заработную плату. При этом оценка экономических благ и их полезности осуществляется большими группами людей вследствие законов спроса и предложения, поэтому распределение — объективный (не зависящий от воли и желания субъектов распределения) процесс.

Своеобразным ответом на неоклассическую теорию распределения было формирование теории распределения в рамках экономической социологии. Вебер подчеркивал, что в докапиталистическом мире заработная плата была связана не с рынком и спросом-предложением, а с традиционным представлением об образе жизни и потреблении. Доход должен был соответствовать традиционным представлениям о доходе. Причем, что интересно, это касалось случая его увеличения. Вот замечательный пример из «Протестантской этики...»: «Одним из технических приемов, при помощи которых современный предприниматель стремится повысить интенсивность труда “своих” рабочих и получить максимум производительности, является сдельная оплата труда. Так, например, в сельском хозяйстве наивысшей интенсивности в работе требует уборка урожая, ибо от ее своевременного завершения часто — особенно при неустойчивой погоде — зависит величина прибыли или убытка. Поэтому здесь в определенный период почти повсеместно вводится система сдельной оплаты труда. Поскольку же рост доходов и интенсивности хозяйства, как правило, влечет за собой возрастающую заинтересованность предпринимателя, то он, повышая расценки и предоставляя тем самым рабочим возможность получить необычно высокий заработок за короткий срок, пытается заинтересовать их в увеличении производительности их труда. Однако тут возникают неожиданные затруднения. В ряде случаев повышение расценок влечет за собой не рост, а снижение производительности труда, так как рабочие реагируют на повышение заработной платы уменьшением, а не увеличением дневной выработки. Так, например, жнец, который при плате в 1 марку за морген ежедневно жнет 2,5 моргена, зарабатывая таким образом

2,5 марки в день, после повышения платы на 25 пфеннигов за морген стал жать вместо предполагавшихся 3 моргенов, что дало бы ему теперь 3,75 марки в день, лишь 2 моргена, получая те же 2,5 марки в день, которыми он, по библейскому выражению, “довольствовался”. Увеличение заработка привлекало его меньше, чем облегчение работы: он не спрашивал: сколько я смогу заработать за день, увеличив до максимума производительность моего труда; вопрос ставился по-иному: сколько мне надо работать для того, чтобы заработать те же 2,5 марки, которые я получал до сих пор и которые удовлетворяли мои традиционные потребности?» [13]. То есть Вебер в этом примере показывал, что распределение и доходы в традиционном обществе не подчиняются нашей привычной рыночной логике, они зависят от социальных условий. Но затем протестантизм и капитализм трансформируют отношение работника к заработку — он стремится заработать больше, даже если требуется потратить больше времени. Но и в рыночных условиях заработная плата не подчиняется непосредственно динамике спроса-предложения. Этот тезис доказывал Франсуа Симиан в работе «Заработная плата: социальная эволюция денег» (1932), где на основе статистических данных за период 1790—1930 гг. он рассматривает динамику заработной платы во Франции и социальные факторы, которые влияли на ее колебания.

Во второй половине XX в. исследования, посвященные неравенству в доходах, можно разделить на три группы: экономические, политические и миросистемные. Экономические делают акцент на динамике распределения как источнике неравенства в доходах, политические приписывают причины неравенства политическим силам, действующим в государстве, а миросистемные относят существование неравенства в государстве на счет внациональных структур власти.

Саймон Кузнец в своей статье «Экономический рост и неравенство в доходах» (1955) исследует отношения между экономическим ростом и изменениями в дифференциации доходов. На основе статистического материала, описывающего уровень индустриального и рыночного развития разных европейских стран, он вывел определенную закономерность: социальное неравенство появляется на начальной стадии экономического развития и уменьшается по мере завершения модернизационного перехода.

Первоначально большая часть населения занята в аграрной экономике, и, поскольку доходы у всех относительно одинаковые, в обществе устанавливается социальное равенство. Постепенно возрастает роль индустриальной экономики, из-за возросшей производительности труда там устанавливается более высокая заработанная плата. Это, в свою очередь, способствует притоку рабочей силы из аграрной экономики. Однако заработная плата в индустриальной экономике может быть не столь однородной, как в аграрной, так как оплата труда основана на уровне квалификации рабочего. Растущий спрос на индустриальный труд в городах становится причиной сокращения аграрного сектора — уровень заработных плат в деревнях начинает снижаться. Это является причиной роста социального неравенства. Другими словами, социальное неравенство возникает в силу неравномерности экономического развития в городе и деревне, разрыва между развивающейся городской экономикой и еще не развитой аграрной. Со временем это неравенство в уровне заработной платы имеет тенденцию снижаться. Рабочие в индустриальной экономике приобретают необходимую квалификацию,

что повышает уровень их доходов, а вследствие экономического и технологического развития производительных сил в аграрной экономике возрастает производительность труда, что также положительно сказывается на уровне заработной платы занятых в ней людей. В конечном счете, как утверждает С. Кузнец, экономическое развитие приводит к большему равенству, чем существовало ранее. Данная точка зрения получила название «П-образной гипотезы» (“U-shaped hypothesis”, см. рис. 1). Описанная выше тенденция существовала во всех индустриально развитых или развивающихся странах с конца XIX в., а постепенное сглаживание в доходах произошло к середине XX в.



Рис. 1. «Кривая Кузнец»

Герхард Ленски соглашается с предположением Кузнецца об ослаблении неравенства после модернизации экономики. Однако в своей работе «Власть и привилегии. Теория социальной стратификации» (1966) он утверждает, что на этот процесс оказывают существенное влияние не экономические, а политические факторы. По мнению Ленски, тип распределения в обществе политической власти является ключом к пониманию экономического распределения. Он полагает, что в обществе распределение происходит на основе двух принципов — потребности и власти. Распределение по потребностям обеспечивает необходимый для выживания и дальнейшего участия в общественном разделении труда минимум благ, а власть — распределение существующего продукта сверх произведенного минимума. Также Ленски указывает на то, что система распределения будет варьироваться в зависимости от степени социального, т. е. технического прогресса общества, поскольку эти два понятия сильно связаны между собой. Так, в менее развитых (аграрных) обществах блага будут распределяться по потребностям, а в технологически развитых (индустриальных) обществах — на основе власти.

Сила является инструментом сохранения власти в обществе — фундаментом политического суверенитета и экономического распределения. Если существующая система слаба, находятся другие субъекты, которые изменяют существующий порядок и предлагают свою систему, которая более прочно опирается на силу. Демократия является наиболее сильной и справедливой системой распределения политической власти, так как опирается на большинство в обществе. А значит, она обеспечивает справедливое распределение доходов, нивелирует проблему не-

равенства. В отличие от аграрного, в индустриальном обществе происходит снижение социального неравенства участвующих в производстве; Ленски объясняет это меньшей концентрацией власти в руках менеджеров индустриальных предприятий, появлением демократических форм управления, а также развитием профсоюзного движения и повышением уровня социального обеспечения.

Альтернативным подходу Ленски в социологии распределения является миро-системный подход (И. Валлерстайн и др.). Согласно данному подходу, неравенство в доходах — результат действия не только эндогенных процессов в государстве, но также и влияния международного экономического порядка. Ключевым моментом в объяснении является то, что различия в распределении доходов между странами определяются главным образом местом национального государства в системе мировой экономики. Социальная стратификация и неравенство в доходах зависят от организации производства и контроля над ним различных групп, так как национальные государства не являются социально, экономически и политически изолированными. Таким образом, способ экономического производства не определяет способ распределения дохода внутри страны, как в свое время утверждал К. Маркс. Эти исследования также имеют недостаток в сборе и объеме эмпирических данных, а также в методах исследования. Было показано, что в ряде случаев экономическая зависимость коррелирует с неравенством в распределении доходов, но также имеются данные, доказывающие обратное. В своих исследованиях В. Борншиер и К. Чейз-Данн обнаруживают связь между отношениями экономической зависимости, которая измеряется как проникновение в страну транснациональных корпораций или процент зарубежных инвестиций, и экономической стагнацией, т. е. демонстрируют положительную связь между экономической зависимостью и неравенством в распределении доходов. Обычно эмпирическим объектом для этих исследований выступают страны третьего мира, при этом временной промежуток между началом процесса зарубежного инвестирования и появления признаков неравенства в доходах не учитывается [более подробно см. 1].

Таким образом, ключевым моментом в социальных теориях распределения выступает социальное неравенство. Оно является причиной неравного распределения в доходах на национальном уровне. На уровне мировой экономики неравенство в распределении объясняется разными социально-политическими статусами государств на мировой арене, т. е. различиями в праве и степени влияния на мировые социально-экономические процессы (трудовую миграцию, размещение производств, привлечение инвестиций и др.).

Распределение и социальная справедливость

Распределение доходов в обществе между классами тесным образом связано с проблемой справедливости. Например, еще Аристотель выделял дистрибутивную и коммутативную справедливость — справедливость в распределении и справедливость в обмене. Если досовременные общества в большей степени распределительные — и там господствует дистрибутивная справедливость, то современные общества — рыночные, меновые. В них возникает коммутативная

справедливость. Если в традиционных обществах справедливость, как одно из ключевых социальных понятий, определяла характер экономических отношений (например, понятие справедливой цены в Средние века влияло на процесс ценообразования), то в современном обществе наоборот: то, что мы называем ценой — рыночная цена спроса и предложения в условиях совершенной конкуренции, — формирует наше представление о том, какая должна быть справедливость. На этом основывается наша концепция справедливости: не учитывая мир экономических отношений, нельзя понять, что такое справедливость, она постоянно меняется в ходе исторического развития, между представлениями о справедливости гомеровских воинов, средневековых монахов и современных предпринимателей мало общего, хотя некоторое общее все же присутствует (все бы они посмеялись над нашими теоретическими представлениями о том, что они считают справедливым). Мы не можем в данном тексте разбирать подробно историю справедливости [об этом см. 10], поэтому остановимся только на современной трактовке справедливости.

Современную теорию справедливости нельзя понять, если не рассмотреть концепцию Джона Ролза. В 1957 г. Ролз издал в «Журнале философии» (“Journal of Philosophy”) очень короткую статью «Справедливость как честность», а в 1971 г. он публикует громадную (и в связи с этим — очень затянутую) книгу «Теория справедливости». По своим философским взглядам Ролз придерживается либерализма (приоритет он отдает ценностям свободы рационального индивида), деонтологии (быть человеком означает следовать долгу, невзирая на обстоятельства), договорной теории общества (общество у него — кооперативное предприятие, создаваемое с целью взаимного сотрудничества; общественный договор, конечно, рассматривается как гипотетический договор). Главная задача Ролза — создать антиутилитаристскую (а значит — дополним мы, — антиэкономическую) теорию справедливости, где господствует деонтологический принцип и не присутствует телеологический принцип. В утилитаризме Милля или Бентама всегда есть цель — наибольшее счастье наибольшего количества людей, т. е. критерием является максимизация блага — так же считают и все неоклассические экономисты (только не обращая теперь внимания на такие мелочи, как счастье), у Ролза такой или какой-либо другой цели нет, речь идет о *справедливости правил, а не результатов действия*. То есть антиэкономизм в следующем: справедливость не в том, кто и сколько получил, а справедлива ли была процедура распределения или обмена.

Почему именно антиутилитаризм важен для Ролза? Нам кажется, что его научил опыт войны, что высшую ценность имеет человеческая жизнь и смысл в том, что свободы отдельного индивида не могут быть принесены в жертву коллективному счастью, и в этом Ролз как либерал противостоит социалистической справедливости, жертвующей настоящим ради будущего. В этом смысле антиутилитаристская концепция справедливости противостоит и справедливости, понимаемой теоретиками welfare state как максимизация благосостояния всех (здесь справедливость воспринимается как эффективность). В справедливости Ролза концепция *правильности* первична по отношению к концепции *блага*: нечто является благом, только если оно входит в образ жизни, согласующийся с уже наличными принципами правильности. Ролз показывает различие своей

концепции справедливости и справедливости утилитаризма на примере рабства: у утилитаристов рабство несправедливо потому, что преимущества, получаемые рабовладельцем, меньше тягот, претерпеваемых рабом (общий баланс счастья отрицательный); антиутилитаристская система справедливости не признает рабства потому, что институт рабства не может быть признан одной из сторон, поэтому рабство всегда несправедливо.

Справедливость надо воспринимать как честность: «основная идея, которая заключена в понятии справедливости, — это идея честности; и я хочу предложить анализ понятия справедливости с этой точки зрения. Чтобы показать обоснованность этого утверждения и прояснить опирающийся на него анализ, я намерен привести доводы в пользу того, что утилитаризм в своей классической форме не способен объяснить именно этот аспект справедливости» [14]. Почему честность является важной? Ролз отвечает так: вопрос о честности возникает тогда, когда свободные люди, не имеющие власти друг над другом, организуют совместную деятельность и устанавливают правила, определяющие эту деятельность и обуславливающие распределение выгод и тягот, получаемых от нее. Честность — это когда группа индивидов участвует в справедливом и взаимовыгодном совместном проекте в соответствии с определенными правилами и тем самым ограничивает свою свободу так, чтобы это было выгодно всем, и те, кто добровольно наложил на себя ограничения, имеют право на то, чтобы те, кто от этого выигрывает, поступили так же. Стороны будут считать практику честной, если, участвуя в этой практике, никто из них не будет чувствовать себя обманутым или вынужденным подчиняться требованиям, которые они не считают законными.

В общем, честность — это черта социального устройства современного общества. На наш взгляд, в реальном мире честность — это типичная ситуация современного рынка: там люди конкурируют и сотрудничают друг с другом, преследуя свои индивидуальные интересы; в общем, они должны создать такую ситуацию, когда никто, исходя из организации правил обмена, не получает преимуществ — рынок не может существовать, когда каждый обманывает каждого, поэтому честность выступает основой справедливой организации правил рыночного обмена (только, в отличие от Ролза, мы считаем, что эта честность рыночных обменов и формирует в действительности наше понятие справедливости). Однако рынок является спонтанным порядком и предполагает случайность, а следовательно, удачу, а Ролз считает такую случайность несправедливой. Можно в качестве ответного аргумента только привести пример Фридмана: если один профессор узнает, что другой получил некую сумму денег в качестве выигрыша в лотерею, то он скорее смирится с этим, чем если бы другой профессор получил прибавку к жалованью. Вот это уж точно будет считаться у профессоров незаслуженным приобретением и вызовет жалобы или скандалы. Так уж устроены эти профессора, но может, они отличаются от обычных людей — и тогда Ролз прав.

Справедливость у Ролза теоретически очень элегантна — она базируется (всего) на двух универсальных принципах: **первый** — все имеют равные права на основные свободы (обратите внимание, что речь идет не о социальном равенстве, а о равенстве прав и обязанностей, и равенство касается только основных свобод, а не всех); **второй** — неравенство допустимо только в том случае, если оно выгодно всем и каждому (а вот здесь речь идет о неравенстве благ, связанных

с различными позициями, сами различные позиции не являются неравенством в этом смысле слова, если эти позиции доступны всем). То есть распределение доходов и богатства необязательно должно быть равным, но оно обязательно должно быть направлено на получение преимуществ всеми. Первый принцип имеет приоритет над вторым, принцип равной свободы важнее принципа допустимого неравенства. Потом к этому второму принципу было добавлено, что неравенство оправдано в том случае, если оно выгодно всем, но в большей степени тем социальным слоям, которые находятся в наихудшей ситуации. Сам Ролз, сравнивая свои принципы с лозунгами Французской революции — «свобода, равенство, братство», — выбирал братство как наиболее соответствующий идеал его концепции справедливости. Практический смысл этого понимания справедливости Ролзом в том, что несправедливые социальные институты должны быть отвергнуты. Кто должен это сделать? Государство в лице welfare state, поэтому Ролза часто упрекали в приверженности якобы социалистическим принципам. Этого нет, справедливость как честность оценивает социальную систему, насколько это возможно с позиций равного гражданства, но различных уровней доходов и богатства. Для Ролза важны справедливые институты, только они могут приучить людей к справедливым общественным отношениям, которые начнут восприниматься как должное.

Почему эти принципы равенства и различия будут приняты? Ролз отвечает так: они выводятся на основе метода философской интуиции из априорных принципов разума. Рационально действующие свободные индивиды (осознающие свои интересы, способные придерживаться долговременного плана действий и противостоять «соблазнам легкой наживы», т. е. моральные индивиды) должны выработать некую процедуру решения ситуации или нахождения равновесного положения, когда сталкиваются противоположные или конкурирующие интересы сторон, причем выдвижение и принятие принципов происходит до того, как игроки начинают решать конкретные проблемы своей жизни. «Справедливость истолковывается как пакт между разумными эгоистами, стабильность которого зависит от баланса сил и сходства обстоятельств, в которых они находятся» [15]. Причем стороны не желают жертвовать своими интересами ради других. В «Теории справедливости» для объяснения, почему эти принципы будут приняты в качестве основы справедливости, Ролз дополнительно вводит понятия исходного положения (original position) и занавеса неведения (veil of ignorance). Исходное положение — это гипотетическая ситуация, в которой рациональные, равные и свободные люди договариваются выбрать принципы справедливого устройства общества, в соответствии с которыми им придется жить в дальнейшем. В некотором смысле исходное положение — не способ аргументации для Ролза или процедура, иллюстрирующая технику равновесия, но один из главных содержательных продуктов всей его теории в целом. Его важность отражена еще в следующем: Ролз описывает свою моральную теорию как своего рода психологию. Он хочет охарактеризовать структуру нашей общей (или, по крайней мере, чьей-нибудь) способности выносить моральные суждения определенного вида, а именно суждения о справедливости. Концепция Ролза в этом плане не деонтологическая, а правоцентристская (rights-based) — она основана на праве индивидов в исходном состоянии заключить или не заключить договор.

Занавес неведения означает, что в исходном положении люди лишены знания о своем возможном будущем, а также информации о своем происхождении, образовании, профессии, национальной принадлежности, поле, возрасте, физических и умственных способностях, природных талантах и т. д. Только в этом случае их выбор будет объективен. Однако допускается, что они знают общие факты о человеческом обществе. Они понимают политические вопросы и принципы экономической теории; они знают основы социальной организации и законы человеческой психологии. И вот в этой гипотетической ситуации люди, не зная своего будущего и рационально предполагая возможность очутиться в худшей ситуации (конечно, ведь они не знают своих умственных способностей), будут выбирать принцип равенства и различия, т. е. «равные свободы — равные возможности — ресурсы в пользу бедных» (правило Максимиана).

Оценивая в целом достижения Ролза, можно сказать, что благодаря ему проблема справедливости в моральной философии и в общественном сознании вышла на первый план; впервые либерализм обратил внимание на принцип равенства, тем самым морально оправдал принцип перераспределения welfare state, придав ему справедливый характер.

Роберт Нозик, признавая значимость теории Ролза (он утверждал, что теперь политические философы должны работать либо в рамках теории Ролза, либо объяснять, почему они не делают этого), отстаивает другую точку зрения на справедливость в работе «Анархия, государство и утопия» (1974). Почему такое (странное) название? Нозик пытается доказать, что анархия не способна ограничить агрессивные действия (насилие и обман) других, необходимо и морально государство, но нужно стремиться к лучшему из возможных миров — государству, функции которого ограничены, и такое государство — не утопия (поэтому ему, может, и недостает блеска утопии). Его задача — создать теорию справедливости (теорию прав собственности, как он ее называет), которая не требует никакого расширенного государства, и показать аморальность или не-моральность перераспределительных функций государства: «Наши главные выводы относительно государства состоят в том, что оправдано существование только минимального государства, функции которого ограничены узкими рамками — защита от насилия, воровства, мошенничества, обеспечение соблюдения договоров и т. п.; что любое государство с более обширными полномочиями нарушает право человека на личную свободу от принуждения к тем или иным действиям и поэтому не имеет оправдания; и что минимальное государство является одновременно и вдохновляющим, и справедливым» [16]. Очень четко аморальность перераспределительных функций государства Нозик показывает на примере модификации кантовского категорического императива: государство с расширенными функциями призывает: «Поступай так, чтобы свести к минимуму использование человечества в качестве средства», но смысл совсем другой у Канта: «Поступай так, чтобы ты всегда относился к человечеству и в своем лице, и в лице всякого другого как к цели и никогда не относился бы к нему только как к средству». Когда индивиды используют для блага других, то это значит, что его используют, а выгоду получают другие, и ничего больше. Происходит только то, что с ним что-то делают ради других. Разговоры о благе всего общества намеренно скрывают этот факт. Использовать человека таким образом — значит не уважать его и не учитывать

того, что он — отдельная личность и его жизнь — его собственная, единственная и неповторимая. В моральном плане ни одна жизнь не перевешивает другие так, чтобы можно было достичь увеличения суммарного общественного блага. Поэтому необходимы жесткие моральные ограничения действия государства. «Минимальное государство — это максимальное государство, существование которого может быть оправдано. Любое государство, которое больше минимального, нарушает права людей» [17].

На чем основаны справедливые принципы распределения в условиях минимального государства? Теория справедливости имеет дело с правами собственности, считает Нозик. Она состоит из двух главных разделов. Во-первых, это первичное приобретение во владение, присвоение того, что не принадлежало никому (*principle of justice in acquisition*). Сюда относятся вопросы о том, каким образом ничьи вещи могут перейти во владение кого-либо. (Локк признавал право трудовой собственности на вещь, а Нозик — нет.) Второй раздел касается перехода имущества от одного индивида к другому (*principle of justice in transfer*). Посредством каких процессов человек может передать имущество другому? В полном виде принцип распределительной справедливости утверждал бы просто, что распределение справедливо, если каждый обладает титулом собственности на имущество, которое он имеет в соответствии с этим распределением. Тогда очевидно: является ли распределение справедливым, зависит от того, как оно возникло. То есть теория, основанная на правах (титулах) собственности, является исторической по своему характеру. Обычно принципы справедливости в распределении рассматриваются только в состоянии текущего момента, но это неправильно. Конечно, теория справедливости, основанная на исторических правах собственности, поднимает и разные нерешенные проблемы: если несправедливость, совершенная в прошлом разными путями, одни из которых можно установить, а другие — нет, сформировала нынешнюю ситуацию с имуществом, что надо (и надо ли вообще что-то) делать для исправления этих несправедливостей? Как меняется и меняется ли ситуация, если выигравшие и пострадавшие от несправедливости — это не прямые участники самого акта несправедливости, а, например, их потомки? Каков срок давности? Почему люди сочтут принципы справедливости на основе титулов собственности правильными? Здесь Нозик отвечает примерно так же, как и Ролз: это само собой разумеется. «У нас нет оснований для вывода, что люди в обществе, воплощающем концепцию справедливости, которая основана на титулах собственности, сочтут ее неприемлемой». (А у Ролза было так: принцип равенства не может не прийти в голову каждому.) Основной аспект критики принципов справедливости Ролза Нозином связан с тем, что принцип честности нарушается: то, что менее обеспеченные согласятся с привилегиями в свою пользу, очевидно, но является ли это честным соглашением, на основе которого менее обеспеченные могли бы рассчитывать на добровольное сотрудничество остальных? Вообще, нельзя просто принять в качестве предпосылки, что равенство должно быть частью любой теории справедливости. Необходимы аргументы, которых Ролз не предоставляет. Главное возражение Нозика против разговоров о равенстве возможностей заключается в том, что это «равенство» требует фундамента в виде вещей, материальных средств и действий; а право распоряжаться всем этим может принадлежать дру-

гим людям. Ни у кого нет права на то, реализация чего требует использования вещей и деятельности, права и титулы на которые принадлежат другим людям.

Еще Нозик обращает внимание, что у Ролза его второй принцип, требующий, чтобы неравенства давали преимущества наименее обеспеченным социальным группам, переходит от индивида сразу к группам. Почему это не индивиды? И не ясно, какие это наименее привилегированные группы, следует ли исключать алкоголиков или наркоманов? Нозик разбирает аргумент Ролза, что имущество, полученное по наследству, является морально незаслуженным (случайным, а потому — несправедливым). Но тогда и свободный обмен или подарок требовал бы моральных заслуг. Да и таланты, которые с точки зрения Ролза получены случайно и несправедливо, получены исторически, их обладатели владеют ими законно и могут распоряжаться доходами от них по своему усмотрению.

В целом Нозик четко выразил (или предвосхитил?) тенденцию движения западного общества в сторону от welfare state к рыночному обществу (что и произошло в начале 1980-х гг. в Англии и США) и представил моральные основания капитализма после Кейнса (капитализма эпохи монетаризма). Конечно, его минимальное государство осталось утопией, никто не собирался отказываться полностью от политики перераспределения, но все же экономисты и политики обратили внимание, что в основе капитализма все еще лежат базовые процессы рыночной самоорганизации и что существуют пределы вмешательства государства как в рыночную экономику, так и в жизнь граждан. Вот это действительно серьезный результат — поставить вопрос о пределах и границах вмешательства государства в жизнь общества. Нозик представил первую существенную работу, серьезно критикующую теорию справедливости Ролза, так сказать, первый опыт фальсификации теории. Тем самым была заложена основа дискуссии о справедливости, в рамках которой мы остаемся и сегодня, как нам кажется.

1980-е гг., которые характеризовались в политике западных стран как раз возвращением к ценностям и идеалам индивидуализма, свободного рынка и классического капитализма (в экономической политике процветали «рейганомика» и «тэтчеризм»), в моральной философии оказались открытием противоположного течения — коммунитаризма (интеллектуального направления, согласно которому основным субъектом социального действия должна являться та или иная «общность», а не личность). В 1981 г. выходит книга Аласдейра Макинтайра «После добродетели», где он разбирает проблему справедливости с точки зрения истории морали, в 1988 г. она дополняется книгой “Whose Justice? Which rationality?” («Чья справедливость? Какая рациональность?»); в 1982 г. Майкл Сэнделл издает “Liberalism and the Limits of Justice” («Либерализм и пределы справедливости» — название говорит само за себя); в 1983 г. Майкл Уолцер публикует “Spheres of Justice” («Сферы справедливости»), где доказывает положение о множественной справедливости (или о невозможности единого универсального принципа справедливости). Все эти работы — более чем достойный ответ коммунитаристов либералам и их теории справедливости, но эти работы послужили и продолжением дискуссии о справедливости. Конечно, сами Макинтайр, Сэнделл и Уолцер себя не называли коммунитаристами, в одну группу не объединялись — как и всегда, этот ярлык придумали их критики.

Макинтайр, на наш взгляд, одним из первых в главе 17 своей книги «После добродетели», которая называется «Справедливость как добродетель: изменение концепций», метко заметил, что спор Ролза и Нозика — это не столкновение абстрактных философских принципов и отвлеченных академических теорий политической философии, а вполне реальный спор «нефилософствующих» граждан, какого-нибудь владельца магазина и социального работника, каждый из которых доказывает свою справедливость — первый честно работал и долго копил деньги, чтобы купить дом, а теперь его планы под угрозой из-за повышения налогов, которое он считает несправедливым; второй впечатлен произволом неравенства в распределении богатства и еще более — неспособностью бедных сделать что-либо относительно изменения условий своего существования, он убежден, что помочь может только государство, и настаивает на справедливости прогрессивного налогообложения. Вот это, условно говоря, и есть столкновение позиций Нозика и Ролза соответственно, но самое важное — из этого столкновения конкурирующих концепций справедливости (*contested justices*) невозможно прийти к какому-то единому решению, что считать справедливым. Когда Аристотель превозносил справедливость как первую добродетель жизни античного полиса, он предполагал, что общество, в котором отсутствует практическое согласие по поводу концепции справедливости, также не имеет и необходимого основания для политического сообщества, т. е. просто не может существовать. Но отсутствие такого основания характерно для нашего современного общества: если и в Средние века разногласие считалось позором, то теперь мы требуем дискуссии (как отсутствия единогласия), но современное общество устроено так, что не может прийти уж если не к единогласию, то хотя бы к согласию. В области морали и справедливости мы имеем лишь фрагменты концептуальной схемы, «обрывки», как называет их Макинтайр, которые в отсутствие контекста лишены значения. На самом деле у нас есть лишь подобие морали, но мы продолжаем использовать многие из ключевых ее выражений. При этом мы утратили — если не полностью, то по большей части — понимание морали, как теоретическое, так и практическое.

Итак, философский спор отражает конкурирующие рациональности и противоположные моральные концепции. Но вот отличие реального мира и философского: каждый из участников спора, о котором говорит Макинтайр, в отличие от абстрактных представлений Нозика и Ролза, апеллирует к терминам заслуг. Первый говорит, что заслужил своим честным трудом свой дом, второй настаивает, что бедные не заслужили тех лишений, которые выпадают на их долю. В реальности понятие заслуг всегда предполагает соотнесение своей жизни и действий с понятием общего блага, т. е. требует помещение индивидов в социальный контекст (вот основы социологической критики философской концепции справедливости, но обоснованы они, увы, не социологами), а у Ролза и Нозика «...ситуация такова, как будто мы потерпели кораблекрушение и попали на необитаемый остров вместе с другими индивидами, чуждыми нам и друг другу» [18]. В реальной жизни фрагменты традиции — концепции добродетели по большей части из прошлого — все еще соседствуют с современными и индивидуалистическими концепциями, такими как права или полезность. В перепутанном мире наших моральных концепций прошлое соединяется с настоящим

и будущим. Это надо учитывать при рассмотрении характера справедливости — она не может быть единой.

Другой аспект критики связан с тем, что либеральная теория справедливости претендует на ранг универсальной, т. е. применима в любом социальном порядке и в любом историческом времени. Макинтайр подробно рассматривает в книге «Чья справедливость? Какая рациональность?» [19] историческую трансформацию справедливости в зависимости от традиции рациональности: справедливость в доисторической Греции с точки зрения воина и героя гомеровского эпоса, полисную справедливость афинского гражданина (в проекции Платона и Аристотеля), затем (почему-то минуя римский мир) христианскую справедливость Августина, Фомы Аквинского, далее справедливость с позиции философов шотландского Просвещения (Хатчесона и Юма), и, наконец, либеральную традицию. На этих примерах ясно показано, что справедливость понимается различным образом в разные исторические эпохи (но, на наш взгляд, недостает иллюстрации того, что если справедливость в традиционном обществе больше выступала как чувство, то сегодня входит в понятие чистой рациональности). Справедливость связана с рациональностью, но и единого понимания и согласия по поводу того, что считать рациональностью, тоже нет (уже начиная с эпохи Просвещения). Надо отдать должное Макинтайру: исторический аспект критики способствовал признанию того, что теория Ролза может быть адекватно применена только к современному, западному и демократическому обществу.

Майкл Дж. Сэндел — без преувеличения самая популярная сейчас фигура в мире, изучающем справедливость, его лекции в Гарварде по курсу «Справедливость» прослушали 14 000 студентов, его блестящие выступления можно легко найти on-line “Justice: What the Right Thing to Do” (<http://www.justiceharvard.org/>). В 1982 г. он выступил с работой «Либерализм и пределы справедливости», его аспект критики либерализма примерно такой же, как у Макинтайра: если последний сравнивал ситуацию, описанную Ролзом и Нозиком, с людьми, случайно выброшенными на необитаемый остров после кораблекрушения, то Сэндел считает, что «...не эгоисты, а незнакомцы, иногда благожелательно настроенные, являются гражданами деонтологической республики», оправданием их справедливости служит то, что мы не можем достаточно хорошо знать друг друга и собственные цели, чтобы руководствоваться только общим благом.

Сэндел утверждает, что современный либерализм — по преимуществу деонтологический либерализм: «...Это прежде всего теория о справедливости и о приоритете справедливости над другими этическими и политическими идеалами. Его ключевой тезис можно сформулировать следующим образом: общество, состоящее из множества индивидов, каждый из которых имеет свои собственные цели, интересы и представления о благе, лучше всего обустроено, когда оно подчиняется принципам, которые сами не предполагают никакого конкретного представления о благе; преимущественным оправданием этих регулятивных принципов служит не то, что они максимизируют общественное благосостояние или как-то иначе способствуют благу, а то, что они согласуются с понятием права — моральной категорией, не зависящей от блага и имеющей приоритет над ним» [20]. Сэндел ставит такой принцип приоритета справедливости под сомнение и выдвигает тезис о пределах справедливости, а косвенным

образом — о пределах либерализма вообще. Приоритет справедливости означает следующее: справедливость — это не просто ценность среди других ценностей, которые могут при необходимости взвешиваться и сопоставляться, но величайшая общественная добродетель, требования которой должны быть выполнены еще до того, как другие предъявят свои. Но приоритет справедливости так же понимается и в кантианском смысле: принципы справедливости имеют обоснование, не зависящее ни от какого конкретного понимания блага. Напротив, благодаря своему независимому статусу право ограничивает благо и устанавливает его пределы (понятия доброго и злого должны быть определены не до морального закона, а только согласно ему).

Также принципы справедливости не зависят и от цели. Почему? Кантианский аргумент таков: все люди разные, даже если все разделяют стремление к счастью, оно не может служить основанием морального закона. Все люди различаются своими представлениями, а использовать одно из этих конкретных представлений в качестве регулятивного принципа значило бы навязывать одним людям представления других и тем самым отказывать — по крайней мере, некоторым из них — в свободе следовать своим собственным представлениям. Это создало бы общество, в котором одни люди вынуждены подчиняться ценностям других, а не общество, где потребности каждого находятся в гармонии с целями всех. Основание приоритета справедливости — свойство человека, как существа благодаря своей воле способного к выбору (а не только следованию желанию или обстоятельствам), поэтому и общество будет лучше устроено, если подчиняется принципам, а не благу (более важно, чем конкретный выбор, понятие и способность выбора).

В итоге деонтологический либерализм (латентно) предполагает следующую социологическую модель общества: люди должны быть существами определенного вида, имеющими определенную связь с условиями человеческого существования — они должны быть всегда дистанцированы от этих условий, т. е. быть выше обстоятельств; конечно, они детерминированы ими, но что-то в людях всегда должно предшествовать любым условиям. Сэндел утверждает, что подобное невозможно — нельзя требовать от людей невозможного — и что именно в односторонности этого представления о человеке (и обществе) и заключены пределы справедливости. «...Понятие деонтологического субъекта выводит нас за рамки деонтологии и подводит к концепции общности, которая устанавливает пределы справедливости и выявляет неполноту либерального идеала». С понятием независимого «Я» связано определенное видение моральной Вселенной, в которой это «Я» обитает. В отличие от классических греческих и средневековых христианских представлений, вселенная деонтологической этики — это пространство, лишенное внутреннего смысла, мир без объективного нравственного порядка. Все, в том числе и ценности, становятся предметом выбора (очень близка кантианская этика рыночному порядку, не правда ли?), человек сначала должен иметь право выбора, а потом уже он выбирает благо. Но деонтологический субъект, лишенный всех возможных определяющих его социальных привязанностей, не обладает никакой силой, и агент выбора в действительности ничего не выбирает. Сэндел называет такую ситуацию «моральной хрупкостью» деонтологического «Я». Даже все таланты и достоинства личности у Ролза отрицаются как несправедливые, так как случайно оказались нашими.

В реальности жизнь неотделима от нашего восприятия себя как вполне определенных людей — как членов определенной семьи, сообщества, нации или народа, как носителей определенного исторического прошлого, как сыновей и дочерей определенной революции, как граждан определенной республики. Приверженности такого рода значат больше, чем ценности, которые человеку случилось иметь, они выходят за рамки тех обязательств, которые человек добровольно берет на себя, они предполагают, что «перед кем-то я могу быть в большем долгу, чем того требует или даже допускает справедливость», — не в силу заключенных соглашений, а благодаря тем более или менее длительным приверженностям и обязательствам, которые частично определяют, каким человеком я являюсь. В реальной жизни люди «несут на своих плечах бремя общего с другими исторического прошлого», считает Сэндел. Кроме того, это бремя не является исключительно частным делом. «...Воспринимать себя так, как того требует деонтология, — значит лишать себя таких качеств, как характер, способность к рефлексии и дружбе, которые зависят от нашей возможности иметь определяющие нас планы и приверженности. Считать же себя связанными указанными обязательствами — значит допускать общность более глубокую, чем предполагается чувством благожелательности, общность совместного самопознания и “возросших привязанностей”» [21]. И вот заключительный тезис Сэндела: «Мы сообща можем познать благо, недоступное каждому из нас поодиночке» — вот что не понимает, а если понимает, то не принимает либерализм — и в этом его ограниченность.

Майкл Уолцер вступил в дискуссию о справедливости еще в 1970-е гг., его главная работа «Сферы справедливости» (“Spheres Of Justice: A Defense Of Pluralism And Equality”) вышла в 1983 г., в ней он защищает равенство с позиции коммунитаризма. В этом плане его книга — ответ Ролзу, который защищал равенство с либеральных позиций. Равенство — сложное понятие, считает Уолцер, ведь если представить, что можно было бы равным образом распределить все деньги, то через неделю равенство исчезнет — одни потратят деньги, другие их сэкономят (Уолцер не упоминает, что есть исследования о том, что произошло с людьми после того, как они выиграли крупный приз в лотерею — все они через какое-то время опять оказались на прежнем уровне благосостояния). Поэтому вряд ли возможно защищать “simple equality” (простое равенство). Почему важно стремиться к большему равенству? Ответ Уолцера очень простой: неравенство всегда означает доминирование, господство и подчинение.

Основной аспект критики Уолцера — отрицание универсализма Ролза: “...Justice is a human construction, and it is doubtful that it can be made in only one way” («Справедливость создается людьми, и вряд ли только одним способом») [22]. Философ не должен взирать на действия людей с недостижимой высоты (философского факультета, как мне кажется), наоборот, его отправная точка — обычные повседневные действия людей и их общество, которое может быть справедливым и несправедливым. Без понимания такого реального общества нельзя достичь и абстрактного философского понимания справедливости. Мы должны исходить из рациональности повседневности (rationalists of everyday life).

Реальное общество — это распределительное сообщество, в нем распределяются труд, результаты труда и досуг, товары, капитал, власть, честь, репутация.

Этих распределительных процедур в обществе бесчисленное множество; если одни справедливые, то другие могут быть точно такими же, но несправедливыми. Никакое полноценное человеческое общество (full-fledged human society) никогда не может избежать этой множественности и плюрализма. И поиск единого справедливого способа распределения противостоит самому понятию распределительной справедливости, реализуемой в реальном человеческом обществе. Например, каждый имеет право на жизнь — справедливость распределения предполагает абсолютное равенство, но распределение должностей в офисе должно регулироваться в соответствии со способностями и заслугами работника (равное распределение должностей — по жребию — не подойдет), а распределение медицинских услуг будет справедливо осуществляться по потребностям (т. е. лечение предоставляется только тому, кто в этом нуждается). Уолцер рассматривает, как процессы распределения осуществляются в товарно-денежной сфере, как распределяются должности и работа (чем тяжелее, тем ниже социальная позиция работника), свободное время и образование, чувства и благодать, власть и подчинение.

Распределительная справедливость предполагает, что распределение происходит не абстрактно, а в конкретном человеческом сообществе, это сообщество обладает политическим характером — в нем распределяется и реализуется власть, это сообщество предполагает того, кому разрешен вход в это сообщество, и того, кому доступ ограничен. Сообщество предполагает, что не только я делаю выбор, а мы вместе (по-моему, «вместе» в этом контексте — ключевое слово) выбираем, не я требую подчинения, а мы требуем, и т. д. Итак, социальная группа или общество наделяет людей определенным статусом, дает им права членства или отказывает в них (есть типы социальных сообществ, где практически всем предоставляют права членства — каждый или почти каждый может быть участником рыночного пространства, например). И справедливость осуществляется исходя из этих определенных прав для индивида. Кроме того, социальная общность придает различиям и неравенствам определенный культурный (коллективный) смысл, поэтому справедливое и несправедливое будет зависеть от общепринятых представлений о правильном и неправильном, должном и неприемлемом, справедливом и несправедливом. То есть справедливость понимается исходя из моральных координат, принятых и распространенных в данной культуре и соответственно определенной сфере. Вот так Уолцер закладывает основы подхода к справедливости, который получил позднее название «культурный релятивизм».

В 1990-е гг. Уолцер в большей степени рассматривает справедливость как терпимость (кстати, что свидетельствует об изменении восприятия справедливости в академическом мире, после гранд-дискуссии 1970-х и 1980-х гг. акцент смещается в сторону не общих, а частных вопросов, справедливость воспринимается как толерантность к различиям), большую популярность получила его книга «On Toleration» («О терпимости», 1997). Терпимость Уолцер определяет как «мирное сосуществование групп людей с различной историей, культурой и идентичностью», которое всегда однозначно воспринимается как общественное благо (хотя надо стремиться переходить от всего лишь терпимости к взаимному уважению). Это «мирное сосуществование» никогда не бывает единым, оно всегда различно и множественно, Уолцер разбирает пять толерантных режи-

мов — многонациональные империи (например, Римская империя); международное сообщество (слабый режим, который все же не абсолютно терпим, если жестокость некоторых государств превышает все мыслимые границы, то вполне возможно гуманитарное вмешательство, например, свержение режима красных кхмеров в Камбодже); консоциативное устройство (от слова “consociation” — объединение в одно двух и более национальных государств, пример — Швейцария или Бельгия); национальное государство (типа Франции); иммигрантские общества (например, Канада). Далее Уолцер показывает, как власть, классы, гендер, религия и образование могут выступать объектами терпимости.

Итак, дискуссия либералов и коммунитаристов о справедливости в принципе отражает, что бы могли обсуждать экономисты (как либералы) и социологи (как аутентичные коммунитаристы), если бы они могли бы иметь общий язык. Эта дискуссия, на наш взгляд, серьезно продвинула общественные науки в понимании общества как системы распределений и в понимании самой природы справедливости в современном экономическом мире.

Литература

1. *Shanahan E.S., Tuma N.B.* The Sociology of Distribution and Redistribution // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg. (eds.) Princeton University Press, 1994.
2. *Дорохина М.В.* Социология распределения: экономический и социальный аспекты. Дисс. ... канд. социол. наук. СПб.: СПбГУ, 2006.
3. Там же.
4. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: ЭКСМО, 2007. С. 103–104.
5. Там же. С. 120–121, 130–131.
6. Там же.
7. Там же. С. 281–282.
8. *Дорохина М.В.* Социология распределения: экономический и социальный аспекты. Дисс. ... канд. социол. наук. СПб.: СПбГУ, 2006.
9. *Милль Дж.С.* Основы политической экономии. М.: Прогресс, (1848) 1980. Т. 1. С. 338.
10. *Маркс К.* Критика Готской программы: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.marxists.org/russkij/marx/1875/gotha.ic=UTF-8>. (Дата обращения: 24.06.2012). См. о том же: *Ленин В.И.* Речь об обмане народа лозунгами свободы и равенства // Полн. собр. соч. Т. 38. С. 363–372.
11. *Дорохина М.В.* Указ. соч.
12. *Туган-Барановский М.И.* Социальная теория распределения // Русская мысль. 1910. Т. 31, № 1. С. 101; *Tugan-Baranowski M.* Soziale Theorie der Verteilung. Berlin: Springer, 1913; *Туган-Барановский М.И.* Социальная теория распределения. СПб.: Типогр. Шредера, 1913; *Солнцев С.И.* Заработная плата как проблема распределения. СПб.: Типогр. Ю.Н. Эрлиха, 1911; *Солнцев С.И., Туган-Барановский М.И., Билимович А.Д.* Социальная теория распределения / Под ред. М.Г. Покидченко, Е.Н. Калмычковой. М.: Наука, 2009.
13. *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 79–80.
14. *Веселов Ю.В.* Доверие и справедливость. М.: Аспект-Пресс, 2011.

15. *Ролз Дж.* Справедливость как честность (1958) // Логос. 2006. № 1 (52). С. 35; *Ролз Дж.* Теория справедливости. Новосибирск: НГУ, 1995.
16. Там же. С. 43.
17. *Нозик Р.* Анархия, государство и утопия. М.: ИРИСЭН, 2008. С. 10–18.
18. Там же. С. 193.
19. *Макинтайр А.* После добродетели: исследования теории морали. М.: Академический проект, 2000. С. 339–340.
20. *Сэндэл М. Дж.* Либерализм и пределы справедливости. Режим доступа: <http://libertynews.ru/node/786>. (Дата обращения 08.08.12).
21. Там же. Гл. «Характер, самопознание и дружба».
22. *Walzer M.* Spheres of Justice, N.Y: Basic Books, 1990. Chapter 1: “Complex Equality-Pluralism”. P. 3–6.

§ 2. Социология собственности

Собственность относится к фундаментальным основам человеческого бытия. Имея корни в биологических началах человеческой природы, этот феномен широко представлен в общественной жизни. Традиционно собственность изучается в рамках юриспруденции и экономики. Относительно недавно она стала объектом изучения социологии, что привело к формированию в рамках экономической социологии специальной социологической теории — социологии собственности.

Социология собственности как специальная социологическая теория и учебная дисциплина сформировалась прежде всего в отечественной социологии (ее родоначальником является В.Я. Ельмеев) на основе марксистского подхода к изучению общественной реальности. В современных отечественных учебниках по экономической социологии, как правило, присутствует анализ собственности как социального феномена (А.В. Дорин, В.И. Верховин, Г.Г. Силласте и др.).

Что касается зарубежной социологической науки и, в частности, экономической социологии, то, по замечанию Р. Сведберга, социологи не спешат заниматься исследованиями проблематики собственности [1]. Самой значимой по настоящее время зарубежной работой в области социологии собственности является статья американских социологов Б.Г. Кэррутерса и Л. Ариович «Социология прав собственности» [2].

Кроме того, отдельные вопросы, входящие в проблемное поле социологии собственности, затрагиваются теми или иными авторами в рамках социально-экономических исследований, тематика которых предполагает обращение к собственности как к условию протекания изучаемых процессов. К таким вопросам относятся, например, анализ классовой структуры современных обществ (с марксистских позиций) [3], исследования собственности как основы формирования и реализации власти, прежде всего экономической, с точки зрения взаимодействия государства и рынка [4], изучение взаимодействия и взаимовлияния института собственности и других социально-экономических и социальных институтов [5] и др.

Объектом социологии собственности является собственность как общественный феномен, ее предметом выступает социальная природа собственности,

т. е. с одной стороны, отношения собственности как особый вид общественных отношений, имеющие свои закономерности развития и определенным образом взаимосвязанные с другими общественными отношениями, с другой стороны — социальный институт собственности в виде системы норм и правил поведения относительно ресурсной базы общества, выполняющий определенные функции в общественной системе и предполагающий соответствующие системы социальных статусов и социальных ролей.

Если рассматривать собственность как особый вид общественных отношений, что характерно для марксистской традиции, то она будет представлять собой систему общественных отношений по поводу присвоения материальных и нематериальных благ как условий воспроизводства человеческой жизни. Эти отношения имеют два уровня своего осуществления.

Во-первых, отношения собственности включают в себя отношение людей к условиям своей жизни (объекту собственности), т. е. то, каким образом и на основании чего субъект собственности (общество, группы, индивиды) присваивает данные блага.

Во-вторых, отношения собственности представляют собой отношения между людьми по поводу благ как условий своей жизни, т. е. определяют, как происходит распределение этих благ между людьми. Тем самым собственность в своем социальном аспекте оказывается самым тесным образом связанной с распределением.

Важное значение для социологии имеет тот факт, что прежде чем вступить в отношения собственности, имеющие место в данном конкретном сообществе (обществе), нужно стать членом этого сообщества [6]. Так, например, чтобы пользоваться собственностью семьи, нужно быть (стать) членом этой семьи; чтобы получить бесплатное среднее образование в нашей стране (что гарантировано Конституцией РФ), нужно быть гражданином нашей страны (членом нашего общества).

Этот факт говорит о том, социальность в виде общества как системы общественных отношений является условием и субстанцией формирования, функционирования и развития отношений собственности. В свою очередь, обязательным условием существования любого общества является труд. Таким образом, связь между собственностью и трудом опосредуется наличием общества в виде системы общественных отношений, которая определяет в качестве основы жизни данного общества либо трудовую собственность, либо собственность, основанную на отчужденном труде. Согласно диалектико-материалистическому методу, развитие отношений собственности происходит как переход от закона собственности, определяющего доминирование в обществе трудовой собственности, к закону собственности, задающему господство собственности, основанной на отчужденном труде, и наоборот. Тем самым выделяются три социально-экономических закона развития отношений собственности:

1. закон тождества труда и собственности в условиях обособленного производства;
2. закон собственности на чужой труд в условиях общественного производства;
3. закон трудовой собственности в условиях обобществленного производства.

Становление закона трудовой собственности в условиях обобщественного производства предполагает, что развитие отношений собственности будет происходить в направлении формирования трудового содержания ее форм, что в настоящее время находит свое выражение в расширении сферы общественных благ, появлении и все большем распространении предприятий с собственностью работников (в США порядка 10 % занятого населения трудится на таких предприятиях), развитие социальной политики предприятий и корпоративной социальной ответственности, появление и развитие программ участия работников в прибылях и управлении предприятием. [7]

В повседневной жизни отношения собственности реализуются через деятельность людей, которая подчиняется формальным и неформальным правилам и нормам. С этой точки зрения собственность предстает как определенным образом упорядоченная совокупность правил и норм поведения (деятельности) и санкций, принуждающих к их выполнению, организующая и регулирующая присвоение жизненных ресурсов теми или иными субъектами (индивидами, их группами, обществом), что позволяет рассматривать собственность как социальный институт. Определенным образом организуя активность людей и формируя их социальные статусы и роли, социальные институты, в том числе институт собственности, являются своего рода связующим звеном между деятельностью людей и теми отношениями, в рамках которых люди воспроизводят свою социальную жизнь. Поэтому понимание собственности как разновидности общественных отношений и институциональный подход к ее исследованию не являются взаимоисключающими, а призваны дополнить друг друга. В современной литературе доминирует институциональный подход, что связано прежде всего с необходимостью практической ориентации исследований, касающихся проблематики собственности.

Возникновение любого социального института всегда определяется какой-либо потребностью и призвано поэтому реализовывать определенные интересы. Будучи связанным с отношениями по поводу благ как условиями жизни социальных субъектов, институт собственности прежде всего проводит интересы по формированию и воспроизводству ресурсной базы для жизнедеятельности данных субъектов. А поскольку такая база является обязательным условием существования любого социального субъекта, постольку институт собственности часто называют «институтом институтов».

Как и любой другой социальный институт, институт собственности представляет собой совокупность общественно установленных (системой норм и правил) способов (альтернатив) поведения по удовлетворению потребностей и реализации интересов. Эта совокупность структурируется исходя из нескольких оснований: во-первых, большое значение имеют характеристики субъекта присвоения; во-вторых, на структурное оформление этой совокупности влияют особенности ресурсов, представляющих собой объект собственности. То есть институт собственности структурируется через систему форм, каждая из которых представляет собой упорядоченную совокупность норм и ограничений поведения и тем самым способна сама выступать в качестве социального института (например, частная собственность, государственная собственность, интеллектуальная собственность, земельная собственность и т. д.).

Господствующая в обществе форма собственности определяет, в пределах каких вариантов действий могут выстраивать свое поведение социальные субъекты, чтобы сформировать свою ресурсную базу (присвоить необходимые им объекты собственности). Каждый социальный субъект стремится посредством системы норм закрепить за собой право на наиболее выгодный способ поведения относительно объекта, причем борьба между субъектами по поводу доступа к тому или иному объекту разворачивается вокруг данного права. Правила этой борьбы, социальные условия, влияющие на ее протекание, уместность и действенность способов ее ведения являются предметом для экономсоциологических исследований [8].

Результатом этой борьбы выступает то или иное распределение прав на ресурсы между социальными субъектами, что является проявлением института собственности в общественной жизни. Это распределение прав предполагает также четкое распределение обязанностей (и прежде всего обязанности надлежащим образом использовать присвоенные объекты собственности) и соответствующих функций с деиндивидуализированными требованиями к их выполнению.

Что касается глубинных, сущностных процессов, лежащих в основании института собственности, то они представляют собой процессы развития хозяйственной системы общества, развития техники и технологий производства, организации труда, повышения уровня профессиональной квалификации рабочей силы. Возникая по поводу ресурсной базы жизнедеятельности социальных субъектов, институт собственности должен обеспечивать надлежащее воспроизводство этой базы, основу которого составляет производство. В то же время воспроизводство ресурсной базы осуществляется также через обмен, распределение и потребление, т. е. предполагает развитие всей хозяйственной системы общества. Институт собственности оформляется и структурируется таким образом, чтобы дать возможность развертывания этого развития. Правила, нормы, образцы поведения, тормозящие это развитие, будут постепенно изживать себя и вытесняться, и на их месте будут формироваться новые правила, нормы и образцы поведения, позволяющие реализовывать прогрессивные изменения хозяйственной системы общества. Необходимо также заметить, что природа социального института собственности, как и любого другого социального института, определяет, что среди всех возможных новых правил и образцов поведения будут выбраны не самые лучшие, т. е. обеспечивающие наибольшую экономическую эффективность, а те, которые окажутся приемлемыми для участников институциональных изменений.

Как и любой другой, социальный институт собственности развивается через дифференциацию на основе специализации своей предметной области. Так, исторически сложившись в первобытном обществе (поскольку там существовали обязательные к выполнению правила и нормы поведения относительно движения благ в общине, т. е. относительно формирования и воспроизводства ресурсной базы общины), институт собственности в дальнейшем развивался, порождая своей дифференциацией новые институты.

Переход от первобытно-общинного к классовым обществам был осуществлен в связи с появлением и развитием частной собственности, за счет чего выделился не только институт частной собственности, но и гражданско-правовой институт

собственности, ядро которого составляет право собственности. Появление функционально связанного с правом института государства определило возникновение института государственной собственности. Поскольку основным объектом собственности того времени была земля, то распространение частной собственности на землю привело к формированию института земельной собственности. Основным субъектом собственности, в свою очередь, стала семья, что вызвало к жизни институт семейной собственности с институтом наследования.

Дальнейшее развитие хозяйственной системы общества привело к становлению капитализма, эволюция которого основана на развитии средств производства. Это развитие происходит через внедрение все более высоких технологий, что требует постоянного их производства. В связи с этим выделяется особая социальная группа, специализирующаяся на производстве таких технологий. При этом данные технологии являются нематериальными благами, в то время как фонд жизненных средств создается в материальном производстве с последующим перераспределением между производственной и непроизводственной сферами общества. Поэтому возникает проблема закрепления доли общественного продукта за социальной группой, производящей высокие технологии, что становится основной функцией института интеллектуальной собственности.

Движение капитализма от низших стадий своего развития к высшим определило дальнейшую специализацию предметной области института собственности. На основе этого появляются институты индивидуальной частнокапиталистической собственности, акционерной собственности, корпоративной собственности и т. п. На высших стадиях своего развития капитализм предполагает усиление трудового содержания собственности, что привело к появлению института собственности работников.

Назначение того или иного социального института раскрывается в его функциях. Институт собственности выполняет несколько функций. Среди них можно выделить следующие.

1. Распределительная функция. Эту функцию институт собственности выполняет с момента своего возникновения. Ее суть состоит в том, что условия воспроизводства присваиваются социальными субъектами в определенных долях, пропорциях, т. е. определенным образом распределяются в обществе. Правила, на основе которых определяются эти пропорции, представляют собой принцип распределения. Исторически известны несколько фундаментальных принципов распределения — по потребительной силе труда, по праву собственности, по труду.

Распределительная функция собственности применительно к частной форме собственности наиболее развернуто исследована в рамках экономической теории прав собственности. Центральной проблемой этой теории становится проблема оптимального распределения прав собственности среди экономических агентов, при котором использование каждого ресурса приносит максимальный доход. При этом перемещение и изменение комбинаций прав собственности происходит в соответствии с принципом, когда эти права приобретают те экономические агенты, для которых они представляют наивысшую ценность, т. е. те, кто готов заплатить или платит за них наивысшую цену, рассчитывая на получение максимального дохода. За счет этого обеспечивается эффективное распределение ресурсов.

Однако в реальной действительности не всегда удается достичь этой эффективности, причем эффективность в данном случае понимается в чисто экономическом ключе — как максимизация дохода. Возникает проблема измерения эффективности тех или иных способов распределения прав собственности. В качестве такого измерителя предлагается уровень трансакционных издержек, т. е. затрат, сопровождающих отчуждение и присвоение прав собственности и охрану этих прав. Это издержки, «сопровождающие взаимоотношения экономических агентов» [9]. Любая социально-экономическая система стремится экономить эти издержки путем формирования экономических и социальных институтов. Применительно к институту собственности можно утверждать, что форма собственности, которая минимизирует эти издержки, способствует экономическому и социальному развитию.

С точки зрения теоретиков прав собственности наиболее эффективной формой собственности с этих позиций выступает частная форма. Причем негативные для общества результаты ее развития (например, загрязнение окружающей среды) они рассматривают как следствия нечеткой спецификации прав собственности, цель которой в данном случае состоит в том, чтобы сосредоточить не только доходы, но и издержки по использованию объекта собственности у обладателей соответствующих прав собственности. Тем самым получается, что такие проблемы вызваны недостаточным развитием института частной собственности [10].

В то же время в своей общественной форме собственность также оказывается способной выполнять распределительную функцию, поскольку в рамках этой формы, предполагающей принцип распределения по потребительной силе труда, обязательно присутствуют правила и процедуры присвоения находящихся в общественной собственности объектов отдельными индивидами, т. е. общественная собственность обязательно предполагает наличие механизмов своей индивидуализации. Так, в сфере присвоения общественных благ (оборона страны, охрана внутреннего порядка, фундаментальная наука, образование, здравоохранение и т. д.), обладающих свойством неисключаемости и подчиняющихся поэтому законам движения общественной собственности, существует множество процедур индивидуализации присвоения данных благ теми, кто имеет потребность и желание их потребить. Причем содержание каждой такой процедуры зависит от полноты выраженности свойств несоперничества в потреблении и неисключаемости у соответствующего общественного блага и его физических характеристик.

Реализация распределительной функции собственности в социологическом аспекте предполагает оценку людьми того или иного способа распределения как правильного или неправильного с точки зрения принятых в обществе норм, т. е. выводит на первый план проблему социальной справедливости при реализации того или иного способа распределения. Причем многие авторы отмечают, что исторически именно в связи с изменением принципов распределения общественного продукта при переходе от первобытно-общинного к классовому обществу возникает само понятие справедливости [11]. В настоящее время доминирующим является принцип распределения, соответствующий частной собственности. Социально-экономическая эффективность данного принципа распределения заключается в том, что он позволяет концентрировать прибавочный продукт в руках немногих и на основе этого осуществлять качественные преобразования

в масштабе всего общества. Однако у этого принципа есть и другая сторона — концентрация прибавочного продукта в руках немногих означает его отчуждение от остальной части общества, т. е. крайнюю поляризацию общества, что не может не породить сомнений в правильности, т. е. в справедливости такого распределения. При этом понимание справедливости различается в зависимости от того, к какому классу принадлежит человек, является ли он собственником средств производства или же отчужден от них. При этом будучи «мерой в оценке действия и его результатов» [12], социальная справедливость становится мерой в оценке степени реализации интересов представителей того или иного класса в каждом конкретном случае.

В современной экономике в настоящее время происходят процессы, связанные с корректировкой принципа распределения, соответствующего частной собственности. Эти процессы в своем основании имеют усиление значимости человеческого фактора в экономических процессах и предполагают увеличение доли общественного продукта, присваиваемой работниками через расширение сферы общественных благ, программ участия работников в прибылях предприятий, систему социальной политики предприятий. Тем самым принцип распределения, соответствующий частной собственности, уже начинает входить в противоречие с требованиями социально-экономического прогресса капиталистических обществ, хотя его потенциал для их развития еще далеко не исчерпан.

2. Функция взаимосвязи личности и общества. Эту функцию институт собственности также выполняет с момента своего возникновения.

Данная функция была исследована Г.В.Ф. Гегелем в его «Философии права». Он выделил два аспекта взаимодействия личности и общества в сфере собственности. Во-первых, обладание собственностью отдельного человека должно быть признано обществом. Во-вторых, человек становится членом данного общества только через обладание собственностью. Выделение этих аспектов позволило Г.В.Ф. Гегелю обосновать не только действительность и необходимость частной собственности, но и ее роль в формировании свободы личности.

Данная функция предполагает, что каждый человек обладает собственностью по своему усмотрению, но в пределах правил и норм, установленных обществом [13]. При этом, когда говорят о личности как субъекте собственности, всегда подразумевают частную собственность. Анализ определенности личности как субъекта частной собственности разворачивается в двух плоскостях. Во-первых, это исследование личностных свойств и качеств, которые присущи человеку как субъекту частной собственности. Данная проблематика получила свое преимущественное развитие в трудах русских философов [14].

Во-вторых, это изучение общественных возможностей, которые предоставляет человеку обладание частной собственностью. Так, одним из основных общественных достояний человека как субъекта частной собственности считается его свобода. Считается, что частная собственность присуща самой природе человека, поскольку она дает возможность самоопределения, уверенности в завтрашнем дне, благополучия. Однако можно возразить, что этой возможностью наделены лишь те группы населения, которые могут получать от своей собственности соответствующие доходы. Что касается остальных членов общества, то возникают сомнения в их возможностях самоопределения и благополучия.

Вопрос о возможности реализации свободы личности на основе общественной собственности остается открытым. Одни исследователи говорят об отсутствии такой возможности (либералы), другие, наоборот, считают, что общественная собственность — это истинная основа реализации не только свободы, но и развития человека (марксисты).

3. Контролирующая функция. Данная функция присуща институту собственности, как и любому другому социальному институту. Ее суть заключается в том, что институт собственности не только структурирует поведенческую активность людей по отношению к благам как условиям их жизнедеятельности, но и предполагает процедуры наблюдения и проверки надлежащего пользования ими (благами). Эти процедуры касаются выявления и пресечения запрещенных обществом способов распределения, обмена и использования благ.

Применительно к частной собственности функцию контроля рассмотрели Э.Г. Фуруботн и Р. Рихтер. В условиях частной капиталистической собственности контролирующая функция, как считают они, принадлежит конкуренции. «Фактически рыночная стоимость актива и его аллокация “контролируются” спросом и предложением. Индивиды конкурируют на рынках активов по поводу собственности... конкурент является самым лучшим контролером использования ресурсов из всех, что может найти общество» [15]. При этом они отмечают, что система социализма лишена такого эффективного регулятора экономической деятельности.

Однако надо отметить, что общественная собственность, хотя и не предполагает конкуренцию, все же способна выполнять контролирующую функцию, поскольку ее система обязательно включает в себя процедуры контроля над использованием ресурсов. Так, например, система предоставления среднего образования [16] (так же как и система высшего образования) включает в себя процедуры контроля потребления данного общественного блага, предполагающие постоянную проверку усвоения знаний учащимися.

4. Стимулирующая функция. Возможность выполнения этой функции институтом собственности задается тем, что собственность входит в качестве элемента в систему мотивационного ядра поведенческой активности любой личности. Изменение или воздействие на этот элемент корректирует и направляет поведение людей в том или ином направлении.

Обычно, когда говорят о стимулирующей роли собственности, имеют в виду только частную собственность. Считается, что частная собственность формирует у своего обладателя чувство хозяина, что побуждает его заботиться не только о сохранности своей собственности, но и о надлежащем ее использовании. То, что частная собственность несет в себе стимулы эффективного своего использования, сомнений не вызывает.

Однако общественная собственность также предполагает в своей системе наличие соответствующих стимулов. Эти стимулы встроены в процедуры индивидуализации общественной собственности и касаются как материальных, так и нематериальных аспектов этого процесса. Так, например, в системе потребления общественного блага «высшее образование» предусмотрена система именных стипендий, стимулирующая студентов к успешной учебе. Кроме того, соревновательность между студентами по поводу лучшего усвоения знаний

и успеваемости стимулирует их к добросовестному потреблению общественного блага «высшее образование».

5. Социализирующая функция. Данная функция присуща любому социальному институту, в том числе и институту собственности.

Эта функция предполагает, что в процессе своей социализации личность усваивает образцы поведения относительно объектов собственности, выработанные и разрешенные обществом. Каждый человек с самого раннего детства учится обращаться с принадлежащими ему объектами собственности надлежащими, т. е. общественно признанными способами. Путем сочетания стимулов и запретов общество добивается от каждого своего члена соответствующего исполнения роли собственника принадлежащей ему собственности.

6. Статусная функция. Институт собственности предполагает не только систему ролей, образованных способами поведения относительно тех или иных объектов собственности, но и соответствующую систему статусов. Обладание каким-либо объектом собственности предполагает соответствующий статус собственника этого объекта (и наоборот) и соответствующий набор общественно установленных способов использования этого объекта, формирующих соответствующую социальную роль.

Данную функцию собственности исследовал Т. Веблен в своей книге «Теория праздного класса». Своим появлением праздный класс, по мнению Т. Веблена, обязан возникновению излишка (прибавочного продукта) в первобытную эпоху, а также техническому развитию, в особенности в области оружия. Но для того, чтобы окончательно выделиться из общества, праздный класс должен иметь некий маркер, который будет указывать на принадлежность к данному классу. Таким маркером, по мнению Т. Веблена, становится собственность, которая появляется благодаря инстинкту соперничества в ходе сравнения результатов деятельности всех членов общества между собой. Наличие у индивида собственности становится индикатором его успешности, силы, престижа и общественного положения. Согласно концепции Т. Веблена, собственность социально значима, так как ее обладатель получает право на подчеркивание своего превосходства по сравнению с другими членами общества. Таким образом, собственность в виде богатства подменяет собой личность ее владельца: чем больше у ее владельца богатства, тем более значим и уважаем он в обществе, невзирая на его личностные качества.

Институт собственности формирует социальные статусы не только применительно к праздному классу, но и ко всем другим классам и общественным группам, поскольку каждый общественный класс или общественная группа обладает определенным классом объектов собственности. Так, например, наемные работники обладают своей системой статусов, различающихся в зависимости от качества способности к труду каждого его представителя. У деклассированных общественных групп их социальный статус также связан с обладанием собственностью (точнее лишением ее).

Вопрос о том, предполагает ли общественная собственность систему соответствующих социальных статусов, остается открытым в научной литературе. Природа института собственности, возникающего с момента появления человеческого общества и эволюционирующего вместе с развитием этого общества, предполагает реализацию статусной функции собственности на всех этапах дви-

жения этого института. С этой точки зрения общественная собственность также включает в себя систему статусов. Однако если частная собственность, особенно в своем развитом, капиталистическом виде, определяет то, что обладание собственностью формирует социальный статус, то общественная собственность несет в себе другую взаимосвязь социального статуса и собственности. Социальный статус в данном случае будет определять, какие и сколько благ будет присваивать данный конкретный человек.

7. Классообразующая функция. Эта функция института собственности появляется вместе с возникновением частной собственности и реализуется в связи с ее доминированием в общественных системах. Неравный доступ к условиям воспроизводства порождает социально-экономические различия между группами людей, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом. Это взаимодействие касается обмена и перераспределения установившихся прав собственности на условия воспроизводства.

О том, что собственность является классообразующим фактором, писали представители классической экономической теории. В дальнейшем классовым аспектам функционирования общества уделяли внимание многие авторы, что породило множество точек зрения на то, что такое классы и каково классовое деление современных обществ. Одна из наиболее авторитетных точек зрения представлена в работах классиков марксизма. К. Маркс в качестве основного классообразующего признака выставлял отношение к средствам производства либо как к своим, либо как к чужим. Соответственно в рамках каждой формации (кроме первобытно-общинной) существуют два основных класса — собственники и несобственники средств производства. Применительно к капиталистическому обществу это деление принимает вид деления на класс капиталистов и класс наемных рабочих. Эти классы при капитализме являются основными.

В.И. Ленин развил понятие «классов» и выдвинул пять критериев их выделения, причем все они так или иначе основаны на общественном разделении труда и выводятся из отношений собственности на средства производства: «Классами называются большие группы людей, различающиеся по их месту в исторически определенной системе общественного производства, по их отношению (большей частью закрепленному и оформленному в законах) к средствам производства, по их роли в общественной организации труда, а следовательно — по способам получения и размерам той доли общественного богатства, которой они располагают» [17]. С этой точки зрения отношения собственности выступают главным и исходным фактором образования классовой структуры общества, на основе которой формируется вся система общественных отношений.

В западной общественной науке распространена иная трактовка классов, берущая начало в работах М. Вебера и исходящая из анализа экономического поведения индивидов. М. Вебер считал, что собственность как принадлежность средств производства является важным, но не единственным критерием выделения классов, которые состоят из людей, находящихся в одной «классовой ситуации». Классовая ситуация, в свою очередь, определяется им как вероятность для представителей данного класса получения тех или иных благ, достижения определенного общественного положения и собственного удовлетворения [18]. Таким образом, М. Вебер выдвигает сразу несколько критериев выделения классов,

что изначально затрудняет определение того, какой из них в каждом конкретном случае лежит в основе образования того или иного класса: «Самое важное деление — между классом собственников и торговым классом — может относиться в одном случае к различиям в собственности, а в другом — к различиям “товарной формы материальных продуктов и услуг”, которая “первоначально определяет” классовую ситуацию» [19]. Причем с позиций теории классов К. Маркса эти две группы принадлежат к одному классу собственников капитала.

Сходное экономическое положение определяет сходные возможности реализации на рынке своих интересов для представителей одного класса. Отсюда М. Вебер, в отличие от К. Маркса, связывает понятие классов только с капиталистическим обществом, коль скоро только там рынок является основой организации экономики (причем он не дает четкого определения классовой структуры этого общества), а классовую борьбу — с борьбой за доступ на рынок, за доходы и ресурсы, т. е. по сути с капиталистической конкуренцией за ресурсы и рынки сбыта среди собственников капитала и за лучшие рабочие места среди наемных работников. Будучи разобщенным внутри себя конкурентной борьбой, класс у М. Вебера лишается способности выступать субъектом социального действия.

Между тем, хотя М. Вебер исходит при выделении классов из «распределенческих» критериев, фактор собственности на капитал у одной части общества и его отсутствие у другой части рассматриваются им в качестве признака классового деления общества. По мнению Э. Гидденса, М. Вебер согласен с К. Марксом в том, что «противостояние собственников и несобственников является важнейшим основанием классового деления» [20]. Таким образом, отношение к средствам производства (как обладание или необладание ими) является главным критерием выделения классов.

В первой половине XX в. наступил период критического переосмысления целесообразности исследования классов с позиции собственности как основного фактора их выделения. Если до этого времени считалось, что человек, владеющий средствами производства, имеет доступ к тем экономическим и социальным благам, которые он желает присвоить, то к этому времени появилось понимание того, что сформировалась социальная группа менеджеров, имеющая высокие доходы и получившая за счет этого данный доступ. Поэтому на первый план в выделении классов выходит не собственность, а доход. Фактор дохода также позволяет выделять классы, но классовая структура, выделенная на основе фактора дохода, выглядит несколько иначе: деление производится на низший, средний и высший классы [21]. Однако доход произведен от собственности на факторы производства: доходы менеджеров являются функцией собственности на их способность к труду как определенным образом сформированные профессиональные знания, способности, умения и навыки, реализация которых способна приносить большие доходы.

Следует отметить, что современные общества в большинстве своем являются капиталистическими, поэтому большое значение имеют собственность на капитал в виде средств производства и степень концентрации этого капитала в руках тех или иных групп населения (классов). Эта концентрация определяет жизненные возможности представителей тех или иных классов, т. е. задает особенности воспроизводства групп населения, выделяемых по фактору собственности.

Поэтому, не умаляя роли стратификационного подхода в изучении социальной структуры общества, следует отметить, что классовый подход все же имеет достаточный потенциал для исследования социального неравенства.

8. Воспроизводственная функция. Эта функция возникает вместе с появлением частной собственности и предполагает для своей реализации наличие института наследования.

Суть этой функции заключается в том, что институт собственности обеспечивает преемственность, т. е. передачу статуса родителей их детям на основе наследования собственности, т. е. воспроизводит систему устоявшихся в обществе статусов и вместе с ней социальное неравенство, основанное на различиях в обладании собственностью.

Так, исследования начала 90-х гг. XX в. среди белого населения США выявили, что среди выходцев из семей, принадлежащих к высшему слою среднего класса, доля бедных оказывается не более 3 %, для тех, чьи родители живут у черты бедности, она составляет 12 %, и эта доля равняется 24 % для выходцев из бедных семей [22], т. е. несмотря на наличие социальной мобильности, социальное неравенство воспроизводится из поколения в поколение. Как пишут Б.Г. Кэррутерс и Л. Ариович: «Степень, в которой богатство зависит от наследования, является предметом споров, но, согласно большинству мнений, значительные различия в богатстве наследуются» [23].

Помимо того, что институт собственности выполняет вышерассмотренные функции, ему свойственна также и дисфункция. Она касается того, что собственность становится источником и причиной конфликтов в обществе, которые могут приобретать самые острые формы вплоть до войн и революций.

Анализ социальных функций собственности позволяет глубже понять ее социальную природу, ее роль социального фактора формирования поведения людей.

На сегодняшний день в рамках проблематики социологии собственности можно выделить следующие основные направления исследований:

1) исследование общественной природы собственности, анализ ее как общественного явления со всеми специфическими чертами, благодаря которым она отличается от других общественных явлений;

2) анализ отношений собственности как одной из основ социальной дифференциации общества, деления общества на классы и группы, как основы формирования классовых интересов и их столкновения. Без обращения к отношениям собственности на средства производства невозможно понять причины и сущность классовой борьбы и социальных конфликтов;

3) изучение характера и особенностей взаимодействия собственности и других социальных институтов (государства, семьи и т. п.). Собственность как общественное отношение по поводу условий воспроизводства и как социальный институт выступает условием функционирования и развития социальных институтов и подсистем общества, которые, в свою очередь, в обратном отношении могут влиять на собственность;

4) рассмотрение особенностей реализации собственности на уровне личности. Через собственность реализуется взаимодействие общества и личности;

5) анализ генезиса собственности как исторической смены ее форм. С одной стороны, собственность имеет свое основание в хозяйственной жизни общества,

труде. Однако, с другой стороны, предпосылкой собственности выступает наличие социальной общности — общества, в рамках которого имели бы возможность сложиться отношения по поводу условий воспроизводства;

б) изучение взаимосвязи собственности и властных отношений в обществе. Показывая, кому и над какими условиями воспроизводства в обществе позволено господствовать, собственность тем самым становится основой возникновения властных отношений.

Литература

1. *Swedberg R.* Principles of Economic Sociology. Princeton: Princeton Univ. Press, 2003. P. 203.
2. *Carruthers B.G., Ariovich L.* The Sociology of Property Rights // *Annual Review of Sociology*. 2004. August.
3. См. напр.: *Turl A.* Is The US Becoming Post-industrial? // *International Socialist Review*. Issue 52: March–April 2007; *Sarker K.* Economic Growth and Social Inequality: Does The Trickle Down Effect Really Take Place? // *New Proposals: Journal of Marxism and Interdisciplinary Inquiry*. Vol. 3, N 1 (October 2009); *Trudell M.* The Occupy Movement and Class Politics in The US // *International Socialism*. Issue 133. Winter 2012 и др.
4. См. напр.: *Кармишин И.С.* Взаимоотношения государства и рынка в современном мире // *Общественные науки и современность*. 2011. № 1; *Райнерт Э.* Жесткая конфронтация между рынком и государством в прошлом // *Бюллетень Инновационные тренды*. 2011. № 2; *Сурцева А.А.* Региональные социальные контракт власти и бизнеса (на примере Кемеровской области) // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*. 2011. Т. 3, № 3 и др.
5. См. напр.: *Романова К.С.* Трансформация семьи как социального института в условиях изменения государства и собственности // *Научный ежегодник Института философии и права Уральского отделения РАН*. 2010. № 10; *Фидря Е.С.* Формирование ценностно-нормативного комплекса в культуре малого предпринимательства: сравнительный анализ двух рынков Магаданской области // *Экономическая социология*. 2007. Т. 8, № 5; *Тарандо Е.Е.* Семья и собственность: взаимодействие и развитие в современных обществах // *Журнал социологии и социальной антропологии*. 2003. Т. 6, № 2 и др.
6. К. Маркс писал по этому поводу: «Отношение... к собственности... индивида... сразу же опосредовано... существованием индивида как члена какой-либо общины, его естественно сложившимся существованием как члена племени и т. д.» (*Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. Т. 46. Ч. 1. С. 473).
7. Подробнее о социально-экономических законах развития собственности см.: *Ельмеев В.Я., Тарандо Е.Е.* Проблемы труда и собственности в экономической социологии. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2009. 191 с.; *Тарандо Е.Е.* Труд и собственность: диалектика развития. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2003. 216 с.
8. См. напр.: *Ottone St., Ponzano F.* Competition and Cooperation in Markets. The Experimental Case of Winner-take-all Setting // *The Journal of Socio-Economic*. 2010. Vol. 39, Issue 2. April; *Беляйкин Д.В.* Недобросовестная конкуренция между субъектами банковского предпринимательства и проблема их информационной и имущественной безопасности // *Экономические науки*. 2011. № 1; *Бейкер В.Е., Фишер Дж., Фолкнер Р.Р.* Риски рынка: продолжение и разрыв межорганизационных рыночных связей // *Российский журнал менеджмента*. 2008. Т. 6, № 2 и др.
9. *Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М.* Курс институциональной экономики. М.: Издат. дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 203.

10. *Капелюшников Р.И.* Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). М.: АН СССР, 1990. С. 25.
11. См., напр.: *Каранетян Р.В.* История справедливого распределения: труд и общество (от первобытного хозяйства до капиталистической экономики) // Капиталистическое общество. Проблема справедливости. СПб.: Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург, 2011. С. 189.
12. *Веселов Ю.В.* Доверие и справедливость. М.: Аспект Пресс, 2011. С. 96.
13. *Бурганов А.* Философия и социология собственности. Русские и татарские реалии. М.: РГГУ, 2004. С. 35.
14. См.: *Русская философия собственности (XVII–XX вв.)*. СПб.: СП «Ганза», 1993. 384 с.
15. *Фуруботн Э.Г., Рихтер Р.* Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Издат. Дом СПбГУ, 2005. С. 96.
16. Среднее образование в нашей стране согласно Конституции РФ является всеобщим, т. е. его должен получить каждый. Тем самым оно выступает как общественное благо. Следует отметить, что свойства общественных благ — несоперничество (неконкурентность) в потреблении и неисключаемость — определяют то, что сфера потребления этих благ функционирует по законам общественной собственности.
17. *Ленин В.И.* Полн. собр. соч. Т. 39. С. 15.
18. *Weber M.* Economy and Society. Vol. 1. Berkeley, Los Angeles, L.: University of California Press, 1978. P. 302.
19. *Weiss J.* Weber and the Marxist World. L.; N.Y.: Routledge & Kegan Paul, 1986. P. 92.
20. *Giddens A.* Capitalism and Modern Social Theory: An Analysis of the Writings of Marx, Durkheim and Max Weber. Cambridge: Cambridge University Press, 1981. P. 164.
21. В современной периодической научной литературе этот подход представлен широким спектром публикаций. См., напр.: *McCall L., Percheski Ch.* Income Inequality: New Trends and Research Directions // Annual Review of Sociology. 2010. V. 36. August; *Wilkinson R.G., Pickett K.E.* Income Inequality and Social Dysfunction // Annual Review of Sociology. 2009. V. 35. August; *Тихонова Н.Е.* Низший класс в социальной структуре российского общества // Социологические исследования. 2011. № 5 и др.
22. *Иноземцев В.Л.* Классовый аспект бедности в постиндустриальных обществах // Социологические исследования. 2000. № 8. С. 24.
23. *Carruthers B.G., Ariovich L.* The Sociology of Property Rights // Annual Review of Sociology. 2004. August. P. 32.

§ 3. Государственное регулирование процессов распределения

20-е гг. XX в. в США получили название “The Roaring Twenties” («Ревущие двадцатые»), в этот период материальные блага и их достижение (дом, а не квартира; автомобиль вместо упряжки; электричество вместо керосиновой лампы) стали центральными для общества. Именно тогда для отображения нового режима удовольствий появились выражения: “baby” («дорогая»); “sugar daddy” («папик»). Лозунги той эпохи — «Жить сейчас, а не завтра», «Бери от жизни все» и др. Из них мы бы хотели обратить внимание на один популярный тогда лозунг: «Предоставьте бизнес самому себе, а он позаботится о вас». Этот лозунг означал, что процветание обеспечивается тем, что правительству нет необходимости вмешиваться в дела рынка и осуществлять перераспределение доходов, рынок, как механизм распределения доходов (а не только механизм обмена), сам все отрегулирует. И вроде

так все хорошо начиналось — рынок сам по себе обеспечивал благосостояние и процветание. Казалось, идеальная модель взаимоотношения бизнеса и государства найдена. Но все закончилось крайне неудачно в конце 1920-х гг., после кризиса и Великой депрессии все вдруг — кстати, и экономисты тоже — стали понимать, что без активной роли государства не обойтись. Посмотрим теперь, как государство регулирует экономические процессы и вмешивается в систему перераспределения.

Бесспорно, центральным механизмом перераспределения благ в современных государствах выступает рынок. Однако наравне с ним действует и механизм государственного регулирования экономики. Уровень соотношения в обществе рыночных и государственных сил определяет тип социально-экономической политики страны. Государственное регулирование процессов распределения выражается в трех моментах: перераспределении доходов с помощью налогов, установлении законов и проведении политики снижения уровня бедности и сглаживания социального неравенства [1]. Эти процессы взаимосвязаны между собой. Существует несколько теоретических подходов к анализу роли государства в социоэкономических процессах распределения: политэкономический, неоклассический, кейнсианский, монетаристский и теории государства всеобщего благосостояния.

А. Смит отстаивал полезность рынка для общества и требовал освободить его от государственного вмешательства и цеховой организации, ограничивающих свободную конкуренцию. Он видел положительные моменты рынка в том, что рынок предоставляет обществу потребительские блага по конкурентной, а, следовательно, по низшей цене, что позволяет полностью использовать преимущества разделения труда и выгодно всем. Поэтому, по его мнению, необходимо было отказаться от цеховой организации в производстве и торговле, так как она являлась монополией по своей сути. Свободная конкуренция служит тому, что все факторы производства используются наиболее рационально, что также выгодно для общества. Государство не должно управлять производством, поскольку оно не может этого делать эффективно. Не должно вмешиваться государство и во внешнюю торговлю, так как протекционистская политика мешает обществу в полной мере получать выгоду от международного разделения труда. Требованиями Смита стали невмешательство государства в экономику, политика «экономического либерализма», предоставление рынку полной свободы для функционирования и развития. Требования к налоговой системе и политике перераспределения были потом выражены Рикардо и Сэмом в их лозунге: «Лучший налог — это меньший налог». Но практически одновременно с идеями невмешательства государства в процессы перераспределения возникла и их критика.

Вопрос о необходимости перераспределения стал очевиден вместе с проявлением отрицательных сторон развития рыночной системы. В числе первых с критикой выступил швейцарский экономист Ж.С. Сисмонди. Он утверждал, что развитие рынка без регулирования со стороны общества неизбежно ведет к кризисам. Механизм свободной конкуренции не настолько совершенен, как это представляли классики политической экономии. Кроме всего прочего, он ведет к разрыву производства и потребления. Рынок вынуждает предпринимателя в погоне за все большей прибылью постоянно наращивать производство,

сохраняя заработную плату работников на постоянном (по возможности, минимальном) уровне. Товарная масса увеличивается, но спрос со стороны потребителей — тех же работников — остается на прежнем уровне. В результате все больше товаров не находит своих покупателей из-за отсутствия платежеспособного спроса, как следствие возникают кризисные ситуации в экономике. Механизм свободной конкуренции не может вести к процветанию общества, по мнению Сисмонди, хотя бы и потому, что он вовлекает рабочую силу в качестве товара в рыночные отношения. Но население не растет и не уменьшается в зависимости от рыночной конъюнктуры. В случае уменьшения спроса на рабочую силу возникает избыток населения, не обеспеченного работой и средствами к существованию. Такое относительное «перенаселение» обрекает тысячи людей на нищенское существование и создает предпосылки для социальных кризисов.

Но не только рабочая сила не может воспроизводиться по законам рынка, считал Карл Поланьи, следуя идее Сисмонди. И капитал, и земля вовлекаются в процесс рыночных отношений как товары, но сами они не могут воспроизводиться по законам, действующим для других товаров. Кроме того, во все времена эти факторы производства выступают в качестве основы не только экономической, но и социальной жизни общества. По мнению одного из наиболее радикальных критиков рынка К. Поланьи, труд, земля, деньги являются социальной тканью общества, определяют его социальное существование. До развития рынка труд рассматривался как неотъемлемая часть человеческого существования, был органически включен в социальные отношения, регулировался в рамках сельской общины или цеховой организации. Землевладение было тесно связано с определенной позицией в обществе, с социальным статусом человека и выступало основой определения этого статуса. Деньги, их выпуск были исключительной функцией и привилегией власти, государства, контролировались королевской властью. Рынок, превращаясь из регулируемого в нерегулируемый, вовлекает все эти факторы в свою орбиту, и это, по мнению Поланьи, служит угрозой прежде всего для социальной организации общества, разрушает его социальную ткань. По мере того, как рынок все более подчиняет себе все сферы общественной жизни, общество начинает защищаться от рынка. Труд, защищаясь от непредсказуемости рынка, организуется в профсоюзы, защищает свои интересы с помощью политических партий. Деньги вновь возвращаются под контроль власти. Государство отказывается от денежной системы, основанной на золотом стандарте, и начинает осуществлять контроль над выпуском денег сугубо политическими методами через институт центрального банка. Даже производство и бизнес ищут защиты от рынка в разного рода монополиях. Правительство начинает активно вмешиваться в экономический процесс, защищая политическими методами деятельность отечественных компаний на внешнем рынке. Поланьи приходит к выводу, что рынок изживает себя, достигая границы, за которой он начинает подчинять себе все сферы общественной жизни, поскольку по мере развития рынка возрастает и сопротивление ему со стороны общества. В результате почти все рыночные общества сталкиваются с кризисными ситуациями в начале XX в. Для некоторых стран крушение рынка оборачивается фашизмом, для других — социализмом. Но даже те государства, которым удалось избежать таких крайностей,

вынуждены были вносить изменения в свой экономический строй, все более ограничивая свободу рынка.

Итак, рыночная система сама по себе не может отрегулировать процессы распределения, рынок возможен как техническая система согласования спроса и предложения (так считал Поланьи), но как экономическая система он должен регулироваться обществом — в лице государства.

Неоклассическая теория в целом продолжает мысль классиков политэкономии, что государству нет необходимости регулировать распределение. Но рынок не может развиваться самостоятельно, на основе саморегулирования. Это сложная система, которая для своего существования требует наличия специфических общественных институтов. Для функционирования рынка необходимо развитие институтов — денежных, правовых, информационных. Рынок требует наличия законодательного регулирования, «правил игры» и контроля над их соблюдением, следовательно, требует активного участия государства в обеспечении условий для рыночных механизмов. В связи с этим, согласно неоклассической теории, в экономические функции государства входят формирование правового режима деятельности — государство устанавливает правила экономического поведения и обеспечивает их соблюдение всеми экономическими субъектами; поддержание рыночной конкуренции — государство проводит антимонопольную политику; управление денежной системой. Объем денежной массы (включая безналичные деньги) является чрезвычайно важным макроэкономическим инструментом государственной экономической политики. Избыточный рост денежной массы вызывает рост цен, инфляцию. Наоборот, недостаток денег в экономике может привести к экономическому спаду, росту безработицы. (Монетаристы, критикуя эту функцию правительства, настаивают, что кризис 1929 г. был спровоцирован неправильными действиями Федеральной резервной системы в США, и скорее всего, они правы.) Центральный банк, который во всех странах, по сути дела, является государственным органом, регулирует размеры денежной массы, управляет всей банковской системой страны. Поэтому самый главный рыночный товар — деньги — находится вне контроля самого рынка. Другими словами, роль государства заключается в поддержании рыночной системы.

В неоклассической экономической теории признается, что одной из основных функций государства по управлению экономикой является налоговая политика. В современной рыночной экономике применяется довольно сложная и разнообразная система налогов. Население вносит в государственный бюджет подоходный налог (величина которого у нас в России — 13 %, и шкала плоская, работники его не сами платят, а вносит налоговый агент — предприятие автоматически списывает со счета работника, в других странах — прогрессивный подоходный налог). Предприятия уплачивают налоги на прибыль. Используются также налоги на имущество, таможенные пошлины и т. д.* С помощью налоговой системы государство — минимальное государство в терминах Нозика — может проводить социальную политику перераспределения. Как говорит Пол Самуэльсон, чтобы «молоко, необходимое больному ребенку бедняка, не оказалось в ми-

* О налогах более подробно см. следующий параграф.

ске кошки богача»! Где причины появления неравенства? Рынок как социальная система порождает неравенство в распределении доходов, которое в дальнейшем выражается в неравномерном распределении совокупного продукта между частными домохозяйствами. Среди факторов, способствующих неравенству, следует обозначить: различия в способностях, уровне образования и профессиональной подготовки, дискриминацию на рынке труда, профессиональные риски и монопольную власть на рынке определенных профессий, неравное распределение богатства на основе наличия собственности, а также счастливые и несчастливые случаи. Государство способно сгладить неравенство, порожденное рыночной системой, путем выплат трансфертных платежей в форме благотворительных чеков, продовольственных талонов, пособий по безработице, оказывая помощь иждивенцам, инвалидам, лицам пожилого возраста и безработным. Правительство может влиять на распределение доходов, действуя через законодательство (например, устанавливать минимальный размер оплаты труда, т. е. увеличивать доходы определенных групп населения).

Выделяют два принципа распределения налогового бремени: принцип налогообложения получаемых благ и принцип платежеспособности. Первый принцип подразумевает, что тот, кто получает выгоду от товаров и услуг, предоставляемых государством, должен платить налоги для их финансирования. Второй принцип означает, что субъекты с большими доходами должны платить в абсолютном и относительном выражении налогов больше, чем те, которые их не имеют. Система налогообложения включает три группы налогов: прогрессивные, пропорциональные и регрессивные. Подоходный налог с физических лиц обычно является прогрессивным (его средняя ставка увеличивается по мере роста дохода), налог на прибыль корпораций является пропорциональным (его средняя ставка остается неизменной, независимо от размера дохода), а налоги с продаж, акцизы, налоги на зарплату и имущество являются регрессивными (их средняя ставка уменьшается по мере роста дохода).

Графическим неравенство доходов в обществе можно изобразить с помощью кривой Лоренца. Она показывает долю совокупного дохода, которая соответствует доле семей. Расстояние между кривой Лоренца и линией, обозначающей абсолютное равенство доходов, демонстрирует степень неравенства доходов в обществе. Кривую Лоренца используют для сравнения уровня доходов как в короткие, так и в длинные периоды времени с учетом доходов до и после уплаты налогов, а также для сравнения доходов разных стран и этнических групп [2].

Помимо использования налогов и дотаций государство может применять и прямые методы вмешательства в рыночные механизмы. В частности, государство может устанавливать фиксированные цены. Фиксированные цены, превышающие цены равновесия, устанавливаются в некоторых странах на сельскохозяйственную продукцию для помощи фермерам. Может существовать и обратная ситуация дефицита, когда цена устанавливается государством ниже цены равновесия. Процессы производства и потребления некоторых видов товаров и услуг сопровождаются полезными или вредными эффектами, которые испытывают на себе лица, непосредственно не участвующие в этих процессах. Такие эффекты называются внешними затратами, если они имеют негативный характер, и внешними эффектами, если речь идет о позитивном воздействии.

Еще одна ситуация, при которой рыночный механизм оказывается несостоятельным, связана с так называемыми общественными благами. К их числу можно отнести национальную оборону, охрану общественного порядка, результаты фундаментальных научных исследований, маяки и многое другое. Общественные блага отличаются от обычных «необщественных» благ следующими двумя характеристиками.

Отсутствием соперничества в потреблении общественных благ. Потребление такого блага каким-либо потребителем не уменьшает количества этого блага для других.

Невозможностью воспрепятствовать потреблению общественных благ.

В ситуациях с общественными благами чисто рыночные механизмы оказываются неэффективными. Общественные блага либо вообще не производятся, либо производятся в недостаточном количестве. Поэтому общественные блага обычно производятся при участии государства за счет принудительного обложения налогами их потребителей.

Итак, государство с точки зрения неоклассической модели не выполняет прямых экономических функций, в большей степени оно нацелено на установление справедливых правил и поддержания порядка, предполагая, что если правила справедливые, то и результаты распределения будут справедливыми. Социальное перераспределение доходов возможно в том случае, когда рыночный механизм не работает (несчастливые случаи, экология, оборона и т. д.). В кейнсианской модели перераспределения акценты уже совершенно другие.

Теоретическим обоснованием новой экономической политики государства во многом стала работа Дж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936). В ней Кейнс показал, что классическая теория не может успешно использоваться, так как описывает специфическое, практически не наблюдаемое в реальной жизни равновесное состояние экономики. Кейнс обратил внимание на некоторые несоответствия между классической теорией и описываемым ею экономическим процессом. Так, например, как отмечает Кейнс, цены на товары не реагируют сразу же на колебания спроса, т. е. обладают определенной инертностью. При снижении спроса прежде всего подвергается сокращению предложение товаров, цены же имеют тенденцию сохраняться в течение некоторого времени на прежнем уровне даже при неблагоприятной конъюнктуре. Не отвечает требованиям классической модели спроса-предложения и заработная плата. Она, по мнению Кейнса, является негибкой. Благодаря действиям профсоюзов и политической борьбе заработная плата не сокращается одновременно со снижением спроса на рабочую силу. Кроме того, классическая теория практически не учитывает роли денег в экономике. Она основывается на предположении, что существует тождество спроса и предложения, и все получаемые деньги тут же тратятся или инвестируются. Такая модель не учитывает существования накопления, которое зачастую обусловлено экономическими причинами типа стремления к получению высокого процента на вклады. С другой стороны, распределение денег между сбережениями, инвестициями и потреблением во многом подвержено влиянию психологических факторов, довольно нерациональных с точки зрения классической теории, а значит, и не учитываемых ею. Не находит своего отражения

в классической теории и феномен инфляции, имеющий значительное влияние на экономические процессы.

Анализируя все эти несоответствия, Кейнс приходит к выводу о необходимости *активного* вмешательства государства в экономику для обеспечения ее бескризисного существования, поскольку одного механизма спроса-предложения недостаточно для обеспечения полной занятости и стабильного развития экономической сферы. Государство должно стимулировать занятость и инвестиции в периоды экономического спада, стимулируя спрос. Для этих целей оно может использовать небольшую инфляцию, создание дополнительных рабочих мест (например, организуя общественные работы за счет государственных средств), снижая норму процента по вкладам, уменьшая налогообложение, осуществляя социальные выплаты. И наоборот, в период экономического подъема государство должно вести рестриктивную политику, бороться с инфляцией, увеличивать налоги, сокращать государственные расходы. В целом, по мнению Кейнса, государство должно таким образом регулировать экономическую сферу, чтобы обеспечить стабильное развитие экономики и благополучие всех слоев общества.

Таким образом, Дж.М. Кейнс выступил идеологом регулируемого рынка, находящегося под государственным контролем. Идеи Кейнса получили широкое распространение и признание, начали активно использоваться в экономической политике многих государств. Но в целом это не означало конца рынка как такового. Несмотря на необходимость государственного регулирования, Кейнс не видел причины, почему следовало бы вообще отказаться от использования рыночных механизмов. Рынок, частное предпринимательство, по его мнению, позволяют эффективно использовать ресурсы, чутко реагировать на изменение потребностей потребителей, позволяют направлять энергию человека, его агрессивные стремления в сравнительно безопасное русло «делания денег».

Кейнсианскую политику перераспределения активно критиковал монетаризм в 70-е гг. XX в. Но эта критика имеет более глубокие корни в неоавстрийской школе (Хайек, Мизес и др.), которая прежде всего критиковала модель социалистического перераспределения. Ф. Хайек в своей работе «Дорога к рабству» (1944) указывал на те отрицательные моменты, которые несет с собой переход к центрально-планируемой экономике, и настаивал на сохранении рыночных механизмов в обществе. По его мнению, введение централизованного планирования в широком масштабе означает полное ограничение свободы граждан, т. е. «дорогу к рабству». Планирование не может строиться на индивидуалистических ценностях, а принимает на вооружение идею «общественных ценностей», «общественного блага». Вне зависимости от того, как бы хороши они ни были, это в конечном счете означает отрицание индивидуальных ценностей и интересов, подчинение их общественным интересам, а следовательно, ограничение свободы индивида. В политической сфере планирование неизбежно ведет к диктатуре, поскольку план требует своего выполнения, подчинения себе. По мнению Хайека, невозможно выполнять план с помощью демократического управления так же, как нельзя вести военные действия с его помощью. Поэтому следствием планирования становится диктатура. Для граждан это оборачивается произволом государства, ибо последнее в плановой экономике — не арбитр, наблюдающий за четким выполнением законов, и само не подчиняется действию этих законов.

Государство участвует в непосредственном управлении экономикой и, следовательно, должно принимать решения в экстремальных ситуациях. Поэтому оно оставляет за собой право действовать любым образом в соответствии с условиями. А это означает не что иное, как полный произвол государства. В этих условиях, как отмечает Хайек, чем больше планирует государство, тем сложнее планировать индивиду.

Плановая экономика не только передает всю власть в руки государства, она еще и абсолютизирует ее. В рыночной экономике даже при самом большом уровне коррупции в структурах власти последняя все же не концентрируется в одних руках, поскольку не концентрируется в одних руках собственность. В плановой экономике государство контролирует всю собственность, и, как следствие, его власть становится безграничной и абсолютной. Но государство не безлико, оно осуществляет свою власть через бюрократический аппарат, через конкретных чиновников. И их власть, в свою очередь, становится такой же абсолютной и безграничной, поскольку за каждым, даже незначительным чиновником встает вся мощь государственной машины. Возможности и действия человека в плановой экономике зависят и подчинены не контролю законов, но произволу бюрократии. В рыночной экономике в конечном счете потребности и интересы потребителей через механизм спроса определяют, что должно производиться в обществе, какого качества и в каком количестве. Поэтому человек обладает свободой выбора деятельности, поскольку только потребитель решает, нужна ли обществу такая деятельность. Свобода деятельности создает и свободу выбора для потребителя, он может выбирать между разными продуктами и разными производителями. В плановой экономике государство само решает, что и сколько производить, кому и чем заниматься. Решение в конце концов принимается конкретным чиновником или группой чиновников, но как бы умны и рассудительны они бы ни были, их решение будет всегда субъективным и не обязательно будет соответствовать потребностям и интересам граждан. К тому же, как утверждает Хайек, к власти в плановой экономике чаще всего приходят худшие. Это он объясняет спецификой построения государства на партийной основе. Партия требует веры в свою идеологию, единообразия мышления, требует соблюдения партийной дисциплины, определенного стандарта поведения. Поэтому партии легче всего привлечь на свою сторону эмоционально неустойчивых, слабых, легковверных сторонников, ищущих защиты и покровительства в партийных рядах.

В плановом хозяйстве государство берет на себя заботу о человеке, обеспечивая его социальную защиту путем перераспределения доходов. Но Хайек своей работой «Дорога к рабству» пытается показать, что это защита в обмен на свободу личности. Поэтому он предупреждает о следовании по этому пути, так как, по его мнению, это «защищенность барачников и казарм», и, как он указал в названии книги, — это дорога к рабству человека, его подавлению тоталитарной системой.

В другом плане с критикой перераспределения выступает Милтон Фридмен, глава чикагской школы направления монетаризма. Хотя перераспределение дохода является важной исполнительной функцией государства, важно помнить, что меры, которые оно предпринимает по пополнению бюджета, могут способствовать или препятствовать функционированию и развитию рынка, системы частного предпринимательства. В частности, Фридмен находит систе-

му прогрессивного налогообложения неэффективной. В связи с этим он приводит три аргумента.

Во-первых, введение прогрессивного налога имеет следствие в виде еще большего неравенства в доналоговом распределении. В результате действия налога происходит уход определенного числа людей из рискованных и высоко прибыльных сфер. Во-вторых, его введение способствует появлению новых способов уклонения от уплаты налогов. В итоге фактические налоговые ставки оказываются ниже номинальных, а распределение налогового времени является неравным. В конечном счете это нарушает механизм процветания общества и приводит к еще большему неравенству в распределении доходов. И в-третьих, прогрессивный налог не способствует перераспределению существующего богатства, но препятствует появлению нового богатства за счет снижения уровня потребления и инвестирования накопленных средств в рискованные предприятия, обеспечивающих высокую прибыль. Получение более высоких доходов становится невыгодным. Альтернативным способом существования рискованного бизнеса становится практика уклонения от налогов.

Фридмен предлагает изменить структуру налогообложения, в основе которой лежит прогрессивный налог на личные доходы, поскольку считает, что он привлечет в бюджет большую сумму, так как в декларациях будут указывать реальный более высокий доход. Выступая с либеральной позиции, Фридмен находит существующую систему прогрессивного налогообложения противоречащей главному принципу рыночной экономики — принципу индивидуальной свободы. Он предлагает программу, включающую изъятие прогрессивного налога с дохода сверх сумм, освобожденных от обложения. Сопутствующими условиями программы являются ликвидация налога на доходы корпораций и требование включения этих доходов акционеров корпораций в их личные декларации. Другим важным изменением стали бы «отмена процентной скидки на истощение нефтяных источников и другого сырья, отмена освобождения от налога процентов по федеральным и местным ценным бумагам, отмена особых привилегий в отношении доходов от прироста капитала, координация налогов на недвижимое имущество и дарение и подоходного налога и отмена многочисленных налоговых скидок, допускаемых в настоящее время» [3].

Также он полагает, что не налогообложение является главным инструментом государственной политики в борьбе с социальным неравенством, порожденным рыночной системой. Важнейшим фактором, влияющим на социальное неравенство в стране, выступает образование. И роль государства состоит в том, чтобы обеспечить доступ к получению образования широким слоям населения.

После Второй мировой войны в Европе и Соединенных Штатах появляется теория Государства всеобщего благосостояния, что стало признаком изменения общественного отношения к политике перераспределения. В последующие десятилетия XX в. она претерпела существенную эволюцию. *Государство всеобщего благосостояния — это тип политической системы общества рыночной экономики, где блага в обществе перераспределяются в соответствии с принципом социальной справедливости с целью сглаживания в обществе социального неравенства и предотвращения бедности.* В рамках этой системы государством реализуются программы социального обеспечения в области образования, здравоохранения,

пособий по безработице, пособий малоимущим семьям и семьям, потерявшим кормильца, а также предоставления жилья и др. Финансирование программ осуществляется через систему налогообложения.

В 1970-х гг. появляется первая критика государства всеобщего благосостояния, так как расходы на социальное обеспечение начинают расти более быстрыми темпами; это вызывает повышение налогов, что не замедляет сказаться на экономике. В основе кризиса лежал ряд весомых причин: во-первых, в результате усиливающейся социальной дифференциации в обществе произошло разрушение системы социального страхования, построенной на принципах солидарности и справедливости, ибо не все получающие социальные выплаты (в ситуации расширения видов социальных рисков) уплачивали налоги для финансирования системы; во-вторых, ориентация системы на гомогенность социальной жизни (стилей жизни) граждан, а значит, и потребностей в определенном уровне благ не оправдалась (постиндустриализм породил плюрализм стилей жизни и набора потребностей); в-третьих, это ускоренная модернизация производства, следствием которой стала ликвидация политики полной занятости; в-четвертых, усиление налогового бремени для бизнеса при увеличении в экономике доли безработных, малоимущих и неполных семей; и в-пятых, неразвитость сферы услуг, предполагающая включение женщин в рынок труда, привела к снижению уровня рождаемости, что, в конечном счете явилось большей нагрузкой для государственного обеспечения.

По этому поводу в обществе назрела острая теоретическая дискуссия. С одной стороны, неолибералы утверждали, что государство всеобщего благосостояния снижает эффективность функционирования рыночной экономики. Другими словами, «избыток демократии» приводит к увеличению расходов на социальные нужды общества, поэтому требуется их сокращение, чтобы восстановить здоровье экономики (Р. Маккензи и Д. Ли). С другой стороны, сторонники развития государства всеобщего благосостояния указывали на негативные социальные результаты для общества в результате полной зависимости от рыночных процессов распределения доходов (Р. Куттер, Ф.Ф. Пивень и Р. Кловард). Капиталистические методы легитимации и накопления богатства породили неустойчивую систему для расширения государственного обеспечения. Поэтому, по их мнению, дальнейшее развитие государства несовместимо с капиталистической основой функционирования экономики. Однако в этой теоретической дискуссии можно найти общий момент, если принять за отправную точку утверждение об автономной логике существования и развития рынка и государства [4].

Сущность государства всеобщего благосостояния можно выразить через показатели благосостояния человека — уровень социального неравенства и уровень бедности в стране. Выделяют три типа государств всеобщего благосостояния: социал-демократический (Швеция, Норвегия, Дания, Финляндия), христианско-демократический (или социальное рыночное хозяйство — Австрия, Бельгия, Нидерланды, Германия, Франция, Италия) и либеральный (Канада, Ирландия, Великобритания, США)*. Каждое из этих типов государств проводит свою политику в отношении сглаживания неравенства и сокращения бедности. Социал-

* Россию хочется причислить к либеральной модели социального государства, но некоторые факторы пока мешают сделать это с полным правом.

демократический тип отражает ценности солидарности и равенства; предполагается, что государство выступает как сила, противодействующая рынку в борьбе за реализацию социальных ценностей. Государство обеспечивает равные социальные права граждан и обеспечивает им одинаковые социальные условия и льготы. Христианско-демократический тип выражает ценности католического учения о гармонии и субсидиарности. Государство призвано обеспечить патерналистские меры по защите граждан от бедности, оно реализует широкий спектр адресных программ социальной поддержки различных социальных групп. Главным объектом защиты выступает семья, а не отдельный человек. Либеральный тип отражает ценности индивидуальной ответственности и эффективности; рынку отводится главная роль в обществе, государство же несет ответственность за предоставление основных видов услуг и предотвращение нищеты. В таком обществе обеспечивается право каждого гражданина на равные социальные шансы, право на минимально достойные условия жизни. Политика благосостояния носит стимулирующий характер, обеспечивая минимум благ и побуждая получать доступ к другим благам в результате трудовой деятельности. В действительности политика всеобщего благосостояния имеет смешанные характеристики в вышеобозначенных странах, что отражает влияние различных политических сил, участвующих в ее формировании. Важно подчеркнуть, что концепция государства всеобщего благосостояния и ее эволюционные формы не учитывали гендерного аспекта в своих измерениях. Поэтому статистические данные об уровне неравенства и бедности носят усредненный характер, не учитывая систематических различий в распределении дохода у мужчин и у женщин.

Чтобы оценить государственную политику распределения доходов в государствах всеобщего благосостояния разных типов, следует сравнить уровень бедности и неравенства в этих странах. Эмпирическими показателями измерения, согласно данным Люксембургского исследования доходов 1987–1997 гг., выступают показатели бедности до и после уплаты налогов экономически активного населения в развитых промышленных странах. Так, либеральные государства всеобщего благосостояния показывают самый высокий уровень неравенства доходов в обществе и самый низкий уровень сокращения бедности. Несмотря на адресный характер социальной помощи, ее размер остается небольшим — это и объясняет низкие темпы сокращения бедности. В социал-демократических государствах всеобщего благосостояния отмечаются самый низкий уровень бедности и самый высокий уровень сокращения бедности. При этом важно отметить, что доходы пенсионеров в этих статистических данных не учтены, так как государственные пенсии (а именно они, как правило, являются единственным доходом пенсионеров) малы еще до налоговых вычетов. Это понизило бы показатель бедности в социал-демократических государствах. Христианско-демократические государства всеобщего благосостояния демонстрируют более высокий уровень бедности по сравнению с социал-демократическими и более высокий уровень сокращения бедности по сравнению с либеральными государствами, демонстрируя таким образом среднее значение показателей. Однако важно заметить, что христианско-демократические государства расходуют на социальные программы столько же средств, сколько и социал-демократические, хотя уровень сокращения бедности у последних выше. Таким образом, их политика перераспределения позволяет

более эффективно справляться с бедностью. Для христианско-демократических государств этот факт объясняется системой прогрессивного налогообложения индивидуальных доходов и соответствующей системой трансфертов. В среднем христианско-демократические государства обеспечивают меньшее перераспределение доходов, чем либеральные страны, так как государственные программы существенно снижают роль частных альтернатив. Разница в распределении дохода в социально-демократических и христианско-демократических странах определяется природой социальных сил, участвующих в их формировании. Так, в создании социал-демократических государств исторически велика роль трудового движения, в то время как христианско-демократические строились на межклассовой социальной основе, которая была скреплена религией. Первая продвигает ценности равенства, вторая — гармонии и согласованности интересов [5].

Конец XX и начало XXI в., согласно предположению Ф. Блока и П. Эванса, являются началом новой эпохи в истории государства всеобщего благосостояния. Эта новая эпоха характеризуется появлением нового политического курса, новых нормативных основ расходования бюджетных средств и процесса институциональных инноваций. Новый курс — это «третий путь» между рыночным либерализмом и социальной демократией. В качестве нового нормативного ориентира предлагается концепция «социальной интеграции». Справедливое общество опирается на идею социальной интеграции, поэтому ключевым вопросом этой политики является распределение ресурсов, которое может привести к уменьшению социальной дезинтеграции. В центре внимания находятся субъекты, которые не могут стать полноправными членами общества по причине отсутствия у них доступа к ресурсам. Другим важным вопросом для нового государства всеобщего благосостояния является «дефицит заботы», который возник в обществе вследствие сокращения числа женщин, занимающихся домохозяйством. Ни рынок, ни государственные организации не способны обеспечить в обществе полноценную заботу о детях, лицах пожилого возраста и немощных. Чтобы восполнить этот дефицит, необходимо создать новые механизмы. Эти две темы нашли отражение в политике в форме инициатив [6].

Так, относительно социальной дезинтеграции во Франции была трансформирована система пособий на семью. Некоторые из детских пособий стали использоваться для финансирования гарантированного минимума доходов — программы, созданной для борьбы с социальной дезинтеграцией среди безработной молодежи. Программа по уровню дохода в дальнейшем находит развитие в более масштабных программах, которые интегрированы в налоговые системы, такие как Налоговый кредит на заработанный доход в США, пенсионное обеспечение по старости в Канаде и детские налоговые льготы. Это варианты отрицательных подоходных налогов, когда лица с уровнем дохода менее допустимого получают государственный трансфер в виде отрицательного налогового платежа. Некоторые сторонники этого подхода приходят к мысли, что будущее Государства всеобщего благосостояния заключается в политике обеспечения основного дохода всем гражданам. Обеспечивая всех прожиточным минимумом, правительства уменьшат необходимость в огромном числе разных страховых программ, созданных, чтобы защитить индивидуумов и домохозяйства от таких непредвиденных обстоятельств, как безработица, распад семьи и получение инвалидности.

Фокус новой политики в отношении проблемы «дефицита заботы» находится в создании деbüroкратизированных структур, предоставляющих эти услуги. Наряду с сохранением за государством ответственности за бюджетное финансирование программ по уходу за лицами с ограниченными средствами предпринимаются меры по перенесению центра тяжести в этом вопросе на третий сектор. Так, одной из наиболее интересных инициатив за последние 15 лет было развитие «социальной экономики» в провинции Квебека. Там шла работа по укреплению экономического развития страны через новые институты — социальные фонды, кооперативы, некоммерческие организации и малый бизнес. Как результат — уход за детьми и помощь больным на дому все чаще осуществляются через новые формы сотрудничества между государственным сектором и новыми сетями кооперативов. Если распространить эту идею на все общество, можно представить новую систему разделения труда между государством всеобщего благосостояния и новым гражданским обществом [более подробно см. 4] [7]. Таким образом, согласно современным концепциям экономической социологии, роль государства в регулировании процессов распределения в обществе заключается не только в установлении законов и формировании политики перераспределения бюджетных средств, но и в принятии активных мер по созданию условий для развития третьего сектора и возложении на него функций по обеспечению социальной сферы. Эта политика направлена на повышение благосостояния граждан и процветание экономики и общества в целом.

Итак, следует признать, что рынок как механизм распределения и государство как механизм перераспределения — два не очень совершенных механизма регулирования социального неравенства и обеспечения справедливости. Найти их оптимальное сочетание — очень непростая, но ответственная задача, в том числе и для экономической социологии.

Литература

1. *Shanahan E.S., Tuma N.B.* The Sociology of Distribution and Redistribution // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg. (eds.) Princeton University Press, 1994.
2. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика. М.: Инфра-М, 2002.
3. *Фридман М.* Капитализм и свобода. М.: Новое изд-во, 2006. С. 201.
4. *Huber E., Stephens J.D.* Welfare States and the Economy // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg. (eds.) Princeton University Press, 2005.
5. Ibid.
6. *Block F., Evans P.* The State and the Economy // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg. (eds.) Princeton University Press, 2005.
7. Ibid.

§ 4. Фискальная социология

Фискальная социология, по мнению Юргена Бакхауза, обретает смысл как отдельная область науки только тогда, когда появляются пробелы в результате расхождения социологии и экономики [1]. Действительно, традиционные науки,

изучающие налогообложение, экономическая или юридическая наука с трудом могут объяснить тот факт, что долгое время в Европе налоговая система существовала на основе социальной структуры общества: существовала как податная часть населения, так и часть, освобожденная от налогов из-за своего социального положения. Еще Алексис Токвиль в работе «Старый порядок и революция» заметил социальную обусловленность системы налогообложения: в XVIII в. в Англии налоговые привилегии имели бедняки, в то время как во Франции от налогов были освобождены богатые граждане [2]. В то же время вопрос о том, кто получает больше пользы от государства и кто должен платить за общественные блага — богатые или бедные, — в налоговой политике не решен до сих пор. Таким образом, современному налогообложению предшествовала система перераспределения на основе не только рациональности, но и социально-этических принципов. И хотя налогообложение как инструмент политики традиционно изучается с точки зрения экономики, начиная с «Королевской десятины» Себастьяна Вобана или принципов Адама Смита, такой подход скорее помогает понять, какие последствия будут от введения системы налогообложения или от ее изменения, а ответ на вопрос о природе данного явления относится больше к социологии, истории и психологии.

По мнению А.Г. Саниной, за формализованными формулировками правовых норм и экономических показателей остается практически незамеченным то, что налоговые отношения по своей первоначальной сути представляют собой отношения социальные, т. е. связи между людьми, различными социальными группами и государством [3]. Причины Французской революции, по мнению А. Токвиля, заключаются в кризисе легитимности или в «относительной фрустрации» (*relative frustration*) (что в дальнейшем получило название «закон Токвиля»), когда улучшение условий жизни ведет к неприятию существующего порядка. Тем не менее цель налоговой нагрузки не является ее непосредственной причиной (налогообложение в Англии больше, чем во Франции, но считается более справедливым [4]), и, по мнению М. Леруа, получается, что социально-политическая теория «относительной фрустрации» становится более актуальной, чем детерминированная экономическая теория обмена.

Другим аспектом анализа налогообложения является историческая эволюция форм данного явления. При существовании натурального хозяйства просто не существовало опосредованного финансирования так называемых общественных благ (чем, по сути, функционально и является система налогообложения) в том виде, в каком это знакомо нам в начале XXI в. Все потребности удовлетворялись в натуральном виде при непосредственном участии податного населения: военная служба, барщина, обработка общинных территорий и т. д. По словам Вернера Зомбарта, люди производят еще не меновые ценности, но исключительно потребительные блага, т. е. качественно различаемые вещи [5], не переведенные в абстрактную форму стоимости. И только широкое распространение денег как инструмента обмена, рост производительности труда и усложнение социальной структуры создали предпосылки для перевода социального долга в форму оброка, ухода от практики рабства в результате разделения труда и роста численности населения при сохранении и укреплении централизованной власти.

Можно сказать, что фискальная социология — относительно молодая дисциплина, которая еще до конца не сформировалась. Значительная часть работ, посвященных социологическому анализу налогообложения и государственных финансов, разбросана по разным социальным наукам [6]. В целом исследования можно разделить на два основных направления. Во-первых, это теории, рассматривающие налогообложение в рамках становления государства, в которых рассматриваются прежде всего национальная политика налогообложения (в том числе и с исторической точки зрения), социально-политические функции налогов, формирование бюджета как результат борьбы различных классов и т. д. Другое направление концентрирует свое внимание на поведении налогоплательщиков и их внутренней мотивации, уклонении от уплаты налогов, налоговой культуре и этике и изучает прежде всего неэкономические факторы действий налогоплательщиков.

Налогообложение и государство

Исторически можно выделить два основных направления научного анализа хозяйственной деятельности — классическая традиция, сосредоточившаяся на экономическом формализованном подходе, и альтернативная континентальная традиция (которую еще можно обозначить как “*Staatswissenschaften*”, или «общественно-политические науки» [7]), включающая в себя более широкий круг политических и социальных вопросов. В английской школе либеральной экономики государство исчезло как субъект экономической деятельности: для Адама Смита государство не являлось частью производственного процесса [8]. На европейском континенте напротив начиная с 1723 г. экономика изучалась в контексте камеральных и политических наук, в том числе права [9].

Представители немецкого камерализма (своего рода ответвление меркантилизма) рассматривали финансовую науку в более широких рамках дворцового и государственного хозяйства, что было вызвано в первую очередь отсталостью народного хозяйства, которое строилось на доходах от доменов, и феодальной раздробленностью, когда существовало несколько сотен княжеских хозяйств [10]. В сущности, камеральные науки представляли собой экономику и государственные финансы, встроенные в широкий подход социальной политики, в котором государство и его институты рассматривались как главный источник инициативы. Такая организация обучения и исследования объясняет, почему литература по экономике и государственным финансам на всем протяжении XIX в. носила весьма мультидисциплинарный и интердисциплинарный характер, естественно с современной точки зрения. Это можно видеть и в работах таких авторов, как В. Зомбарт, Й. Шумпетер или М. Вебер, которые хотя и являются пионерами в социологии, сами себя прежде всего социологами как таковыми не считали [11].

Когда в 1789 г. вспыхнула Французская революция против старого режима, который представлял из себя французскую монархию с ее привилегиями и иерархической структурой, ее идеи поначалу повлияли только на немецкую интеллектуальную жизнь. После падения старой Германской империи в 1806 г. большая

часть Центральной Европы стала под протекторатом французской гегемонии, в форме недолгосрочного Рейнского союза, который представлял слабо структурированное объединение немецких князей, которые были обязаны заключить союз с Францией и полностью контролироваться ей. Под давлением Франции традиционная мозаика из сотен государств, княжеств и вольных городов в Центральной Европе была реорганизована в более крупные единицы, такие как Бавария, Вюртемберг, Великое Герцогство Берг или Вестфалия [12].

Все эти изменения в жизни людей и государственных финансов создали предпосылки для развития политической экономии. Специализированная научная дисциплина, предметом которой были бы вопросы государственных финансов, появилась позже, в первой половине XIX в., хотя она находилась в зачаточном состоянии и состояла, как предположил Фриц Карл Манн, из экономики (государственных) финансов, финансовой политики и социологии финансов [13]. Ее родоначальниками в Германии были ученые и практики государственной службы, занимавшиеся в основном доходной частью бюджета. Эта немецкая традиция камералистики — практическое искусство, как управлять автономной территорией эффективно и справедливо с помощью финансовых мер, направленных на пополнение казны государства, — затрагивала интересы целого ряда дисциплин. Авторы статей и книг в области государственных финансов и налогообложения начала XIX в. были в основном не учеными, а представителями различных профессий (например, инженерами, служащими, военными офицерами) [14].

Классическая финансовая наука начинается с системы Христиана Вольфа (1679–1754) и принципов Иоганна Генриха фон Готтлоб Юсти (1717–1771). Следует определить причины ее возникновения, чтобы правильно понимать предположения и основные идеи [15]. В то время как несколько позже Адам Смит (1723–1790) начал искать причины богатства народов, Юсти интересовался основными причинами власти и благополучия государств. Он считал, что власть государства состоит из «возможностей» (*“Vermögen”*) его жителей, и под этим понимается сама способность создавать что-то и чего-то добиваться. Юсти обосновывал финансовую науку как одну из наук о государстве в смысле камеральной науки. Под этим подразумевается, что те, кто ее применяет (камералисты), имеют доступ к казне князей. Князь советовался по вопросу, как он мог сохранить власть и благополучие. То есть консультирование имеет адресата — принца (соответственно — четкую идентификацию с правительством), и ставит целью увеличение власти и счастья соответствующего государства, что сегодня мы назвали бы благополучием. Традиционные финансовые принципы можно обобщать в разные группы, однако бросается в глаза, что почти все авторы упоминают некоторые основополагающие максимы. Юсти делит нормативное ядро финансовой науки на шесть принципов [16].

Он начинает с принципа производительности (*“Prinzip der Leistungsfähigkeit”*). Под этим он имеет в виду способность гражданина нести повинности — и особенно налог, так, чтобы не ограничивать возможности человека к увеличению благополучия государства. Здесь, как можно заметить, речь идет об объективной критерии. Иными словами, налог не должен препятствовать экономическому процессу или порождать сопротивление.

В качестве второго принципа Юсти добавляет принцип соразмерности (пропорциональности) (“Gleichheitsprinzip”), что должно привести к равенству. Современные финансы толкуют принцип равного отношения как справедливость в перераспределении шансов на жизнь (например, через органы здравоохранения).

Третий принцип требует, чтобы любые меры государства, включая налоги, увеличивали благосостояние граждан и не ограничивали их свободу.

Четвертый принцип требует соответствия государственных мероприятий (особенно обременительных) характеру его внутреннего устройства и форме его правления. Это означает, что, например, город-государство с регулярными рынками может принять меры, отличные от тех, которые может предпринять государство с господствующим натуральным хозяйством.

Пятый принцип предусматривает правовую гарантию и полную легитимность любого действия правительства, в том числе налогов.

Шестой и последний принцип относится к реализации государственной политики в отношении налогообложения, в соответствии с которым налог должен быть максимально прост и удобен для понимания и взимания. Юсти имел в виду то, что мы теперь называем принципом минимизации транзакционных издержек. По мнению Ю. Бакхауза, при расчете дополнительных расходов (избыточное бремя) государственной деятельности, в частности налогообложения, эти затраты, как правило, упускаются из виду, однако они представляют значительную часть исследований социологии финансов [17].

Все вместе эти принципы служат тому, чтобы снабдить правителя пакетом мер, которые он сможет применять для благополучия государства. Принцип в целом сводится к тому, что государство, как предприниматель, должно находить «новые комбинации» (как у Й. Шумпетера), которые оно предоставляет гражданам, и они, в свою очередь, начинают ими пользоваться. Государство — не Левиафан, но предприниматель, действующий в интересах благополучия его граждан. Поэтому у Юсти государство как предприниматель прекрасно вписывается в образ рыночной экономики.

Продолжают данный подход работы Адольфа Вагнера (1835–1917), который сформулировал общие закономерности в деятельности государства. В частности, сюда можно отнести закон Вагнера о возрастании государственных функций. Немецкий исследователь попробовал обосновать эту закономерность эмпирически, и для этого он работал с данными переписи населения, которые стали доступными в то время. У Вагнера государство с его традиционными финансовыми инструментами, которые в первую очередь служат экономическому развитию, не справляется с проблемами, созданными рынком [18]. Следствием индустриализации было бегство крестьян из села и размывание традиционного жизненного уклада, социальных связей и механизмов социального страхования. Однако удаление традиционных механизмов защиты жизни в общине, городской гильдии или другого института не сможет быть полностью заменено рыночным страхованием. Поэтому требуется присутствие государства на рынке для выполнения данной функции.

Марк Мизручи (Mark Mizruchi) и Линда Брюстер Стернс (Linda Brewster Stearns) считают, что традиция изучения денег, банков и финансов, начатая социологами К. Марксом, М. Вебером и Г. Зиммелем, не была продолжена до тех

пор, пока Парсонс и Смэлсер не попытались в 1956 г. пересмотреть социологию экономики: трудно поверить в то, что «вопросы финансов получили небольшое внимание со стороны социологов через несколько десятилетий после Вебера и Зиммеля» [19]. Надо отметить, что существует огромная европейская традиция, которая не должна игнорироваться.

После Первой мировой войны Рудольф Гольдшайд (Rudolf Goldscheid) и Йозеф Шумпетер, два австрийских основателя финансовой социологии, исследовали кризис налоговой системы. Для них налоги становятся основным ресурсом при образовании государств в Западной Европе, в то время как классические социологи объясняют современное государство в Европе, ссылаясь на рационально-правовую бюрократизацию как у М. Вебера, капитализм у К. Маркса, или функциональный ответ на усложнение в связи с разделением труда у Э. Дюркгейма [20]. Впервые термин «социология финансов» (“Finanzsoziologie”) употребил именно Гольдшайд, который в 1917 г. написал книгу «Государственный социализм и государственный капитализм» (“Staatssozialismus oder Staatskapitalismus”). Финансовая наука дает понимание того, как получить достаточное количество налогов для государства, но не дает взгляд на общество в целом. Поэтому необходима социология, которая обеспечит больше, чем техническое знание финансовых вопросов. По мнению Райнхарда Бломерта, Р. Гольдшайд разработал антропологическую картину: государство начинается с войны, когда князь не может оплатить расходов на войну без налогов [21]. Поэтому рост налогов с целью финансирования войн стал основой социальной системы, которая называется государство. При этом существует два класса граждан в обществе: собственники труда и собственники капитала. Государство может облагать налогом первых и, с точки зрения максимального получения налогов, требовать натуральной выплаты. Капитал лишь заимствуется на время, и государство увеличивает свой внутренний долг. Тогда как первая группа действительно возмещает расходы государства посредством налогов или натуральных взносов (чаще военной службы), вторая получает долговые расписки, которые должны быть удовлетворены из государственных доходов. Ю. Бакхауз считает, что именно в этом и состоит специфический подход Гольдшайда к идее человеческого капитала. В то время как возмещение рабочим классом расходов государства представляет собой реальные блага и услуги, класс капиталистов вкладывает только кредиты, которые потом нужно возвращать [22]. Война заканчивается обычно обогащением нескольких частных лиц, которые получают прибыли из государственных закупок.

Идеи Гольдшайда можно объединить в два основных направления. Политический аспект заключается в том, что бедное государство, которое является узником собственников капитала, не может быть легитимным государством правосудия, поскольку его суверенитет не базируется на автономной финансовой власти. Финансовый аспект объясняет, что государственный долг, который никогда не может быть погашен с помощью сбора налогов, и должен привести к революционному захвату государством основных финансовых ресурсов в стране. Его основные выводы сложно оспорить: государство — это огромный распределительный механизм, изобретенный в континентальной Европе, первоначально для сбора налогов на войны. Короли и князья должны были за-

полнить пробелы в военных накоплениях, собирая налоги от своих имений. К концу войны они отказались сокращать налоговые сборы по двум причинам: необходимость содержания постоянной армии и предоставление средств тем, кто был демобилизован.

В своей статье «Кризис государства, основанного на налогах» (“Die Krise des Steuerstaates”) Йозеф Шумпетер выделил прогрессивные идеи Гольдшайда по истории финансов и оценил его социологический подход, дающий возможность рассматривать бюджет как «скелет государства». История финансов какой-либо нации — это существенная часть ее истории, и то, как налоги используются, имеет существенное влияние на судьбы народов. Он приводит ряд примеров, чтобы продемонстрировать необходимость пересмотра истории финансов и налогообложения, и подтверждает мнение Гольдшайда о сути налогового государства как результате финансирования войн. Но опровергает идею, что мировая война будет означать конец налогового государства. Кроме того, переход от капиталистической экономики к социалистической не следует автоматически из нарушения финансирования госдолга, а является результатом только политической воли граждан: если они решат в пользу социалистической экономики против частной собственности, то налоговое государство исчезнет [23].

В 1920-е гг. и вновь после Второй мировой войны новая дисциплина — социология финансов — преподается немецкими, австрийскими, французскими, итальянскими, испанскими и американскими учеными, среди них Ю. Ландманн (Julius Landmann), В. Парето, Г. Султан (Herbert Sultan), Дж. О’Коннор (James O’Connor) и Фриц Карл Манн, который преподавал в Кельне, а затем в США (в период своего изгнания). Хотя ни один из них не повторял в точном смысле Гольдшайда, все они видели необходимость расширения области финансовой науки, дополняя ее более широкой точкой зрения социолога.

Например, Юлиус Ландманн обратил внимание на раннюю профессионализацию финансовых отношений в XI и XII вв. в Италии [24]. Во время сбора средств на крестовые походы Римско-католическая церковь была на пороге создания крупных финансовых потоков. Деньги крестовых походов (тот, кто не хотел принимать участие в крестовых походах, мог уклониться от обязанности, жертвуя церкви деньги), а также возможность получать деньги за индульгенции составляли церковный налог и создали основу системы сбора денег группой профессионалов, которые вскоре стали иметь дело с деньгами, предоставляя кредиты членам церкви и государству [25]. По мнению В. Зомбарта, рассматривать церковь в целом как предприятие было бы некорректно, однако внутри ее структуры возникли многочисленные предприятия: всякое основание нового монастыря или епископства — в сущности, такое же событие, что и основание бумагопрядильни или банкирского дома [26]. Типичный метод финансовой социологии, по мнению Ландманна, заключается в акцентировании внимания на исторических и процессуальных аспектах, принимая во внимание финансовые интересы и бремя основных социальных групп (опираясь не на концепцию рационального поведения, а на факт, что не все социальные группы фактически осознают свое финансовое бремя) [27]. Социология финансов обращает внимание на борьбу за власть между различными группами, их различные способы формулирования интересов, их различные отношения к государству. Она исследует финансовую

практику разных социальных слоев (например, специфические способы экономии и способы ухода от налогов).

Ф.К. Манн, ученик А. Вагнера и Г. Шмоллера, в рамках функционального анализа полагает, что фискальная функция переходит в функцию социального контроля. Три формы социального контроля осуществляются за счет налогов: коррекция социально нежелательного поведения человека, санация экономической власти и борьба с социальными злоупотреблениями капитализма [28]. По мнению Ф. Блока, изучая то, каким образом хозяйственная деятельность финансируется из частных или общественных фондов, мы сумеем понять, как различные акторы мобилизуют разные объемы ресурсов [29].

Одним из открытий социологии финансов является идея, что государство — это не просто технический институт, все его действия являются результатом политической борьбы различных социальных групп и интересов.

Степень государственного вмешательства		Низкий	Высокий
Уровень налогообложения	Низкий	Либеральное государство	Кризис налоговой системы
	Высокий	Расточительное государство	Интервенционистское государство

Рис. 1. Типология налоговой политики государства

М.Леруа предлагает типологию государств в зависимости от степени государственного вмешательства и уровня налогообложения в них [30].

«**Либеральное государство**» с низким уровнем налогов и государственных мероприятий иллюстрирует собой то, что представляли из себя европейские страны в XIX в. [31]. Либеральная традиция выражает желание ограничить роль государства по политическим и экономическим причинам. Вмешательство государства допускается для поддержания суверенитета (дипломатия, оборона и др.) — это расцвет идей экономической конкуренции и невидимой руки рынка. Томас Гоббс в 1642 г. пишет об абсолютном праве государей облагать подданных налогами, но вместе с тем указывает на необходимость соблюдать умеренность и равномерность, прежде всего с помощью косвенных налогов, что стало господствующим мнением в Англии [32]. После А. Смита и Д. Рикардо налог в английской традиции выполняет строго финансовую роль для обеспечения ограниченных расходов государства.

«**Расточительное государство**» имеет высокий уровень налогообложения и низкий уровень государственного вмешательства, что может быть объяснено коррупцией, неэффективностью государственного управления и т. д. В качестве примера можно привести Россию во время приватизации, когда отсутствие доверия граждан в коррумпированном государстве объясняет снижение налоговой этики [33]. В «расточительном» или коррумпированном государстве нет ни средств, ни легитимности для финансирования государственных программ, а осуществление политических решений осложняется низким уровнем социального доверия.

По мнению М. Мура, в таких странах часто используются лишь несколько основных налогов для финансирования бюджета: предпочтение отдается таможенным пошлинам или налогам на добычу полезных ископаемых [34].

«Кризис налоговой системы» характеризуется низким уровнем налогообложения в сочетании с высоким уровнем государственного вмешательства. У Гольдшайда государственный долг, который никогда не может быть погашен с помощью сбора налогов, должен привести к государственному контролю над основными финансовыми ресурсами в стране и социализации экономики. По мнению Шумпетера [35], напротив: крах современного государства в результате налогового кризиса в современных развитых странах невозможен. Переход от частной экономики к социалистической не следует автоматически, а является результатом только политической воли граждан. Р. Масгрейв утверждает, что при прогнозе экономического предела налогообложения «недооценили гибкость реагирования системы на рост государственного сектора» [36]. М. Леруа рассматривает кризис как решающий фактор, определяющий налоговую политику. Соотношение между налогообложением и расходами является политическим выбором, а кризис используется как аргумент для обоснования изменений в современной налоговой политике [37]. Например, А. Пикок и Дж. Уайзман (А. Peacock, J. Wiseman) при анализе двух мировых войн делают вывод о том, что государственное вмешательство в мирное время ограничено из-за нежелания платить налоги, тогда как война повышает терпимость населения в отношении налогов [38]. В послевоенный период налоговые поступления направляются на удовлетворение социальных нужд, в соответствии с законом А. Вагнера: рост ВВП сопровождается ускоренным повышением государственных расходов. Однако положительная связь между войной, повышением налогов и становлением государства не является универсальной, так как, по мнению М. Сентено, «войны не создали государств в Латинской Америке» [39].

«Интервенционистское государство» сохраняет свое присутствие в развитых странах, налоговые поступления по-прежнему высоки, особенно в Европе. М. Леруа считает, что первоначально государство благосостояния представляет собой форму общественного вмешательства в соответствии с социальной теорией справедливости, сформулированной в XIX в. для устранения негативных последствий развития капиталистического общества. Расцвет государства всеобщего благосостояния коррелирует с послевоенным ростом и характеризуется применением кейнсианской политики. В то же время экономический кризис 1970-х гг. во многом связан именно с кейнсианской политикой госфинансирования. Социополитический подход рассматривает налогоплательщика, принимающего решения в социальном контексте. Существует несколько форм компромисса, касающихся взаимоотношений между государством, налогами и общественными благами. Налоговый консенсус осуществляется прежде всего через распределение налогового бремени между социальными группами и определяется уровнем социальных трансфертов. Эмпирически существует сильная связь между источником прибыли и характером государственных услуг: в соответствии с работой Дж. Тиммонса (J. Timmons) [40], исследовавшего в 1975–1999 гг. страны ОЭСР, регрессивные налоги связаны с увеличением социальных расходов и индекса человеческого развития, но не с защитой права собственности. Р. Кьюсак

и П. Бераменди (R. Cusack, P. Beramendi) [41] показывают, что при координации работы рыночной экономики правительства облагают налогами в большей степени труд, чем капитал, в обмен на услуги государства всеобщего благосостояния. Скандинавские страны характеризуются высоким налогом как на прибыль, так и на трудовые доходы в обмен на социальную защиту населения. Но в скандинавской социал-демократической модели левые правительства должны поддерживать государственные гарантии не только за счет налогообложения труда, но и с помощью косвенного налогообложения [42]. Таким образом, резюмирует М. Леруа, уровень социальной защиты каждой страны определяет форму государства благосостояния. Исследование ценностей в Европе (*European Values Surveys*) показывает, что, несмотря на национальные различия, люди положительно относятся к общественным благам, которые обеспечивает государство. В странах ОЭСР традиционные социальные институты государства остаются популярными, несмотря на высокие налоговые ставки [43, 44].

Социолог Г. Эспинг-Андерсен (G. Esping-Andersen) [45] использует термин «капиталистическое государство благосостояния», потому что во всех западных странах облагается налогами и тратится государством от 30 до 60 % ВВП, при этом более чем половина денег направляется на социальную политику. Он различает: а) либеральные государства всеобщего благосостояния, финансирующие с помощью налогов мероприятия для беднейших слоев населения (американская модель), тогда как большинство использует частное страхование; б) государства благосостояния (Бисмарковского типа) финансируются за счет социальных отчислений работодателей и их экономической активности (Германия, Италия); в) универсалистские государства всеобщего благосостояния (модель Бевериджа (W.H. Beveridge)), где каждый имеет хороший уровень социальной защиты, финансируемые за счет налогов (скандинавские страны) [46].

Природу налогообложения в качестве объекта и инструмента государственной политики некоторые рассматривают прежде всего с точки зрения функционального подхода (например, Ф.К. Манн). По мнению М. Леруа, в рамках диалога с экономистами традиционный экономический анализ, рассматривающий прежде всего финансовую сторону, экономическое регулирование и перераспределяющую функцию налога, необходимо дополнить изучением социальных, политических и территориальных функций налогообложения.

Исторически система налогообложения в Европе выполняла только финансовые функции, однако со временем она стала интервенционистской. Социальная функция включает в себя перераспределение доходов от налогообложения с целью сокращения неравенства и защиты более слабых членов общества. Многие авторы предполагают, что государства всеобщего благосостояния возникли в результате властных отношений и классовой борьбы, но эта интерпретация является лишь отчасти полной, так как не учитывает важность рационального элемента: в частности, создание налога на прибыль (в Европе) представляет собой компромисс между капиталистическим классом, который таким образом избежал риска социальной революции, и рабочим классом при поддержке левых партий [47].

Например, в 2003 г. социальная функция налоговых расходов (налог на прибыль, корпораций, НДС) Канады, Франции и США составляет около 35 %,

а экономические функции — около 65 % [48]. В этих трех странах налог на корпорации мало используется для социальных целей (93 % — для экономических целей), но налог на прибыль используется на различные социальные функции (в Канаде — 34,6 %, в США — 38,5 %, во Франции — 44,3 %). Налоговый стимул для создания рабочих мест является также широко распространенным социальным инструментом [49]. Традиционно семья поощряется в рамках системы налогообложения в виде сокращения налогов или применения более низких налоговых ставок, в то время как бездетность облагалась дополнительным налогом (например, в нацистской Германии или СССР) [50].

Социальная функция налогов иногда также имеет целью ограничение социально нежелательных видов деятельности [51, 52], прежде всего в отношении потребления табака и алкоголя, что, кроме того, приносит и дополнительные доходы. В США налог на азартные игры введен из этических соображений, в то время как в Великобритании азартные игры считаются социально приемлемыми [53].

Налоговая культура, поведение налогоплательщика, уклонение от уплаты налогов

Вопрос налоговой культуры получил особенное развитие в связи с появлением Евросоюза. По мнению Ю. Бакхауза, после того как европейская конституция стала принимать более определенные формы, налоговое законодательство Евросоюза должно противостоять классическим критериям, созданным в эпоху национальных государств, и соответствовать требованиям современной глобальной экономики [54]. Например, можно отметить разницу в уровне налоговой солидарности между романскими странами, такими как Франция, Италия и Испания, где она ниже относительно стран северной Европы [55]. По мнению Г. Кирхгесснера (G. Kirchgässner), в северных странах Европы, в отличие от большинства католических стран на юге, светская и церковная власть были объединены в лице одного правителя, а потому преступление против государства было по сути одновременно и религиозным преступлением а следовательно — и грехом [56]. Некоторые авторы в своих исследованиях делают акцент на так называемой *налоговой этике* (tax morale) и отмечают различия между странами в зависимости от соблюдения в них налогового законодательства и особенностей налоговой солидарности (tax compliance), а также неспособность стандартных экономических моделей объяснить эти различия [57]. Иногда, с учетом существующих ставок и низким уровнем контроля, можно наблюдать слишком высокий уровень налоговой солидарности, что сложно объяснить (кривая Лаффера) в рамках классической экономической теории [58; 59].

Экономисты рассматривают проблему уклонения от уплаты налогов как одно из рациональных решений, принимаемых в условиях неопределенности. Это означает, что уход от налогов — игра, которая заканчивается либо выигрышем от неуплаты налогов, либо, в зависимости от вероятности обнаружения, санкциями. Эта точка зрения на поведение налогоплательщика была впервые представлена в формальной модели М. Аллингама и А. Сандмо [60], возникшей под

влиянием экономики преступности [61]. Д. Андреони, Б. Эрард и Д. Файнштайн писали: «Добавление моральной и социальной динамики к модели соблюдения налогового законодательства пока еще в значительной степени является неразвитой областью исследований» [62]. Налоговая этика представляет собой социальный феномен, который сложно объяснить. Б. Торглер отмечает три ключевых фактора, которые кажутся важными для понимания налоговой морали: этические нормы и чувства, справедливость и отношения между налогоплательщиком и государством [63]. Вопрос о налоговой этике, по мнению автора, — это скорее вопрос не о том, почему люди вообще обманывают, а почему люди не обманывают так сильно, как могли бы.

Таким образом, складывается впечатление, что мрачная картина повсеместного уклонения от налогов — всего лишь миф [64]. Д. Пайл критикует предположение, что люди являются аморальными максимизаторами личной полезности, и отмечает, что подавляющее большинство налогоплательщиков «предпочитают все таки вести себя честно» [65]. Поэтому вполне обоснованно многие исследователи полагают, что внутренняя мотивация физических лиц уклоняться или нет от налогов — налоговая этика — в разных странах отличается [66]. Тем не менее выделить причины этих различий в налоговой этике очень сложно.

Биргер Нерре отмечает, что в XX в. стали модными так называемые налоговые миссии, т. е. экспертные комиссии, укомплектованные иностранными специалистами по налогообложению [67]. Результат их работы — оценка успешного правоприменения и предлагаемые реформы — в среднем не очень удовлетворительный. Первую документально подтвержденную налоговую миссию на Кубу в 1931 г. возглавляли профессора Колумбийского университета Шоап и Селигман; сложно назвать ее успешной, так как кубинское правительство публично сожгло все копии доклада, составленные на испанском, сразу после их опубликования. Так или иначе, но американский образ налогообложения не был совместим с кубинской налоговой действительностью или с кубинской налоговой культурой.

Впервые понятие «налоговой культуры» было использовано более 80 лет назад, когда Й. Шумпетер использовал термин «налоговая культура» в своей знаменитой статье *«Экономика и социология подоходного налога»* [68], где подчеркивался его эволюционный характер: «Как и любой социальный институт, каждый налог переживает эпоху экономической и психологической целесообразности» [69]. Й. Шумпетер использует термин «налоговая культура» в смысле «культивирования» налоговых систем. Из этого становится ясно, что термин «налоговая культура» используется им лишь в зависимости от прогрессивности налоговой системы [70]. Он рассматривает налогообложение как «искусство» [71], что свидетельствует о понимании «налоговой культуры» в рамках определения «искусство = создание культурных ценностей» (таких как скульптура, живопись, театр и т. д.) и отличает его от налогообложения — «ремесла» [72].

По мнению Нерре, «классическое» понимание налоговой культуры в определенной стране включало в себя прежде всего создателей налоговой системы [73]. Налогоплательщики не рассматривались как часть «налоговой культуры». Более поздние толкования термина «налоговая культура», наоборот, поставили либо исключительно налогоплательщиков, либо связи между ними и налоговыми органами в центр своей аргументации [74]. Такой ограниченный подход к анализу

взаимодействия только лишь двух групп интересов является слишком ограниченным, потому что остается без рассмотрения эволюционный процесс налоговой системы, а также национальной культуры. Культурные факторы непрерывно сопровождаются процессом модификации и корректируются изнутри и извне. Следовательно, сама культура есть явление динамических взаимодействий. Они укоренены в национальных исторических событиях (в смысле «исторической укорененности» [75]).

Нерре дает следующее определение налоговой культуры: это специфическая совокупность всех соответствующих формальных и неформальных институтов, связанных с национальной налоговой системой и ее практической реализацией, которые исторически являются встроенными в культуру страны, включая зависимости и связи, вызванные их постоянным взаимодействием [76].

Функционирование налоговой культуры можно разделить на несколько логических элементов. Во-первых, государство определяет правила игры, в соответствии с которыми действуют налоговые органы и налогоплательщики. Во-вторых, есть налогоплательщики, которые взаимодействуют с налоговыми органами. Кроме того, налогоплательщики также взаимодействуют друг с другом. Наконец, налогоплательщики являются избирателями и тем самым имеют возможность частично определять будущие правила игры. Таким образом, наличие или создание универсальной и «объективно хорошей» системы налогообложения становится явно невозможным. «Налоговая культура», характерная для той или иной страны, возникает в результате традиций налогообложения (например, преобладание прямых налогов), с одной стороны, и пониманием таких культурных ценностей, как «честность», «справедливость» или «чувство долга» — с другой [77].

Налоговая этика

Хотя некоторые предварительные исследования налоговой этики были проведены в 1960-е гг. Кельнской школой налоговой психологии [78] (“Cologne school of tax psychology”) (Schmölders, Strümpel), концепция налоговой этики или морали в значительной степени игнорировалась исследователями налогообложения. Было отмечено, что налоговая солидарность не может быть объяснена исключительно с точки зрения законодательного принуждения [79]. В большинстве стран установлен настолько низкий уровень контроля и наказания [80], что большинство людей будут уклоняться от уплаты налогов, если они рациональны, так как маловероятно, что мошенники будут пойманы. Тем не менее там можно видеть высокую степень налоговой солидарности. Л. Фельд и Б. Фрей (L. Feld, B. Frey) указывают, что в большинстве исследований «налоговая этика» воспринимается как «черный ящик» без рассмотрения того, как она возникает. Как правило, она воспринимается как часть общих представлений налогоплательщиков и используется в исследованиях уклонения от уплаты налогов. Более интересным представляется вопрос о том, какие факторы влияют на возникновение и поддержание налоговой этики [81].

Бено Торглер определяет налоговую этику как внутреннюю мотивацию платить налоги [82]. Х. Кельман (H. Kelman) предлагает трехстороннюю типологию

поведения: подчинение, идентификацию и интернализацию [83]. «Солидарные налогоплательщики» платят налоги, потому что люди должны сделать это, и опасаются последствий. «Идентификаторы» подвержены влиянию социальных норм и убеждений, а также поведения людей, близких или важных для них. «Интернализаторы» действуют в соответствии со своими убеждениями. Некоторые авторы выделили доверие как важный элемент для продуктивных социальных отношений [84]. Джоэл Слемрод (Joel Slemrod) утверждает, что социальный капитал, полученный от готовности платить налоги добровольно, снижает стоимость действий правительства и соответственно снижает издержки граждан [85]. Если другие ведут себя в соответствии с принятым в обществе способом поведения, человек будет также вести себя соответствующим образом. Таким образом, люди будут отвечать и платить налоги до тех пор, как они верят, что налоговая солидарность является социальной нормой [86]. М. Полинский и С. Шавел (M. Polinsky и S. Shavell), которые представили обзор экономических теорий «информента государства» [87], подчеркивают важность вопроса социальных норм. Социальные нормы можно рассматривать как общую альтернативу информенту государства в корректировке поведения физических лиц. Нарушение социальных норм имеет негативные последствия как субъективного характера (чувство вины, угрызания совести), так и объективные внешние нормативные или социальные санкции.

Существует доказательство того, что многие страны с аналогичной финансовой системой имеют различный уровень налоговой солидарности [88]. Основные выводы можно сформулировать следующим образом:

- лица, которые солидарны с налоговой системой, склонны рассматривать уклонение от уплаты налогов как безнравственное действие;
- уровень солидарности становится выше, если существует некая пропаганда соблюдения законодательства;
- лица, у которых друзья уклоняются от уплаты налогов, также склонны налоги не платить;
- уровень солидарности выше в обществах с более сильным чувством социальной сплоченности.

В некоторых экспериментах можно найти подтверждение тому, что в налоговой солидарности социальные чувства являются важной детерминантой [89]. Налогоплательщики могут не знать, что их уклонение может привести к понижению благосостояния общества, в котором они живут. Но уклонение от уплаты налогов может привести к неким психологическим издержкам. Люди не могут чувствовать себя комфортно, если считают, что поступают нечестно [90]. Х. Грасмик и Р. Бурсик (H. Grasmick и P. Bursick) определили, что чувство вины значит гораздо больше для предотвращения от уклонения от налогов, чем предполагаемая угроза юридических санкций [91]. Тем не менее этот подход имеет некоторые недостатки. Представляется невозможным вывести из психологической теории то, как чувство вины и стыда должно учитываться в экономических расчетах. Кроме того, чувство вины и стыда непосредственно не наблюдаемы, их идентификация базируется прежде всего на предположениях [92].

Во время трансформационных процессов политическая культура любой страны подвержена более или менее серьезным изменениям. По мнению Нер-

ре, в таких случаях может возникнуть «налоговый культурный шок» (tax culture shocks) [93]. Термин «культурный шок» был придуман в 1960 г. антропологом Обергом Калерво (Kalervo Oberg) и заключается в (неожиданных) негативных реакциях отдельных лиц на модели поведения в чужой культуре, в результате которых возникает чувство незащищенности, непонимания или беспокойства. Прежде всего, отдельные примеры шока в налоговой культуре становятся все более и более распространенными в ходе сегодняшней глобализации (например, провал НДС в Японии после Второй мировой войны [94]).

В экономике часто ощущается нехватка эмпирических и экспериментальных доказательств о влиянии культуры. В области соблюдения налогового законодательства кросс-культурные исследования являются новыми, и большинство существующих работ относится к экспериментальной литературе [95]. Результаты их показывают, что наблюдаемые различия в налоговой солидарности и налоговой этике могут быть объяснены различиями в справедливости налогового администрирования, в воспринимаемой справедливости финансового обмена, и общим отношением к соответствующим правительствам в разных странах. Для проведения сравнительных исследований часто используется обзор мировых ценностей (World Values Survey). Например, Альм, Санчес и Де Хуан сравнивали практики соблюдения налогового законодательства в Испании и США в странах с совершенно разными культурами и историей налогообложения. Они обнаружили, что людям в Соединенных Штатах свойственна более высокая налоговая солидарность, чем в Испании, и объяснили это более высокими «социальными нормами» относительно налоговой солидарности [96]. Альм и Торглер исследуют различие налоговой морали в Испании и США с использованием данных Обзора мировых ценностей (WVS) с использованием эмпирических методов, которые позволяют оценить детерминанты налоговой морали на индивидуальном уровне [97]. В анализ также включены данные по 14 европейским странам. Их результаты еще раз свидетельствуют о том, что граждане в Соединенных Штатах имеют самую развитую налоговую мораль, за исключением Австрии и Швейцарии. Здесь же стоит отметить исследования налоговой этики в Австралии [98], странах Восточной посткоммунистической Европы [99] и Латинской Америки [100].

Особый интерес представляет исследование налоговой этики и культуры в Германии, так как это уникальный случай и естественный эксперимент [101] по изменению налоговой политики: с одной стороны железного занавеса господствовал западный капитализм, а на другой стороне — восточный социализм. Налоговая культура в обеих частях развивалась в совершенно разных направлениях. В западной части была введена «современная» и ориентированная на рынок система налогообложения (например, в том числе система самоисчисления налогов “self assessment”), а в восточной части были введены косвенные и скрытые «налоги» [102]. А. Окенфельс и Дж. Вайман (A. Ockenfels, J. Weimann) сообщают, что восточные немцы более склонны к кооперации и совместной деятельности и менее эгоистичны, чем западные. По их мнению, социалистический строй создал социальную дилемму: «Индивидуальные усилия для расширения производства не увенчались успехом и поэтому не являются рациональными. Каждый человек должен был разработать стратегии для преодоления возникающего дефицита» [103]. Нерре кратко характеризует налоговую систему Восточной Германии следующим

образом. Во-первых, преобладание косвенных, т. е. «скрытых» от населения, налогов. Во-вторых, высокая степень сложности налоговой системы. В-третьих, конфискационный характер налогов, подавляющий частную деятельность, и отсутствие общественного обсуждения по вопросам налогообложения [104]. Исследование Торглера и его коллег показывает, что после объединения население Восточной Германии характеризовалось более высоким уровнем налоговой солидарности, чем население Западной [105]. В то же время на протяжении 90-х гг. наблюдается тенденция к выравниванию такого показателя — налоговая солидарность восточных немцев постепенно снижается, причем в первую очередь за счет более молодого поколения. Однако разница пока еще существует. Частично ответ можно обнаружить в исследовании А. Муммерта и Ф. Шнейдера (A. Mummert, F. Schneider), которые указывают, что жизнь в тоталитарном государстве в течение многих лет привела к глубокому доверию к власти [106]. Люди постепенно соглашались с нормами, которые они были вынуждены соблюдать в течение многих лет. После того, как нормы укореняются в сознании, человек чувствует себя виноватым, когда не действует в соответствии с ними. Восточные немцы в большей степени отрицательно относились к теневой экономической деятельности.

Все немецкие исследования влияния социализма на формирование налоговой солидарности, как нам кажется, совершенно не подтверждаются российской налоговой практикой. Россияне, прожив более 70 лет вместе с советской властью, продолжают успешно уклоняться от всякого вида налогов. И совсем не случайно, что российское государство предпочитает взимать налоги с тех, с кого их легко взять — до сих пор 40 % поступления доходов в федеральный бюджет составляет пресловутый налог на добычу полезных ископаемых (для примера налог на владельцев транспортных средств составляет всего лишь 1 %). Все эти социокультурные различия в практиках налогообложения свидетельствуют, что у фискальной социологии остается еще большое поле для исследований.

Литература

1. *Backhaus J.* Fiscal sociology: What for? // *American Journal of Economics and Sociology*. 2002. Vol. 61, N. 1. P. 55–77.
2. *Leroy M.* Tax Sociology, Sociopolitical Issues for a Dialogue with Economists // *Sociologos*: 2008. Vol 3.
3. *Санина А.Г.* Уклонение от уплаты налогов как проблема социального управления. М.: Альянс-Архео, 2009. С. 3.
4. *Mathias P., O'Brien P.* Taxation in Britain and France, 1715–1810. A Comparison of the Social and Economic Incidence of Taxes Collected for the Central Governments // *Journal of European Economic History*. 1976. Vol. 5. P. 601–655.
5. *Зомбарт В.* Буржуа. М.: Наука 2009. С. 25.
6. *Новикова Е.* Фискальная социология: обзор западных исследований налогообложения // *Экономическая социология*. 2005. Т. 6. № 1. С. 95–103.
7. *Backhaus J.* Fiscal sociology: What for? // *American Journal of Economics and Sociology*. 2002. Vol. 61, N. 1. P. 55–77.
8. *Blomert R.* Sociology of Finance — Old and new perspectives, *Economic Sociology* // *European Electronic Newsletter*. Vol. 2, N. 2. January 2001. P. 9–15.

9. 1723 г. — дата основания королем Пруссии Фридрихом Вильгельмом I двух кафедр камеральных наук в университетах городов Халле и Франкфурта-на-Одере.
10. *Pallas C.* Tax Harmonization: The Case of Germany at the Beginning of the Nineteenth Century. Lessons for the Twenty-First Century? Reihe „Diskussionsschriften aus dem Institut für Finanzwissenschaft der Universität Hamburg”. Nr. 70/2003. Hamburg.
11. *Backhaus J.* Fiscal sociology: What for? // *American Journal of Economics and Sociology.* 2002. Vol. 61, N. 1. P. 55–77.
12. *Pallas C.* Tax Harmonization: The Case of Germany at the Beginning of the Nineteenth Century. Lessons for the Twenty-First Century? Reihe „Diskussionsschriften aus dem Institut für Finanzwissenschaft der Universität Hamburg”. Nr. 70/2003. Hamburg.
13. Ibid.
14. *Blomert R.* Sociology of Finance — Old and new perspectives, *Economic Sociology, European Electronic Newsletter.* Vol. 2, N. 2. January 2001. P. 9–15.
15. См.: *Backhaus J.* Alte oder neue Finanzwissenschaft?: ein Plädoyer für das Alte und Bewährte; Vorlesung anlässlich des Antritts der Alfred-Krupp-von-Bohlen-und-Halbach-Stiftungsprofessur für Finanzwissenschaft und Finanzsoziologie, gehalten an der Universität Erfurt am 12. Oktober 2001. *Anzwissenschaft und Finanzsoziologie*, gehalten an der Universität Erfurt am 12. Oktober 2001.
16. Ibid.
17. *Backhaus J.* Legal and Economic Principles for the Common Administrative Law in Europe, Erfurt: Universität Erfurt. 2001.
18. См.: *Backhaus J.* Alte oder neue Finanzwissenschaft?: ein Plädoyer für das Alte und Bewährte; Vorlesung anlässlich des Antritts der Alfred-Krupp-von-Bohlen-und-Halbach-Stiftungsprofessur für Finanzwissenschaft und Finanzsoziologie, gehalten an der Universität Erfurt am 12. Oktober 2001. *Anzwissenschaft und Finanzsoziologie*, gehalten an der Universität Erfurt am 12. Oktober 2001.
19. *Mizruchi M., Brewster Stearns L.* Money, Banking, and Financial Markets // *Smelser N., Swedberg R.* The Handbook of Economic Sociology, Princeton University Press, 1994. P. 313–341.
20. *Leroy M.* Tax Sociology, Sociopolitical Issues for a Dialogue with Economists // *Socio-logos.* 2008. Vol. 3.
21. *Blomert R.* Sociology of Finance — Old and new perspectives, *Economic Sociology, European Electronic Newsletter.* Vol. 2, N. 2. January 2001. P. 9–15.
22. *Backhaus J.* Fiscal sociology: What for? // *American Journal of Economics and Sociology.* 2002. Vol. 61, N. 1. P. 55–77.
23. Ibid.
24. *Blomert R.* Sociology of Finance — Old and new perspectives, *Economic Sociology, European Electronic Newsletter.* Vol. 2, N. 2. January 2001. P. 9–15.
25. Ibid.
26. *Зомбарт В.* Буржуа, М., 2009. С. 80.
27. *Blomert R.* Sociology of Finance — Old and new perspectives, *Economic Sociology, European Electronic Newsletter.* Vol. 2, N. 2. January 2001. P. 9–15.
28. *Leroy M.* Tax Sociology, Sociopolitical Issues for a Dialogue with Economists // *Socio-logos.* 2008. Vol. 3.
29. Блок Ф. Интервью. (29 июня 2001 г., Амстердам) // *Экономическая социология.* Т. 2, № 5. 2001.
30. См.: *Leroy M.* Tax Sociology, Sociopolitical Issues for a Dialogue with Economists // *Socio-logos.* 2008. Vol. 3.
31. Ibid.

32. Ibid.
33. *Martinez-Vazques J., Torgler B.* Russian Attitudes toward Paying Taxes — Before, During, and After the Transition. International Studies Program, Working Paper: Georgia State University, 2005.
34. *Moore M.* Revenues, State Formation, and the Quality of Governance in Developing Countries // International Political Science Review. 2004. Vol. 25. P. 297–319.
35. *Schumpeter J.* Die Krise des Steuerstaats // Zeitfragen aus dem Gebiet der Soziologie. 1918. Vol. 4.
36. *Musgrave R.* Schumpeter's Crisis of the Tax State: an Essay in Fiscal Theory // Journal of Evolutionary Economics 1993. Vol. 2. P. 101.
37. См.: *Leroy M.* Tax Sociology, Sociopolitical Issues for a Dialogue with Economists // Sociologos. 2008. Vol. 3.
38. *Peacock A., Wiseman J.* The Growth of Public Expenditure in the United Kingdom. London: Allen and Unwin, 1967.
39. *Centeno M.* Blood and Debt : War and Taxation in Nineteenth-Century Latin America // American Journal of Sociology. 1997. Vol. 102 (6). P. 1565–1605, 1598.
40. *Timmons J.* The Fiscal Contract, States, Taxes, and Public Services // World Politics. 2005. Vol. 57 (4). P. 530–567.
41. *Cusack R., Beramendi P.* Taxing Work // European Journal of Political Research. 2006. Vol. 45 (1). P. 43–73.
42. *Beramendi P., Rueda D.* Social Democracy Constrained: Indirect Taxation in Industrialized Democracies // British Journal of Political Science. 2007. 37 (4). P. 619–641, 627.
43. *Bay A.-H., Pedersen A.* The Limits of Social Solidarity // Acta Sociologica. 2006. Vol. 49. (4). P. 419–436, 421.
44. *Mahler V., Jesuit D.* Fiscal Redistribution in the Developed Countries: New Insights from the Luxembourg Income Study // Socio-Economic Review. 2006. Vol. 4 (3). P. 483–511, 493.
45. См.: *Esping-Andersen G.* The Three Worlds of Welfare Capitalism. Princeton: Princeton University Press, 1990.
46. См.: *Leroy M.* Tax Sociology, Sociopolitical Issues for a Dialogue with Economists // Sociologos. 2008. Vol. 3.
47. Ibid.
48. Ibid.
49. *Faulk D.* Do State Economic Development Incentives Create Jobs ? An Analysis of State Employment Tax Credits // National Tax Journal. 2002. Vol. 55 (2). P. 263–280.
50. *Mann F.K.* The Sociology of Taxation // The Review of Politics. 1943. Vol. 5. P. 226.
51. *Johnson C., Meier K.J.* The Wages of Sin: Taxing America's Legal Vices // Western Political Quarterly. 1990. Vol. 43 (3). P. 577–595.
52. *Paton D., Siegel D., Williams L.* Taxation and the Demand for Gambling: New Evidence from the United Kingdom // National Tax Journal. 2004. Vol. 57 (4). P. 847–864.
53. *Leroy M.* Tax Sociology, Sociopolitical Issues for a Dialogue with Economists // Sociologos. 2008. Vol. 3.
54. *Backhaus J.* Fiscal sociology: What for? // American Journal of Economics and Sociology. 2002. Vol. 61, N. 1. P. 55–77.
55. *Torgler B.* Does Culture Influence Tax Morale? Evidence From Different European Countries, WWZ-Discussion Paper 02/08, Basel: WWZ. 2002.
56. *Torgler B.* Tax Morale: Theory and Empirical Analysis of Tax Compliance. Dissertation zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften. Basel, den 11. Juli 2003. P. 457.

57. *Alm J., Torgler B.* Culture differences and tax moral in the United States and in Europe // Journal of economic psychology. 2006. Vol. 27., Issue 2. P. 224–246.
58. *Alm, J., McClelland G., Schulze W.* Why Do People Pay Taxes? // Journal of Public Economics. 1992. N 48. P. 21–38.
59. *Frey B., Feld L.* Deterrence and Morale in Taxation: An Empirical Analysis. CESifo Working Paper No. 760, 2002.
60. *Allingham M., Sandmo A.* Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis // Journal of Public Economics. 1972. Vol. 1. P. 323–338.
61. *Becker G.* Crime and Punishment: An Economic Approach // Journal of Political Economy. 1968. Vol. 76. P. 169–217.
62. *Andreoni J., Erard B., Feinstein J.* Tax Compliance // Journal of Economic Literature. 1998. Vol. 36. P. 818–860.
63. *Allingham M., Sandmo A.* Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis // Journal of Public Economics. 1972. Vol. 1. P. 323–338.
64. Ibid.
65. *Pyle D.* The Economics of Taxpayer Compliance // Journal of Economic Surveys. 1991. N 5. P. 163–198.
66. *Alm J., Torgler B.* Culture differences and tax moral in the United States and in Europe // Journal of economic psychology. 2006. Vol. 27, Issue 2. P. 224–246.
67. *Nerré B.* Tax Culture as a Basic Concept for Tax Policy Advice // Economic Analysis and Policy. 2008. Vol. 38, N 1.
68. *Nerré B.* The Concept of Tax Culture, University of Hamburg, Germany Paper prepared for the Annual Meeting of the National Tax Association, November 8–10, 2001, Baltimore, MD, USA.
69. *Nerré B.* Tax Culture as a Basic Concept for Tax Policy Advice. Economic Analysis and Policy. 2008. Vol. 38. No 1.
70. Ibid.
71. Уже в 1868 г. немец Хьюго Айзенхарт озаглавил свою книгу «Искусство налогообложения» (“Die Kunst der Besteuerung”).
72. Различие между «экономикой как искусством» и «экономикой как наукой» может быть отнесено уже к Джереми Бентаму и Джону Стюарту Миллю.
73. *Nerré B.* Tax Culture as a Basic Concept for Tax Policy Advice // Economic Analysis and Policy. 2008. Vol. 38, N 1.
74. *Schmölders G.* Survey Research in Public Finance — A Behavioral Approach to Fiscal Theory. Public Finance/Finances Publiques. Vol. 25, N. 2. 1970. P. 300–306; *Jorge Martinez-Vazquez, Robert M. McNab:* The Tax Reform Experiment in Transitional Countries // National Tax Journal. Vol. 53, N. 2. 2000. P. 273–298.
75. См.: *Грановеттер М.* Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Экономическая социология. 2002. Т. 3, № 3. С. 44–58.
76. *Nerré B.* Tax Culture as a Basic Concept for Tax Policy Advice // Economic Analysis and Policy. 2008. Vol. 38, N 1.
77. Ibid.
78. См.: *Schmölders G.* Survey Research in Public Finance — A Behavioral Approach to Fiscal Theory // Public Finance/Finances Publiques. Vol. 25, N. 2. 1970. P. 300–306.
79. *Graetz M., Wilde L.* The Economics of Tax Compliance: Facts and Fantasy // National Tax Journal. 1985. Vol. 38. P. 355–363.
80. *Andreoni J., Erard B., Feinstein J.* Tax Compliance // Journal of Economic Literature. 1998. Vol. 36. P. 818–860.

81. *Feld L., Frey B.* Trust Breeds Trust: How Taxpayers are Treated // *Economics of Governance*. 2002. Vol. 3. P. 87–99.
82. *Torgler B.* Tax Morale: Theory and Empirical Analysis of Tax Compliance // *Dissertation zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften*. Basel, den 11. Juli 2003.
83. *Kelman H.* Manipulation of Human Behaviour: An Ethical Dilemma for the Social Scientist // *Journal of Social Issues*. 1965. Vol. 21. P. 31–46.
84. *Hardin R.* The Street-Level Epistemology of Trust // *Politics and Society*. 1993. Vol. 21. P. 505–531.
85. *Slemrod J.* On Voluntary Compliance, Voluntary Taxes, and Social Capital // *National Tax Journal*. 1998. Vol. 51. P. 485–492.
86. *Alm J., McClelland G., Schulze W.* Why Do People Pay Taxes? // *Journal of Public Economics*. 1992. Vol. 48. P. 21–48.
87. *Polinsky M., Shavell S.* The Economic Theory of Public Enforcement of Law // *Journal of Economic Literature*. 2000. Vol. 38 P. 45–76.
88. *Alm J., I. Sanchez I., De Juan A.* Economic and Noneconomic Factors in Tax Compliance // *Kyklos*. 1995. N 48. P. 3–18.; *Vogel J.* Taxation and Public Opinion in Sweden // *An Interpretation of Recent Survey Data* // *National Tax Journal*. 1974. N 27. P. 499–513.; *Lewis A.* An Empirical Assessment of Tax Mentality, *Public Finance*. 1979. N 2. P. 245–257; *Ockenfels A., Weimann J.* Types and Patterns: An Experimental East-West-German Comparison of Cooperation and Solidarity, *Journal of Public Economics*. 1999. N 71. P. 275–287; *Alm J., Sanchez I., De Juan A.* Economic and Noneconomic Factors in Tax Compliance // *Kyklos*. 1995. N 48. P. 3–18; *Alm J., Torgler B.* Culture differences and tax moral in the United States and in Europe // *Jornal of economic psychology*. Vol. 27, Issue 2. April 2006 и др.
89. *Alm J., Sanchez I., A. De Juan A.* Economic and Noneconomic Factors in Tax Compliance // *Kyklos*. 1995. 48. P. 3–18.
90. *Spice M.* Civilisation at a Discount: The Problem of Tax Evasion // *Journal of Public Economics*. 1986. Vol. 46. P. 13–20.
91. *Grasmick H., Bursick R.* Conscience, Significant Others, and Rational Choice: Extending the Deterrence Model // *Law and Society Review*. 1990. Vol. 24. P. 837–861.
92. *Torgler B.* Tax Morale: Theory and Empirical Analysis of Tax Compliance. *Dissertation zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften*. Basel, den 11. Juli 2003.
93. *Nerré B.* Tax Culture as a Basic Concept for Tax Policy Advice // *Economic Analysis and Policy*. 2008. Vol. 38, N 1. P. 153–167.
94. *Nerré B.* The Japanese Post-War Tax Culture Shock Reconsidered. UCLA, Los Angeles, CA, USA, July 17–19, 2005b.
95. *Alm J., Torgler B.* Culture differences and tax moral in the United States and in Europe // *Journal of economic psychology*. 2006. Vol. 27, Iss. 2. P. 224–246.
96. *Alm, J., Sanchez I., De Juan A.* Economic and Noneconomic Factors in Tax Compliance, *Kyklos*. 1995. Vol. 48. P. 3–18.
97. *Alm J., Torgler B.* Culture differences and tax moral in the United States and in Europe // *Journal of economic psychology*. 2006. Vol. 27. Issue 2. P. 224–246.
98. *Torgler B., Murphy K.* Tax Morale in Australia // *Journal of Australian Taxation*. 2004. Vol. 7(2). P. 298–335.
99. *Torgler B.* Tax Morale in Transition Countries // *Post-Communist Economies*. Vol. 15, Issue 3. 2003. P. 357–381.
100. *Torgler B.* Tax Morale in Latin America, WWZ-Discussion Paper 03/03, Basel: WWZ. 2003.
101. *Torgler B.* Does Culture Matter? Tax Morale in an East-West-German Comparison // *FinanzArchiv*. 2003. Vol. 4. P. 504–528.

102. *Nerré B., Pallas C.* The German Reunification Revisited: First Insights From A Tax-Cultural Perspective // Diskussionsschriften aus dem Institut für Finanzwissenschaft der Universität Hamburg. Nr. 71/2004.
103. *Ockenfels A., Weimann J.* Types and Patterns: An Experimental East-West-German Comparison of Cooperation and Solidarity // Journal of Public Economics. 1999. Vol. 71. P. 275–287. P. 285.
104. *Nerré B., Pallas C.* The German Reunification Revisited: First Insights from a Tax-Cultural Perspective // Diskussionsschriften aus dem Institut für Finanzwissenschaft der Universität Hamburg. Nr. 71/2004.
105. *Torgler B.* Does Culture Matter? Tax Morale in an East-West-German Comparison // FinanzArchiv. 2003. Vol. 4. P. 504–528.
106. *Mummert A., Schneider F.* The German Shadow Economy: Parted in a United Germany? // FinanzArchiv. 2002. N 58.

Глава 6

Социология вещей и потребления

Человек — социальное животное. Но которое скучает, изыщно добавлял Зомбарт. Видимо, поэтому в том числе человек окружает себя разнообразными вещами. В отличие от настоящих социальных животных (например, приматов), у которых нет этого искусственного мира предметов, взаимодействие людей не может быть чистым пространством социальной интеракции (*face to face*). Оно опосредовано еще одним отношением — вещами и их организованным пространством. То есть отношение «человек—человек» опосредовано еще одним отношением «человек—вещь—человек». Вот у моего пса Каспера нет никаких вещей — может быть, за исключением того старого мяча, который он вероломно украл (сразу прокусив его и сделав дальнейшие споры о правах собственности бесполезными) у игроков в волейбол. Каспер любит этот мяч, играет с ним, видимо, умервщляя в своем представлении некую добычу, и признает его своим — у него есть чувство собственности, он выучил и это слово «мяч» — он сразу понимает, о чем идет речь, если говоришь ему: «Ну, где твой мяч?» Но вот какая поразительная, просто собачья, беспечность — он не помнит, где его оставил, у него нет на вещи долговременной памяти — вещи не впечатываются в его сознание и, наверное, не беспокоят его своим отсутствием-присутствием.

Удивительное отличие от людей, жизнь которых наполнена вещами и их сохранностью, их образами и их потреблением (этих образов)! За вещами могут стоять люди, но все-таки вещи на переднем плане. Посмотрите: взаимодействие людей всегда и непременно опосредуется культурной составляющей их существования — к взаимодействию всегда найдется пара в виде некоторой вещи, помещенной в определенное пространство, социальная роль всегда подкрепляется реквизитом в виде вещей. Это социальное пространство наполнено до предела вещами или их тенью — знаками, оно направляет и структурирует социальное взаимодействие. Например, если вы пришли в ресторан — ну, предположим, что вы пришли, — то вы сразу попадаете в определенное предметно-социальное пространство, а не просто чистое пространство отношений, о котором все твердит социология; там столы и стулья, скатерти и салфетки, рюмки и бокалы. Они расположены в определенном порядке (вещей), одна вещь предполагает за собой другую и *относится* к ней (к столу нужен стул), а между ними снуют официанты и еще раз официанты, и сидит, разговаривая, выпивая и закусывая, другая публика, создавая, по Гофману, драматургию действия в открытом пространстве (а есть еще закрытое для вас пространство кухни — там ведут себя по-другому, — и вы-то это знаете). И вот это пространство — наполненное запахами кухни и сигарет — поглощает вас, превращая в некоторого потребителя и продукта, и услуги, и вот вы готовы насладиться вкусом и разыгрываете хорошо выученную роль посетителя ресторана. «Э-э, любезный», — говорите вы...

Итак, Бруно Латур предупреждал нас: в социологии действие *слишком быстро* переходит в структуру. Не стоит торопиться, надо разобраться с системой вещей

(о которой еще раньше говорил Бодрийяр) и с тем, как эти вещи, взаимодействуя между собой с вашей помощью, образуют социальную структуру. И вы не поспорите с этой уже довлеющей над вами структурой, задающей вам ситуацию выбора в условиях ваших ограниченных (денежных) ресурсов.

Когда произошел этот антропоцентрический поворот, после которого общественные науки взяли в голову только отношения людей, отношение «субъект — субъект»? Я думаю, все-таки в XVIII столетии он уже просматривался: вспомните Канта — «...уважение всегда питают только к людям и никогда не питают к вещам». Кант исходил из того, что человек — это «самый главный предмет в мире», это личность и индивидуальность, т. е. не просто создание природы или продукт общественных условий, а автономное моральное существо, способное с помощью разума изменить свою природу и самосовершенствоваться. Ничто не могло сравниться с человеком, никакие вещи и предметы. Свобода человека и в его нравственном самоограничении, в том числе и в отгораживании в сознании от вещей и их предметного мира. И далее все пошло как по маслу: Смит с помощью своей трудовой теории стоимости быстро перенес антропоцентрический принцип в экономическую науку, объявляя, что стоимость создается только живым трудом, соответственно всякая субстанция — деньги в виде золота и серебра, товары в виде пряностей и шелка, капитал в виде машин и оборудования — из экономики исчезла, а что осталось — остались только отношения. Еще больше у Маркса — капитал у него не деньги, а общественное отношение эксплуатации; собственность — не вещь, а отношение присвоения; товар — и тот опять не вещь, а то, что скрывает прибавочную стоимость — отношение неэквивалентного обмена рабочего и капиталиста. Вот так раз — все предметы растворились, географические пространства потерялись, историческое время улетучилось, остался лишь человек без вещей — прямо-таки голодранец, так сказать — со своими многочисленными отношениями с себе подобными. И далее в науке XX в. закрепилось это формалистическое понимание экономики и социологии, там люди ничего не потребляют — не пьют и не закусывают, — они только относятся в этом процессе друг к другу. В неоклассике еще больше — экономика отказалась от самого материального экономического процесса «производства — обмена и потребления», она стала насквозь социальной — выбор средств (каких угодно) достижения целей (каких угодно) в условиях ограниченных ресурсов (каких угодно). Так экономика полностью потеряла лицо — характер, она занимается не особыми экономическими отношениями, а любыми отношениями (отсюда ужимки методологического империализма). Но социология не лучше — у Мида материей социального объявлено речевое взаимодействие, у Шюца — социальное сводится к конструированию этого социального в сознании, у Парсонса в социальной системе людей нет, хотя еще присутствуют люди в виде социальных ролей, а у Лумана человек вообще изгнан (поделом ему!) из социальной системы — там только коммуникации (предполагается, что мертвые тоже общаются — например, когда вы читаете переписку Канта и Моисея Мендельсона). Человеку, как материальному существу, не просто вернуться в этот мир, совсем лишенный своего предметного существования, в котором господствуют только социальные и идеальные структуры. Даже социологи повседневности и то структуры повседневности сводят, как Гарфинкель, к языковому общению и его скрытым практикам, к тому, что

подразумевается в разговоре. Мы, в отличие от них, в социологии потребления следуем структурам повседневности, о которых говорит Фернан Бродель — это пища и напитки, жилище и город, одежда и мода, техника и технология, деньги и рынок [1]. Это потребление первично, и только на нем основано потребление символов и знаков, потребление информации, потребление как коммуникация или потребление как социальная стратификация.

Сначала мы рассмотрим человека как потребителя вещей, потом поговорим, как на него воздействуют, заставляя с помощью рекламы двигаться по пути всохватывающего потребления, затем поговорим о вкусном — о еде и вкусах. И в заключение — потребление знания и информации.

Литература

1. Бродель Ф. Структуры повседневности: возможное и невозможное // Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм. XV–XVIII вв. М.: Прогресс, 1986, Т. 1.

§ 1. Понятие потребления в социологии: символическое потребление, демонстративное потребление, потребление как коммуникация

В настоящее время интерес в социологии к анализу феномена потребления постоянно возрастает. Связано это с тем, что сейчас все больше индивид реализует себя прежде всего не в сфере производства, а в сфере потребления — именно здесь он/она (в общем, они), формируют свою личность и идентичность. Через вещи и предпочтения человек теперь формирует свое особенное «Я» и через вещи это «Я» отличается от других. Данная тенденция связана в первую очередь с переходом от индустриальной к постиндустриальной стадии развития общества. Если раньше у всех различалась работа — соответственно различие осуществлялось через профессию, а потребление было примерно одинаковым для одинаковых групп, то сейчас у все большего числа людей работа одинакова (например, у так называемого офисного планктона), а выделиться можно только разными стилями и моделями потребления. Современное «Я» обращается к вещам — и находит у них ответ. Вещи поддерживают «на плаву» собственное «Я» человека в нашем новом мире.

Прежде чем рассмотреть основные социологические подходы к анализу потребления, необходимо определить данное понятие. Согласно К. Марксу, «использовать — значит потреблять» [1]. Получается некое «потребление-использование», которое имеет одно значение. Так же думали и маржинилисты, что потребление обязательно связано с пользой. Однако что делать в том случае, когда потребление есть, а пользы нет, один только вред? Ведь наркоман, например, — это наркопотребитель, или курящий — потребитель сигарет. Вы, может, скажете, что для общества пользы нет, а для них польза еще как есть — удовольствие, и они упорствуют в своем потреблении. Нет, не так — и наркопотребитель, и курящий хотели бы бросить, просто не могут, уже есть *привязанность*.

Мы бы хотели подчеркнуть это последнее: *потребление не просто индивидуальный выбор, как настаивает экономическая наука, а привязанность* (предпочтения, закреплённые в социальной структуре выбора). От многого человек как потребитель уже не может просто так отказаться, и это касается не только вредных привычек (для них возникает не просто привязанность, но уже медицинский термин «зависимость»), но и обычного повседневного потребления. Мы бы хотели пить меньше вина, и хорошо бы меньше кофе — а вот уже и не можем. Привязанность, однако!

Итак, потребление — не просто индивидуальный процесс выбора любого блага, приносящего индивиду пользу, а *социально структурированный и институционально оформленный процесс выбора и использования блага* из набора благ, заданных обществом в конкретное историческое время. Это означает, что человек как потребитель не свободен ни в своих предпочтениях, ни в своем выборе. Его вкус одновременно и социален, и индивидуален (эта индивидуализация сама задается через социализацию. Вспомните концепцию «общества индивидов» Норберта Элиаса, это наше современное общество индивидуализирует и делает человека индивидом, а общество — суммой таких индивидов).

Но не всякое благо для человека потребляется, и дело не столько в ограниченности потребляемого блага (на чем настаивают экономисты). Обычно они приводят воздух в качестве такого примера. Типа: кислород как благо не ограничен, поэтому и не рассматривается экономикой, а экономическим и потребляемым благом кислород становится только тогда, когда кто-то его вам перекрывает. Нет никакой «объективной» ограниченности ресурса или блага, всякое «объективное» сначала при выборе должно пройти через «субъективное», через сознание индивида и общества. Дело в другом — в том, как мы *оцениваем* благо. Если мы считаем воздух неограниченным благом, то он и является для нас таковым; если мы ему придаем качество ограниченного ресурса, то он и становится таковым. Если, например, мы используем язык в виде речи в своем общении и не придаем ему характер ограниченного блага, то он и не входит в круг предметов потребления, но если мы используем его в качестве текста, то нам хочется требовать прав собственности — мы говорим: «Это наш текст», вы его можете читать (что вы и делаете сейчас), но вы не можете присвоить себе наше авторство (почему нет, говорите вы, и вправду — наши тексты всегда можно найти в сети под рубрикой «лучшие рефераты»).

Итак, потребление предполагает выделение блага из круга других благ и придание ему некоторой субъективной и объективной ценности. Субъективная ценность блага — в том, что вы придаете ему такие качества, которые делают его полезным лично для вас. Объективная ценность — в том, как в обществе задаются стандартизированные качества благ, и как типическим образом они оцениваются людьми (между субъективной и объективной ценностью блага — интересубъективная ценность; можно прийти к соглашению с некоторыми людьми о том, какой ценностью обладает благо). Маркс и другие политэкономы пользуются не категорией «полезность» блага, а более точной категорией — «потребительная стоимость» блага. Весь товарный мир современной экономики — это мир потребительных стоимостей, но современная экономическая наука не хочет глядеть на него в этом качестве, она стирает всякое разнообразие, превращая потребительную стоимость

в стоимость и оперируя теперь только ею — ведь и просто, и удобно, и модели нарисовать можно. О необходимости вернуть потребительно-стоимостной подход экономической науке и социологии говорил Василий Ельмеев в своих работах. Он настаивал на том, что если экономика рассматривает только стоимость продуктов и ее денежное выражение — цену, — то всякая материальность (или субстанциональность) экономического процесса исчезает, связь «производство — потребление» разрывается, и никакого гармоничного развития человека и общества — увеличения продолжительности и качества жизни, увеличения свободного времени и повышения культурного уровня жизни — не получится, а наоборот, ожидать можно только нарастания социального расслоения и конфликтов [2].

Потребление как социальная категория предполагает структуру и институты потребления и основывается на согласовании индивидуального выбора и предпочтений с социально заданным набором благ и предпочтений, правил и ограничений выбора. Человек в процессе потребления выступает в качестве социально заданной роли, т. е. *потребление — это ролевое поведение*, формирующее правило поведения роли, атрибуты роли и ролевое пространство («сцену» в терминологии Ирвинга Гофмана). Например, вы приходите в супермаркет — вы уже были здесь, и вам не надо, как в первый раз, соображать: что можно и что нельзя, и не надо ни у кого спрашивать: а товары брать с полки можно, а надо ли торговаться? Вы четко выучили правила роли, что делает покупатель, что — продавец, при этом наблюдается четкая «командная игра» — покупатель и продавец играют не в разные, а в одну игру. Ваши смыслы действия в этой роли потребителя заданы: вы ищете то, что вам надо (у вас готов набор товаров, согласующихся с потребностями), но только подешевле — в этом экономическая целесообразность самого супермаркета для вас. И вот дело сделано, вы приобрели то, что вам надо для потребления. Вы думаете, это вы все сделали, а вот и нет — весь процесс происходил по правилам, которые установлены обществом, а вы лишь четко выполнили установленную процедуру. Так дело пойдет и дальше — вы из продуктов, которые купили, приготовите себе обед, и процесс приготовления, и процесс самого непосредственного потребления уже готового обеда тоже пройдут по правилам ролевого поведения. Еще нагляднее ролевое поведение потребителя в кафе: там он/она — в общем, опять они — потребляют и услугу (их обслуживают официанты) [Сартр спрашивал: «Кого играет официант в кафе?» И отвечал: «Он играет официанта в кафе»] и потребляют непосредственно продукты питания (еду и напитки). Процесс еды и питья очень строго регламентирован и структурирован — в детстве вас очень тщательно учили, как есть и ничего не ронять на себя. Вот вы и выучились — иногда только досадные промахи. Потребление на публике — особенная ролевая игра, она предполагает еще и других — некое индивидуально-коллективное действие. Гидденс характеризует его категорией «public inattention» (публичное невнимание), не принято пристально смотреть на других — это может быть воспринято как вызов; не принято открыто обсуждать других, все надо делать «прилично», при этом внимание работает на 100 % — просто показывать его нельзя.

Вот теперь, уже с точки зрения Вебера, начинается социальность — на сцену в процессе потребления поднимается фигура «другого». Вы едите в этом на-

шем кафе что-то (биологическое), а он/она (они) смотрит, да еще и оценивает, да еще может и обсуждать вас; «каков нахал», — говорите вы. И тогда ваше поведение по смыслу ориентировано на другого: вы принимаете этих незначимых других во внимание, они влияют на вас, а вы на них. Взаимодействие, однако. Потребление почти всегда с этой точки зрения — социальная деятельность: вы потребляете в социальном пространстве. Даже если никого рядом нет — в вашей голове всегда есть другое «Я», с кем может и пойти разговор в этом бесконечном процессе потребления — вы (одно ваше «Я») говорите себе (другому «Я»): «Может, уже хватит?» Коммуникация, однако. Другой не нужен, зачем другой? Но оказывается — все-таки нужен.

Теперь посмотрим, как потребление ориентируется на другого. Т. Веблен в книге «Теория праздного класса» (1899) [3] описывает феномен демонстративного (показного) потребления. Это стиль потребления «праздного класса», не несущего полезной общественной нагрузки. В этот класс Веблен включал крупных финансовых магнатов, которые за счет особенностей потребления стремились доказать свою исключительность. Возникает вопрос: за счет каких потребительских практик можно добиться такого эффекта? Во-первых, за счет покупки очень дорогих товаров, или — другими словами — товаров роскошного потребления. Кстати, наши *poucheaux riches* и близко не подходят к тем, которых описывал Веблен, — тогда практиковалось такое чудачество: во Франции покупался старинный замок, по кирпичу разбирался, перевозился в Америку и под трудовые песни североамериканских негров заново собирался на участке, а эти участки были настолько большими, что кое-кому (Рокфеллеру, например) приходилось строить там железную дорогу (а как было еще передвигаться?). Во-вторых, это покупка товаров, произведенных вручную, поскольку в них вложено больше человеческого труда. (В моде тогда были французские парки, поддержание которых в порядке также требовало больших трудозатрат.) И, наконец, за счет внешнего вида представителей праздного класса, особенно женщин, которые на протяжении веков были элементами демонстративного (но еще и подставного) потребления. В моде тогда были хрупкость, бледность, спасти которую помогали широкополые шляпы. Это должно было продемонстрировать, что такая женщина никогда не работала на свежем воздухе. Очень сложные прически, узкие платья, высокие каблуки, комнатные собачки, которых не спускали с рук, — все это давало возможность окружающим прочитать следующий текст: «У меня уходит слишком много времени на уход за собой, а моя одежда вообще для работы не приспособлена». В связи с этим вспоминается поговорка, появившаяся еще в допетровской Руси: «Работать спустя рукава», которая, как известно, связана с особенностью одежды бояр — длинными, волочащимися по земле рукавами.

Традицию изучения демонстративного потребления на современном этапе продолжает Вэнс Паккард, вводя в научный оборот термин «искатели статусов». С точки зрения данного автора, на рубеже XX и XXI вв. человек способен получить искомый статус не в результате профессиональных успехов, а как обладатель определенных вещей, символизирующих искомый статус. Индивид способен сконструировать свою идентичность, используя товары как символы. При их помощи он как бы пишет текст, который будет позитивно воспринят той референтной группой, во вхождении в которую заинтересован данный индивид.

Интересно, что американские консультанты по карьере советуют претендентам на определенную позицию иметь те вещи, которые соответствуют статусу должности. Если кандидат на должность одет лучше, чем сможет позволить себе, получив данную позицию, то у нанимателя может сложиться впечатление, что работа для этого человека будет представлять собой не что иное, как просто хобби. Если же внешний вид будет хуже, чем предполагаемые доходы, то о таком кандидате могут подумать, что в компании он будет в первую очередь преследовать свои собственные интересы, в том числе и финансовые.

Но наибольшее значение потреблению как тексту придавал известный французский социолог Ж. Бодрийяр в работах *“Le système des objets”* («Система вещей», 1968) и *“La société de consommation: ses mythes et ses structures”* («Общество потребления: его мифы и структуры», 1970). Он считает, что, поскольку любая коммуникация — это обмен информацией, то и потребление можно рассматривать именно с этих позиций. Каждого индивида, зачастую независимо от его желания, прочитывают, как любую печатную информацию. От результатов этого прочтения зависит отношение людей к индивиду. А зная это, индивид уже выстраивает свой образ, исходя из того, мнение каких людей для него важно [4]. В современном обществе потребляются не вещи, а символы. Люди ориентируются не на конкретные потребительные стоимости и удовлетворение своих потребностей, а на торговые марки и удовлетворение другой потребности — в самовыражении и конструировании с помощью вещей своей идентичности, но самое главное — с помощью вещей реализуется маркировка социального расслоения. Через демонстративное потребление человек подчеркивает свою принадлежность — или всего лишь желание принадлежать — к определенному классу или слою.

Вот пример: некий потребитель покупает автомобиль Mercedes-Benz, в рекламе этого автомобиля продвигается такая идея, что «Мерседес» — не просто хорошая (в действительности, очень хорошая) машина, а символ вашего успеха и благополучия, означающий принадлежность к миру бизнеса и денег. Тот, кто его покупает, с помощью трехлучевой звезды на капоте как бы всем сообщает о своей крутости и успехе. Представьте, нет звезды — и что? Купит кто-нибудь такой «Мерседес», где не написано, что это «Мерседес»? Во всем развитом мире люди могут позволить его купить, но «не по чину» — зачем им вводить других в заблуждение? В России ситуация другая — первоначальное накопление капитала называется, если кто не знает Маркса. Там демонстративное потребление выглядит иначе — обычно «Мерседес» покупается на последние деньги, только чтобы сообщить, что деньги есть — и вот их (денег) нет, а их символ есть: вот он покати! по дороге! Странно выглядят все эти «Мерседесы» и БМВ в спальных и рабочих районах, но наше общество еще не доросло в своем понимании до того, что квартира и машина как-то могут друг другу соответствовать, что панельный брежневский многоэтажный дом прямо-таки кричит «Мерседесу»: как тебя сюда занесло, пижон, тебе здесь не место! Вот и вещи заговорили друг с другом, а этот человек с «Мерседесом» в спальных районах все не слышит.

То, что потребление — это прежде всего потребление знаков, объясняет беспредельность самого процесса потребления. Если бы потребление было всего лишь поглощением благ, то рано или поздно наступило бы пресыщение, т. е. все потребности в конце концов были бы более чем удовлетворены. Но ведь этого

не происходит. Людям в современном западном обществе хочется потреблять все больше и больше. Знаки возникают постоянно, и человек будет постоянно стремиться завладеть ими. Кстати, как полагает Бодрийяр, именно поэтому мечтать об «умеренном потреблении» — наивный морализм. Чтобы понять, как функционирует потребление, Бодрийяр постоянно сравнивает традиционное (доиндустриальное и отчасти индустриально-буржуазное) и современное (постмодернистское, постиндустриальное, функциональное) восприятие системы вещей, которые окружают человека в повседневности. Яркий пример проявления трансформации традиционного общества в современное — изменение расстановки вещей в современном доме. В расположении мебели точно отражаются семейные и социальные структуры эпохи. Типичный буржуазный интерьер носит патриархальный характер — это столовая плюс спальня. Вся мебель здесь жестко различается по функциям и включается в систему: во-первых, тяготеет к двум центральным предметам — буфету и кровати; во-вторых, здесь действует тенденция занять, загромождать все пространство, сделать его замкнутым; в-третьих, всем вещам свойственна монофункциональность. Все это вместе образует некий организм, построенный на патриархальных отношениях традиции и авторитета. Реальная обстановка, в которой живут буржуа, «поработана моральной перспективой, которую эта обстановка призвана обозначать», утверждает Бодрийяр. В современном обществе меняются отношения индивида с семьей. Это отражается и на домашней обстановке. Бросается в глаза прежде всего ее функциональность. Меняется вся организация обстановки: кровать как бы исчезает, превращаясь в диван-кровать, буфеты и шифоньеры — в скрытые стеллажи. Вещи в современном доме, доме общества потребления, складываются и раскладываются, то исчезая, то вновь появляясь в нужный момент. В этом проявляется прогресс — более либеральные отношения между индивидом и такого рода вещами не осуществляют и больше не символизируют моральное принуждение. Благодаря подвижности, многофункциональности вещей, человек становится более свободным в организации пространства, что отражает его более широкие возможности в социальных отношениях. Вообще сходным образом развитие индустриального общества постепенно избавляет индивида от привязанности к религиозным, моральным структурам общества. Он обретает свободу де-юре в качестве человека, но де-факто — лишь в качестве рабочей силы, т. е. получает свободу продавать себя как рабочую силу на рынке, утверждает Бодрийяр. Изменение обстановки — яркий пример взаимосвязи изменений в социальной системе и системе вещей, окружающих человека.

Самая важная часть исследования Бодрийяра — это анализ социоидеологической системы вещей и потребления. И здесь Бодрийяр приходит к ряду весьма интересных выводов относительно социально-экономических характеристик современного общества. В статусе современной вещи, — подчеркивает автор «Системы вещей», — важнейшую роль играет оппозиция «модель — серия». Модель — это определенная «стильная» вещь, а точнее, ее символ, знак, а серия — тираж данной модели. В доиндустриальную эпоху невозможно вообще говорить об этой оппозиции. Дело в том, что в таком обществе всегда имелось привилегированное меньшинство потребителей, служившее экспериментальным полигоном для сменявших друг друга стилей, а уж потом ремесленники тиражировали

эти стильные вещи. Но — и это важно — здесь не происходило тиражирование смыслов. Модель остается абсолютom. Здесь нет «серии» в современном смысле этого слова. Свой статус вещь получает от общественного строя. В современном обществе ситуация резко меняется: благодаря распространению моделей средствами массовой информации, наряду с ранее существовавшим оборотом вещей, складывается некий «психологический оборот» — оборот символов, знаков вещей. Тиражируется, выходит в серию не просто модель, а ее символ.

Таким образом, формируется суть потребительской идеологии современного общества: общество постоянно возводит серию к модели и постоянно тиражирует модель в серию. Общество начинает ориентироваться на эти модели — идеи — символы, происходит постоянный прогресс потребления моделей через серии. Собственно, именно эта серийность моделей и порождает иллюзию свободы выбора при изобилии предложения серийных товаров. Это еще один интересный момент. То есть даже при изобилии никакой свободы выбора нет, поскольку нет больше возможности покупать вещь только ради ее применения (как в доиндустриальном обществе). На самом деле выбор потребителю навязывается обществом, системой культурных ценностей (моделей). Общество показывает свою власть над людьми. Преумножая число вещей, общество на них переносит свободу выбора и тем самым нейтрализует опасность, которую представляет для него свобода личностного выбора. Иначе говоря, «персонализация» (индивидуальность) выбора того или иного товара на самом деле — не более чем прием рекламного внушения (якобы человек сам выбрал определенную модель, символ). Человек, сделав выбор, конечно, утверждает себя как личность, но самим фактом выбора он связывает свою судьбу с экономическим строем общества. В подтверждение своих мыслей Бодрийяр цитирует Милля, который говорил: «Самый факт выбора той или иной вещи, с тем чтобы отделить себя от других, уже служит целям общества». Ведь из чего человек выбирает? Из предлагаемого обществом набора моделей-символов — абсолютных моделей, как психологической основы современного постиндустриального общества.

Еще один важный момент. Вещь в современном обществе никогда не предлагается потребителю в качестве серийной, а всякий раз в качестве модели. Любой, даже самый мелкий предмет, отличается от других в некоторых деталях, а это отличие преподносится людям в рекламе как его специфика. Для чего служат эти несущественные (маргинальные) различия? Для удовлетворения персональных запросов индивида. Дело в том, что таким образом промышленность современного общества стимулирует безудержное потребление с помощью комбинирования подобными несущественными различиями. Тем самым серийность как бы подменяется идеей модели. Каждый потребитель уверен, что обладает уникальной в своем роде вещью или носит оригинальную одежду. На самом деле это всего лишь хитрость современной системы производства, основанной на серийности, т. е. на массовом производстве. Комбинаторику с несущественными элементами вещи (созданной по образу и подобию некоей уникальной, абсолютной модели) Бодрийяр называет вторичной серийностью, которая и образует то, что в современном обществе называется модой.

Как выглядит процесс потребления в современном обществе? Производство всегда ориентировано на избавление человека от нехватки (дефицита)

чего-либо. В доиндустриальную эпоху дефицит был вызван несовершенством промышленного производства, а сейчас в обществе изобилия, когда создана видимость отсутствия дефицита, как теперь действует промышленность, чтобы подхлестнуть спрос? Современная промышленность нашла выход — создание нехватки с помощью изготовления искусственно недолговечных вещей. Производители в современном обществе производят вещи менее высокого качества, чем могли бы при равных производственных издержках и ценах вещей. Главное, чтобы производство могло развиваться, производя вещи взамен сломавшихся, испортившихся или вышедших из моды, что в обществе изобилия одно и то же. Анализируя систему вещей, он приходит к очень интересному выводу: в современном обществе благодаря возникновению новых отношений людей и вещей возникла новая этика — этика опережающего потребления. Ее основой является современный кредит, который теперь представляет собой уже более чем просто экономический институт.

Кредит в обществе потребления означает неотъемлемое право потребителя. Кредит тождествен свободе. Кредит как льгота при оплате покупки является как бы премией от имени всей подсистемы производства. Он выполняет важнейшую функцию — создает возможность опережающего пользования вещами во времени. Раньше, в доиндустриальном обществе, кредит воспринимался как некая нравственная опасность. Не жить в кредит, расплачиваться на месте было также одной из буржуазных добродетелей. Вплоть до середины XX в. вещь приобреталась в полную собственность только после полной оплаты ее стоимости, материализуя таким образом в себе выполненный труд. Например, покупка домашней мебели была венцом долгих месяцев, и даже лет экономии. В результате, утверждает Бодрийяр, целые поколения людей, стараясь жить по средствам, оказывались на гораздо более низком уровне жизни, чем позволяли ресурсы общества. Теперь же все изменилось. Если раньше собственность на вещь возникала до пользования ею, то теперь все наоборот. Сегодня вещи появляются у потребителей, еще не будучи заработанными, предвзявая собой воплощенную в них сумму трудовых усилий. Потребление вещей теперь как бы опережает их производство. Например, в современном обществе исчезло такое понятие, как «фамильное достояние». Вещи очень быстро меняются, они не были никем завещаны и никому не будут оставлены. Человек общества потребления вынужден каждый месяц оплачивать эти вещи и каждый год их менять. Так образуется новая этика нового общества, главная черта которой — постоянное осознание, переживание того факта, что человек пользуется вещами в кредит. То есть создается этика постоянного долга перед обществом. Бодрийяр делает из этого вывод о том, что современное западное общество можно было бы определить как общество неофеодализма, где вновь возрождается (правда, уже в иных политических и экономических условиях) социальное принуждение. Социальное принуждение проявляется в том, чтобы производить и — главное — потреблять, покупать, чтобы общество могло производить, а сам человек мог работать дальше, чтобы было чем заплатить за уже купленные в кредит товары. Из этого следует парадокс современного общества: «В каждом человеке уживаются потребитель, сообщник строя производства и никак не связанный с ним производитель — жертва этого строя».

Потребление в современном обществе представляет собой процесс глубоко стандартизированный. В своей книге «Макдональдизация общества» Д. Ритцер писал о том, что современное общество охвачено процессом «макдональдизации» — процессом, посредством которого принципы, применяемые в организации ресторанов fast food, начинают доминировать во все большем числе секторов общества. Принципы эти таковы.

- 1) Эффективность продаж и покупок: сокращение времени и усилий, затрачиваемых на удовлетворение потребности, за счет упрощения и стандартизации товаров и услуг.
- 2) Просчитываемость: ориентация на калькуляцию затрат денег, времени, сил — ключевых факторов, ценимых потребителем, пренебрегающим оценкой качества.
- 3) Предсказуемость: создание образцов продукции таким образом, чтобы потребитель не искал альтернатив.
- 4) Контроль над людьми посредством использования унифицированных материальных технологий: контроль поведения работников и потребителей с помощью многочисленных объявлений и барьеров, предназначенных для упорядочивания очередей, фиксированных меню, лимитирующих выбор и т. д.

В качестве примера приведем предсказуемость потребления. Если современный человек поставит перед собой цель провести стандартный день в любом мегаполисе мира на любом континенте, то она легко может быть достигнута. Для этого предназначены сетевые отели, сетевые рестораны и сетевые магазины. Например, в отелях «Хилтон» для часто путешествующих бизнесменов в разных странах некоторые номера по дизайну абсолютно идентичны. Таким образом, стандартизация потребления, которая стала возможной благодаря процессам глобализации — стратегия «выживания» для человека, попадающего в новый культурный контекст. Но в современном потреблении существуют и противоположные стандартизации тенденции. Первую можно объяснить, исходя из концепции глокализации. В результате, в «Макдональдсе» в Норвегии появляются фишбургеры, а в Индии — веджбургеры.

Подведем некоторый промежуточный итог: потребление — социально структурированная деятельность, в современном обществе люди потребляют не только вещи и услуги, но и вещи как символы и знаки, с их помощью осуществляется коммуникация (более подробно см. работы В.И. Ильина [5]), демонстративное потребление служит способом маркировки своего социального статуса; кроме того, социальные классы свою принадлежность формируют через заданные потребительские практики.

Общество потребления

Еще одним понятием, которое активно обсуждается в социологии потребления, является «общество потребления». Его возникновение связано с появлением в прошлом веке новой хозяйственной парадигмы. Дж.К. Гэлбрейт в своей ставшей классической работе «Новое индустриальное общество» определил

фундаментальное отличие между хозяйственными парадигмами XIX и XX вв. Классическая политическая экономия позапрошлого столетия рисовала картины хозяйства, в которых доминировал острый дефицит потребительских благ. В этом отношении XX столетие было отмечено фундаментальной сменой хозяйственной ситуации — произошел переход от логики недопроизводства и дефицита к логике перепроизводства основных потребительских благ, когда вместо вопросов о том, «как произвести» и «кому распределить», на первый план выдвинулись вопросы «как продать» и «что купить». В этом обществе изобилия главной проблемой становится контроль не над факторами производств, а над покупательским спросом населения. Причем перечисленные выше изменения в хозяйственной ситуации относятся скорее ко второй половине прошлого века. В середине XX в. многие рыночные ниши не были заполнены товарами, и, таким образом, речь не шла о предпочтении того или иного бренда. Соответственно, мечты приобретали совершенно конкретные контуры. Например, после Второй мировой войны многие американские домохозяйки мечтали о таких новинках бытовой техники, как пылесосы, холодильники, телевизоры и т. д.

В.В. Радаев определяет общество потребления как одну «из характеристик современного общества, которое во все большей степени оказывается организованным на основе принципа потребления... в котором основные стимулы людей и основные маркеры социальной дифференциации сосредоточены уже не вокруг процесса труда и прав собственности на производственные активы, а притягиваются к процессу потребления, где сама идентичность человека все более связывается с потребительскими практиками» [6].

Условно в процессе формирования общества потребления можно выделить три этапа.

1. *Середина XIX — середина XX в.*, когда были заложены основы массового стандартизированного производства, массового внедрения товаров и соответственно — их массового потребления. По мнению П.П. Мостового, председателя «Круглого стола бизнеса России», маркирующим фактором в данном процессе явилась публикация в газете «Таймс» платных объявлений, которая состоялась в 40-е гг. XIX в. Он считает, что именно данная газета была первой, которая стала заниматься продвижением товаров, после чего «поветрие сразу же распространилось по всему миру... потому что... производители товаров стали понимать, что от того, насколько потребители понимают необходимость для них этих товаров, существенно зависит их процветание» [7]. Но еще раньше, в 1729 г. Б. Франклин зарегистрировал «Газетт», которая вскоре добилась самого большого тиража и самого большого объема рекламных объявлений среди всех газет колониальной Америки. К 1784 г. отдельные еженедельные издания первую страницу полностью посвящали рекламе продуктов, вин, товаров легкой промышленности. Но промышленная революция, которая привела к появлению массового производства, произошла в США только в XIX в., поэтому публикацию в газетах первых рекламных объявлений вряд ли можно рассматривать как точку отсчета при формировании общества потребления.

2. *Послевоенный период*, характерными чертами которого были научно-техническая и информационная революции. Благодаря научным открытиям

в это время появляются два чрезвычайно эффективных канала распространения рекламной информации — радио и телевидение. Возникает возможность массированного навязывания потребителям нового образа жизни, в основе которого лежал тезис о том, что покупка тех или иных вещей способна существенно улучшить жизнь. Наиболее уязвимым сегментом рекламной аудитории стали женщины. И это вполне объяснимо, если вспомнить американскую историю. Во время Второй мировой войны женщины получили массовый доступ на рынок труда, стали экономически независимыми. В первую очередь это касается белых американок, традиционно выполнявших функцию домохозяек, которым впервые были предоставлены высокооплачиваемые рабочие места в промышленном производстве. Это связано с тем, что рабочие-мужчины были призваны в армию, а освободившиеся рабочие места необходимо было кем-то занять. Но женщин обязали подписать контракты, согласно которым в том случае, если мужчины вернутся, они вынуждены будут уйти с работы. Большинство американцев вернулись, и нужно было искать новые стимулы, чтобы вернуть женщинам привычную роль домохозяек. Соответственно, изменилась и реклама. Если в годы войны превалировала политическая пропаганда (плакаты типа «Что ты сделала для страны?», аналогичные известному советскому плакату «Ты записался добровольцем?»), то в послевоенный период ее место заняла товарная реклама. Начали рекламировать только что появившиеся новинки бытовой техники, т. е. все то, что могло облегчить домашний труд. Такая реклама была направлена на привлечение к потреблению в первую очередь женской аудитории.

3. 80-е гг. XX в. Точкой отсчета на данном этапе стало появление так называемых «фиктивных товаров», т. е. товаров, предназначенных для удовлетворения несуществующих потребностей, или, другими словами, потребностей, о наличии которых потребитель не подозревает до того момента, пока не прочтет рекламу данных товаров. Фиктивные товары (к термину Поланьи отношения не имеют) покупаются в основном на кредитные деньги. Развитие системы потребительского кредитования приводит к возрастанию потребности в кредитных ресурсах, что, в свою очередь, стимулирует «вкачивание» в финансовые рынки дополнительных ресурсов.

Говоря о формировании общества потребления, разные авторы отдают приоритет различным факторам, определяющим этот процесс. Так, В.В. Радаев выделяет следующие важные обстоятельства.

«Во-первых, индустриализация и автоматизация процесса производства, в результате которых произошло многократное повышение производительности труда, позволившее резко увеличить объемы выпуска продукции и перейти к массовому производству.

Во-вторых, современные технологии, которые обеспечили стандартизацию полезных характеристик продуктов и услуг, серьезно повысив качество товаров массового производства.

В-третьих, удешевление этих стандартизированных и качественных потребительских благ, которые стали доступны широким слоям населения. Массовое производство породило массовое потребление» [8].

Мы бы добавили еще несколько факторов:

— снижение продолжительности рабочего дня и увеличение свободного времени, которое можно было использовать в том числе и на покупки;

— рост доходов, существенно изменяющий структуру потребления (все больше средств тратится не на товары первой необходимости, а на предметы длительного пользования, досуг и т. п.);

— информационная революция, в ходе которой все усилия телевидения, радио, прессы были направлены на получение прибыли; большая часть информации носила открытый или латентный коммерческий характер. Средства массовой информации посредством рекламы последовательно утверждали культ материальных ценностей и потребительского сознания. В результате сформировалась массовая культура, ставшая неотъемлемой частью общества потребления;

— многофакторный характер социальной дифференциации общества, ведущий к тому, что формирование идентичности все более и более смещается от трудовой сферы к сфере досуга и потребления. Индивидуальное потребление отражает не только социальные характеристики потребителя, являясь демонстрацией его социального статуса, но и особенности его индивидуального стиля жизни. Этот процесс во многом связан с тенденцией к стиранию границ между элитными и массовыми предметами потребления;

— научно-технический прогресс: новые способы производства, внедрение научных разработок в производство товаров, а также высокий уровень жизни обусловили высокую потребительскую активность населения.

Современное общество характеризуется многообразием моделей потребления, основными из которых, по мнению Мостового, являются две — экстенсивная и консервативная. Базовой для общества потребления является экстенсивная модель потребления, основанная на искусственно формируемых потребностях, суть которой состоит в том, чтобы потребности увеличивать. Господство искусственных потребностей наступило в США — первой в мире стране, которую можно было со всеми основаниями назвать обществом потребления в 80-х гг. XX в. Вот некоторые примеры искусственных потребностей: мобильные телефоны имеют сегодня сотни различных функций, но пользуются большинство потребителей только 5–10 из них. Мода, как один из важнейших факторов формирования экстенсивной модели потребления, эксплуатирует именно желания потребителей. В настоящее время понятие моды распространилось за пределы узкого круга потребительских товаров, которые до середины XX в. ограничивались одеждой и аксессуарами. Теперь оно стало распространяться на большинство категорий потребительских товаров (автомобили, телевизоры, холодильники и т. д.). Поскольку в обществе потребления предложение многократно превышает спрос, производители привлекают потребителей уже не реальными свойствами товаров, а их символической упаковкой — брендом, а так называемые информационно-коммуникационные технологии дают для этого поистине неограниченные возможности.

Возникает вопрос: существует ли вообще возможность удовлетворить желания? Большинство ученых считают, что это, в принципе, невозможно. Впечатляюще сказал об этом еще П. Флоренский в своей книге «Столп и утверждение истины»: чем больше старается «Я» удовлетворить свое слепое хотение,

тем более распаляется внутренняя жажда... «Я» дано себе только эмпирически, слепо, ограниченно, и поэтому это стремление бесконечную свою потребность удовлетворить конечным, по существу, нелепо. Ж. Бодрийяр оправдывает существование экстенсивной модели потребления следующим образом: «У потребления нет пределов. Наивно было бы полагать, что оно может быть насыщено и удовлетворено. Мы знаем, что это не так: мы желаем потреблять все больше и больше. Это навязчивое стремление потреблять не есть следствие некоторых психологических причин или чего-то еще подобного и не вызвано только силой подражания. Если потребление представляется чем-то неукротимым, то потому, что это полностью идеальная практика, которая не имеет ничего общего (после определенного момента) ни с удовлетворением потребностей, ни с принципом реальности... Следовательно, желание “укротить” потребление или выработать нормы системы потребления есть наивный и абсурдный морализм» [8].

Этой же точки зрения придерживается и американский социолог К. Кэмпбэлл. В своей книге «Романтическая этика и дух потребительства» (*Romantic ethics and spirit of consumerism*) он отмечает изменения в типе потребления. Если раньше, в послевоенный период, потребители стремились купить вполне определенные вещи, особенно если речь шла о товарах длительного пользования, то современный потребитель представляется ему романтиком, постоянно мечтающим купить себе «что-нибудь новенькое». Причем эти мечты не облекаются в какие-то конкретные формы. С изменениями в потребительских практиках связаны различные современные маркетинговые технологии. Прежде всего это так называемые «покупки с ориентацией на витрины» (*“windows shopping”*). Но маркетологам такой вид шоппинга еще не приносит выгоды. Важно завлечь покупателя в магазин, для чего используются различные технологии, такие как объявления о скидках, об ограниченности их срока, особые правила раскладки товара и т. д. Кэмпбелл обращает внимание на опасность, которая может таиться в, казалось бы, безобидной маркетинговой технологии — предложение обменять старый товар на аналогичный новый, который можно будет купить по льготной цене. На первый взгляд, если речь идет о лыжах или джинсах, это выгодно и продавцу, и покупателю. Но когда девочкам предлагается сменить старую Барби на новую, то здесь уже, по мнению Кэмпбелла, речь идет о «предательстве старого друга» и о разрушении традиции. Насаждаемый зачастую искусственно, при помощи различных средств маркетинговых коммуникаций интерес к новинкам втягивает потребителя в погоню за ними и приводит к сверхпотреблению, а иногда и к различным видам зависимости от шоппинга.

Образно и точно данная тенденция отмечена во Всемирном докладе ЮНЕСКО «К обществам знания»: «Великое новое явление нашего современного мира заключается в беспрецедентном повышении ценности неизвестного, перемены, нового. Трансформация берет верх над постоянством... сегодня новое, удивительное и “магическое” стали реальными и производящими добавленную стоимость товарам» [10]. Поскольку, получив новинку, потребитель сразу же теряет к ней интерес и начинает мечтать о следующей покупке, процесс потребления становится бесконечным.

Таким образом, к характеристикам общества потребления относятся следующие.

Во-первых, колоссальное возрастание разнообразия видов реализуемых продуктов и услуг наряду с массовым предложением потребительских благ.

Во-вторых, ускоряющееся обновление видов товаров, которое превращается в непрекращающийся процесс. В свою очередь, это оказывает влияние и на принципы действия потребителя. Если раньше, например, среди товаров длительного пользования он выбирал самые надежные и добротные предметы, способные прослужить наиболее длительный срок, то теперь этот признак добротности в сильной степени утратил свое значение, ибо моральное устаревание продукта происходит намного быстрее физического изнашивания.

В-третьих, предложение потребителю не отдельных потребительских благ, а во все большей мере системы объектов потребления, т. е. совокупности потребительских благ, которые функционально и символически связаны между собой. В итоге, приобретая одну вещь, потребитель сразу оказывается вовлеченным в деятельность множества хозяйственных отраслей.

В-четвертых, взаимосвязь потребительских благ и их постоянное обновление, которое способствует втягиванию человека в постоянную и все более ускоряющуюся потребительскую гонку, вызываемую постоянной недостаточностью удовлетворения потребностей, когда в зоне потребительского внимания всегда оказываются объекты, более привлекательные, нежели те, что только что приобретены.

В-пятых, беспрецедентное усложнение товаров, ставшее результатом постоянного и все возрастающего внедрения в их производство новых научных разработок, что, в свою очередь, обусловлено интенсификацией научно-технического прогресса. Именно поэтому потребление в последние десятилетия превратилось в инновационную практику. В связи с этим хотелось бы остановиться на проблеме потребления как инновации.

Литература

1. Маркс К., Энгельс Ф. Собрание сочинений. Т 46. Ч. 2. С. 150.
2. Ельмеев В.Я. Социальная экономия труда: общие основания политической экономии. СПб.: СПбГУ, 2007. С. 119–256.
3. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
4. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры. М.: Культурная революция; Республика, 2006.
5. Ильин В.И. Потребление как дискурс. СПб: Интерсоцис, 2008; Ильин В.И. Общество потребления: теоретическая модель и российская реальность // Мир России. 2005. Т. XIV. № 2.
6. Радаев В.В. Экономическая социология: учеб. пособие для вузов. М.: ГУ ВШЭ, 2005. С. 364–365.
7. Мостовой П. Есть ли будущее у общества потребления? Режим доступа: <http://polit.ru/article/2005/12/01/mostovoi/>. (Дата обращения: 24.06.2012).
8. Радаев В.В. Экономическая социология: учеб. пособие для вузов. М.: ГУ ВШЭ, 2005. С. 365.
9. Baudrillard J. Selected Writings. Cambridge: Polity Press, 1998. P. 24–25.
10. К обществам знания: Всемирный доклад ЮНЕСКО. Париж: UNESCO, 2005. С. 62.

§ 2. Социология рекламы

Слово «реклама» произошло от лат. *reclamare*, что означает «провозглашать». О ее роли в развитии западной цивилизации написаны сотни томов, причем мнения авторов диаметрально противоположны. К сторонникам рекламы относятся те, кто по роду своих занятий может использовать рекламные возможности в собственных целях и поэтому склонен переоценивать роль рекламы в обществе. Это прежде всего представители самого рекламного сообщества, производители товаров и услуг и продвинувшиеся благодаря ей политические деятели. Но исследователи, способные провести объективный, незаинтересованный анализ роли рекламы в обществе, характеризуют ее весьма негативно. Среди критиков — независимые экономисты, крупнейшие философы и социологи. Так, известный американский экономист Дж. К. Гэлбрейт в ставшей классической книге «Общество изобилия» утверждает, что реклама заставляет человека покупать вещи, которые ему в действительности не нужны. Не менее популярно среди экономистов и мнение о том, что реклама представляет собой своеобразную потребительскую «наценку», т. е. рекламные расходы фирма покрывает за счет потребителя, включая стоимость рекламной компании в отпускную цену товара.

Среди философов наиболее известен своими критическими высказываниями о механизмах рекламного воздействия один из ведущих представителей неофрейдизма Э. Фромм. Так, в работе «Бегство от свободы» он пишет, что: «Реклама апеллирует не к разуму, а к чувству как любое гипнотическое внушение... Как только гипнотической власти рекламы будет положен конец, вкусы потребителя будут в конечном счете определять, что же следует производить» [1]. Мнение Фромма о том, что реклама не отражает реальные потребности человека, а формирует ложные, разделяет еще один крупный философ — основатель Франкфуртской школы Г. Маркузе. Он считает, что именно реклама формирует «одномерного человека». Тем самым Маркузе выявил важность рекламы для социализации современного человека. Термин «одномерный человек» дал название его всемирно известной книге, опубликованной в 1964 г. и ставшей своеобразным манифестом движения хиппи, возникшего как протестная реакция на одномерные рекламные стандарты общества потребления [2].

Многие социологи также относились к рекламе критически. Еще В. Зомбарт в работе «Буржуа» отмечал, что реклама способствует разорению мелких производителей, оставляя их тем самым без работы и средств существования. Кроме того, он считал, что «жадная потребность в оригинальности», «требование производить сенсацию» делают рекламу эстетически отвратительной [3].

Более категоричен канадский социолог М. Маклюэн, с именем которого обычно связывают понятие «информационное общество». Он, подобно Фромму, считал, что цель рекламного бизнеса — эксплуатировать и контролировать общественное сознание, держа «всех и каждого в состоянии зависимости и бессилия» [4]. Таким образом, большинство исследователей рассматривали рекламу как манипулятивную практику.

О рекламе речь идет уже в самых первых документах письменной истории. Римляне расписывали стены объявлениями о гладиаторских боях, финикийцы — скалы по маршрутам разного рода шествий, всячески превознося в этих

изображениях свои товары. Все это — предшественники современной наружной рекламы. Другую раннюю разновидность рекламы олицетворял собой городской глашатай. Вот как звучала «рекламная песнь», предназначенная для жителя древних Афин: «Чтоб глаза сияли, чтоб атели щеки, чтоб надолго сохранилась девичья краса, разумная женщина будет покупать косметику по разумным ценам у Экслиптоса». Уже из этого примера видно, что реклама всегда имела целью повысить значимость некоторых ценностей, разделяемых обществом, с тем чтобы сделать более привлекательным товар, ассоциирующийся с этой ценностью. Еще одной ранней разновидностью рекламы было клеймо, которое ремесленники ставили на свои товары, в первую очередь на гончарные изделия. По мере централизации производства и территориального удаления рынков значение клейма постоянно росло. В наши дни для этих целей пользуются товарными знаками и марками.

Уже в эпоху формирования рекламной деятельности возникли и различного рода манипуляции. Одно из первых свидетельств попытки властей приструнить коммерческую рекламу оставил Древний Рим. В пылу конкурентной борьбы негодяны помещали свои объявления на стенах домов, что вызвало недовольство жителей. Городская администрация издала следующий указ: «Запрещается писать здесь. Горе тому, чье имя будет упомянуто здесь. Да не будет ему удачи». Итак, история показывает, что с момента появления рекламы возникает и необходимость ее регулирования и вмешательства властей.

Выделяют три способа регулирования рекламной деятельности — государственное регулирование, саморегулирование и регулирование со стороны потребителей. Тот или иной вид регулирования был востребован в разных странах в разной степени. Примером удачного сочетания возможностей государственного регулирования и саморегулирования является Великобритания. На протяжении XIX в. в этой стране принимается более 10 законодательных актов, детально регулирующих все аспекты рекламной деятельности. А в 1925 г. на основе Общества журналистов возникла Ассоциация рекламистов, цель которой состояла в формировании доверия к рекламе и к рекламируемым товарам путем пресечения ненадлежащей практики рекламирования. Что касается Движения в защиту прав потребителей, то в Великобритании оно находилось в зачаточном состоянии, что можно, отчасти, объяснить той эффективностью, с которой функционировали другие элементы регулирования рекламной деятельности.

Наибольшего расцвета реклама достигла в США, поскольку благодаря новым технологиям спрос там стал опережать предложение, хорошо развитая транспортная сеть позволила доставлять рекламные сообщения в самые отдаленные уголки страны, где они могли быть прочитаны, так как с 1813 г. в стране было введено обязательное начальное образование. Отцом американской рекламы часто называют Б. Франклина. Его «Газетт», появившаяся в 1729 г., добилась самого крупного тиража и самого большого объема рекламных публикаций среди всех газет колониальной Америки. К 1784 г. некоторые еженедельные издания первую страницу полностью посвящали рекламе продуктов, вин, прочих товаров легкой промышленности.

На рубеже XX–XXI вв. в США встал вопрос о необходимости регулирования рекламной деятельности. Его возникновение было связано с рекламированием

патентованных медикаментов — бесполезных, а то и опасных, однако продаваемых миллионам доверчивых людей благодаря рекламе. Некоторые из этих лекарств помогали за счет высокого содержания алкоголя, другие содержали кокаин, а в одном сиропе, предназначенном для детей, у которых резались зубы, обнаружили морфий. Хотя в 1872 г. на федеральном законодательном уровне получила признание необходимость государственной защиты потребителей США, основная масса американских законов была принята значительно позднее — в первой половине XX века. Клуб американских рекламистов провел кампанию по доверию к рекламе, объявив своим основным принципом — этический и разработав соответствующий кодекс. В 1911 г. американский журнал «Принтерс Инк» опубликовал проект закона о наказании нечестной рекламы, в результате чего правительства 37 штатов приняли этот закон. Под нечестной рекламой подразумевалась реклама, содержащая не соответствующие истине утверждения и преувеличения; искажение деталей; оскорбительные утверждения и предложения потребителям; неверные обобщения, касающиеся товаров конкурентов; недостоверные указания цен; необоснованные ссылки на научность или авторитет.

Великая депрессия 1930-х гг. спровоцировала активизацию борьбы потребителей за свои права. Были созданы такие организации, как Клуб потребителей и Союз потребителей, представители которых исходили из того, что любая реклама лжива. Союз потребителей — прорабочая организация, которая была создана для защиты низкооплачиваемых рабочих и домохозяек от беспринципных в выборе средств рекламистов и обеспечения общества беспристрастной информацией, действует до сих пор, выпуская влиятельный Доклад потребителям (Consumer Report).

Телевидение дало больше возможностей для развития рекламной практики и повышения эффективности рекламных мероприятий: давая меньше времени на осмысление увиденного и услышанного, они позволяют представить объект всесторонне. Создавая иллюзию честности и искренности, — вот он, настоящий товар, изображение на экране может демонстрировать только то, что выгодно рекламодателю, не подчеркивая недостатки товара. Здесь они действуют согласно оппортунистическому подходу в неинституциональной экономике, который предполагает утаивание части информации при заключении сделки (а ведь купля является сделкой купли-продажи). Развитие телевидения привело к необходимости контроля над телевизионной рекламой. Ориентация рекламы на молодежь и детей поставила общество перед необходимостью защиты самой психологически уязвимой аудитории от обмана. Понимание этого приводит к мысли о том, что наиболее эффективным способом регулирования является предварительная экспертиза любой рекламы до того, как она будет увидена зрителями, причем эта экспертиза должна осуществляться совместными усилиями СМИ, промышленных и рекламных организаций. Подобная практика осуществлялась отдельными изданиями и организациями.

В России процесс развития рекламной деятельности начался задолго до появления массового производства. Формы рекламных сообщений отражали черты национальной специфики, но по содержанию в целом совпадали с основными направлениями развития рекламы на Западе. Отставание в развитии отечественного рекламного дела от западной практики наметилось с того момента, как

в 1450 г. были изобретены печатный станок и пресса. Первое рекламное объявление на английском языке появилось в 1478 г., а с первых десятилетий XVII в. печатная реклама стала использоваться все шире. В России же частные газеты получили право печатать рекламные объявления только в 1862 г. Отставание наблюдалось и при формировании системы регулирования рекламной деятельности. Если на Западе на рубеже XIX—XX вв. этические проблемы рекламы обсуждались как на уровне государственных институтов, так и общественных организаций, то в России реклама подвергалась критике со стороны отдельных представителей интеллигенции и публицистов. С одной стороны, это можно объяснить незрелостью российского общества. С другой — реклама, в том виде, в каком она существовала, не создавала напряженности в российском обществе. Большинство исследователей отмечают высокую художественность рекламы того времени: изысканные афиши, гравированные тарелочки, красивые вывески и т. п. Отличительной особенностью такой рекламы была ее ненавязчивость и уместность.

Перед рекламой в России не стояла цель обеспечивать массовый спрос, поскольку в связи с отсутствием до 1861 г. свободных рабочих рук практически отсутствовало массовое производство. А реклама должна была только поддерживать славу имени производителя. Возможно, поэтому она и не стала объектом бесконечных упреков. Но уже в 1898 г. исследователь русской рекламы А. Веригин писал: «У нас реклама скомпрометировала себя больше, чем где-либо... потому, что нравственное, психическое воздействие самого общества, его отрицательное отношение ко всякому нескромному, наглому, соблазнительному выкрикиванию значительно сильнее в России, чем где бы то ни было» [5]. Конечно, дело не в природной скромности русского человека, а в том, что количество рекламы из-за создания к этому времени массового предложения резко увеличилось, она стала более навязчивой, что уже в то время не могло не создать некоторой напряженности в обществе.

После революции государство полностью подчинило рекламную деятельность своему контролю. Так, в числе первых законодательных актов Советской власти был принят декрет «О введении государственной монополии на объявления». Но хотя носители рекламной информации были довольно однообразны — в основном агитационные плакаты, — уровень советской рекламы, по оценкам историков, был довольно высок. Так, например, на Художественно-промышленной выставке в Париже в 1925 г. цикл плакатов советских рекламистов был удостоен серебряной медали. Но даже при отличном качестве рекламной продукции реклама в Советском Союзе в силу отсутствия рыночных отношений оставалась безальтернативной, что привело к разрушению традиций рекламного дела.

Современная система регулирования рекламной деятельности в России начала формироваться около двух десятилетий назад, но за это время был разработан и принят «Закон о рекламе», признанный Европарламентом лучшим в Европе; создан Рекламный совет России (РСР); действует Российское отделение Международной рекламной ассоциации; возникли городские советы по рекламе в ряде городов. Отличительной чертой развития рекламы в России от США и многих европейских стран является то, что регулирование началось с государственного регулирования рекламной деятельности.

Реклама — явление многогранное, поэтому ее анализ можно проводить в рамках различных подходов: экономического, технологического, социокультурного и др. Но наиболее популярными у зарубежных исследователей являются маркетинговый и коммуникационный подходы.

В рамках коммуникационного подхода реклама рассматривается как специфическая область коммуникации между рекламодателями и потенциальными потребителями. Известно множество определений понятия «реклама», отражающих ее коммуникационную сущность. Например, Росситер и Перси рассматривают рекламную коммуникацию как непрямую форму убеждения, базирующуюся на информационном и эмоциональном описании преимуществ продукта [6]. В литературе существует целый ряд коммуникационных моделей. Рассмотрим подробнее линейные модели. Первая линейная модель была разработана в 1949 г. К. Шенноном и У. Вевером. Поскольку авторы были инженерами, созданная ими модель носила механистический характер, так как в ней коммуникация представляла собой односторонний процесс при отсутствии обратной связи. Наиболее известны линейные модели, разработанные У. Шраммом. В них учитывались так называемые фоновые данные, т. е. тот социальный, культурный и политический контекст, в котором происходит передача и восприятие рекламного сообщения. А в последней своей модели Шрамм дополнительно вводит и обратную связь, делая таким образом коммуникационный процесс непрерывно циркулирующим [7].

Рекламная кампания представляет собой сложный коммуникативный процесс, целью которого является обеспечение понимания и обмена с потребителем передаваемой информацией, т. е. сообщения. В специальной литературе выделяют различные коммуникативные модели, используемые для передачи рекламного сообщения. Рассмотрим одну из них.

Даная модель, которая часто используется для анализа маркетинговых коммуникаций, в том числе рекламы, представляет собой структуру, состоящую из пяти основных блоков:

1. Отправитель — организация, производящая или собирающая информацию и передающая ее по коммуникативным каналам;
2. Информация — набор высказываний, лишенных вне контекста какой-либо смысловой нагрузки;
3. Сообщение — направленная на конкретного получателя информация, закодированная в определенных символах;
4. Коммуникативный канал, средство передачи информации — может быть подразделен на канал личной и неличной коммуникации. Под каналами личной коммуникации понимаются коммуникативные акты, когда отправитель присутствует в персонифицированном виде, что порождает возможность обратной связи и личного обращения. Сюда относятся личные встречи, личная переписка, беседы по телефону, общение с аудиторией по телевидению и радио. Среди маркетинговых коммуникаций к личным относятся прежде всего личные продажи, а также участие в выставках и ярмарках. Средства неличной коммуникации не предполагают наличие личного контакта и обратной связи. Сюда относятся средства массовой информации и так называемые средства избирательного воздействия;

5. Получатель — лицо, производящее путем интерпретации селекцию полученной информации.

С социологической точки зрения наиболее интересным представляется анализ рекламных обращений. В идеале информация, заложенная в рекламном обращении, должна дойти до адресата без искажений. Несовпадение между кодом создающего это обращение (коммуникатора) и кодом воспринимающего (реципиента) является помехой в коммуникативном акте. Игнорирование этого очевидного факта приводит к неприятию российской аудиторией значительного процента информации, которую подчас стремятся донести до ее сознания с помощью рекламных сообщений, сделанных за рубежом.

Как уже было сказано выше, при передаче рекламного сообщения существуют различные виды помех. Е. Ромат выделяет следующие: физические, психологические, семантические [8]. Представляется, что наибольший интерес с социологической точки зрения представляют последние, поскольку отражают специфику межкультурной коммуникации.

В рамках коммуникационного подхода перед рекламой могут стоять разные задачи в зависимости от того, для чего она предназначена. По целевому признаку выделяют следующие задачи: информативную, увещательную и напоминающую.

Другой подход к рекламе базируется на таком ключевом понятии, как социальный институт. «Социальный институт — это устойчивая, нормативно оформленная и внутренне структурированная совокупность различных форм организаций и общественных отношений, обеспеченных соответствующими людскими и материальными ресурсами, направленных на осуществление определенных социальных функций, необходимых для существования и развития общества» [9].

О том, что рекламу можно рассматривать как социальный институт, свидетельствуют следующие обстоятельства:

- реклама имеет внешнюю (формальную) и внутреннюю (содержательную) структуру;
- существует объединение рекламных ассоциаций в глобальном масштабе;
- реклама оказывает значительное (существенное) влияние на деловую жизнь многих стран;
- законодательно оформлена система норм и предписаний в области рекламы, реклама обладает специфическими организациями и учреждениями;
- в данной сфере занято огромное количество специалистов, для их подготовки создана сеть учебных заведений различного уровня; материальными средствами рекламы являются средства массовой коммуникации, техника, здания;
- реклама имеет свои специфические символы, различные формы рекламного языка.

Существует три разновидности рекламы — коммерческая, политическая и социальная. Необходимо отметить, что приемы и способы передачи информации от производителя к потребителю, наработанные в сфере коммерческой рекламы, были заимствованы специалистами в сфере политического маркетинга, появившегося несколько позже. Хотя корни политической рекламы можно обнаружить уже в далекой древности. Что касается социальной рекламы, то это продукт XX в., точнее самого конца XIX в., когда одна из американских

общественных организаций, выступая за защиту Ниагарского водопада от энергетических компаний, которые собирались протянуть над ним провода, заказала социальную рекламу.

Политическая реклама появилась задолго до нашей эры, когда оформились политические интересы людей. Вначале для их реализации использовали глашатаев, которые под видом государственных распоряжений — эдиктов — проносили политические призывы и обличения. Зачастую в этих «обличениях» сообщалось о неприглядных деталях личной жизни политических соперников, их чрезмерном честолюбии, моральной нечистоплотности и т. п. Не правда ли, удивительное сходство с методами современной политической борьбы, использующей пресловутый «компромат», т. е. то, что на Западе называется «грязные методы политической борьбы» (“dirty politics”).

В античности роль политической рекламы исполняли статуи правителей, полководцев, именитых граждан, снабженных надписями, прославляющими их величие и славу. В глубокую древность уходят такие формы рекламы, как монументальные надписи, характерные для ближневосточной культуры (эти надписи можно увидеть на вывезенных из Древнего Вавилона стенах, которые демонстрируются в музее Пергамон в Берлине). Роль рекламы выполняли и древние «граффити», обнаруженные, например, в Помпеях. Большинство из них относились к предвыборной борьбе римских политиков и администраторов: «Прошу, чтобы вы сделали эдилом Модеста»; «Рыбаки, выбирайте эдилом Попия Руфа»; «Если кто отвергнет Квинтия, тот да усядется рядом с ослом». Использовались и так называемые «альбумы» — стены общественных зданий, предназначенные для записи оперативной информации. Стены время от времени выбеливались краской, чтобы освободить место для новых сообщений («альбум» — от лат. «белый»). «Альбумы» можно рассматривать как прототип современного политического плаката. Наконец, с появлением печатного станка Гуттенберга политическая реклама получила возможность широчайшего распространения сначала — в виде листовок, а позднее — в газетах.

Если сравнивать политическую и коммерческую рекламу, то в их структурах можно обнаружить много общего. Субъектом коммерческой рекламы являются товар или услуга, в политической рекламе — политические движения, политические деятели. Объектом в коммерческой рекламе выступают покупатели товаров, пользователи услуг, а в политической рекламе — избиратели. Предметом в первом случае служат товар, услуга, фирменная марка, организация, а во втором — программа партии, движения, представление кандидата на выборную должность, политическая акция и т. д. Целью же — продажа товара или услуги, а политической — борьба за избирателя, привлечение сторонников к партии, повышение политического рейтинга партии, кандидата, стремление к влиянию, к праву определять политику в обществе.

Ю. Хабермас писал о едином принципе представления товара и политика на рынке: «Рекламирование захватило публичную сферу, в которой господствуют массмедиа. Поэтому партии и подчиненные им организации вынуждены влиять на электоральные решения таким образом, который аналогичен рекламному давлению на покупательские решения. Так возникает индустрия политического маркетинга. Получается, что представление лидера или лидерской команды

играет центральную роль; этот товар нужно упаковать и выставить так, чтобы сделать его пригодным для продажи» [10].

Анализ методов, использующихся в коммерческой и политической рекламе, позволяет сделать вывод, что в политической рекламе лидер или партия предстают в качестве товара. В данном случае продвигается их образ, другими словами — имидж, который является продуктом, предлагаемым для продаж.

Несомненно, политическая реклама во многом отличается от рекламы коммерческой. И, прежде всего — объектом рекламирования. В предвыборной кампании главным «героем» является кандидат — живой человек, а не «мертвый» товар, поэтому рекламировать его значительно сложнее. Кандидат — это более «капризный» и во многом непредсказуемый «товар». Один американский специалист по политической рекламе отметил, что товар продать легче, чем «продать» политического деятеля. Товар нем, а кандидат способен сказать нечто такое, что сведет к нулю усилия рекламистов.

Ответственным этапом в подготовке рекламной кампании является изучение пристрастий избирателей в отношении своего потенциального «лидера». Образ политика, создающийся усилиями рекламистов, должен в наибольшей мере отражать ожидания электората. Феофанов отмечает, что «изошренная рекламная техника нацелена на то, чтобы избиратели почувствовали в кандидатах те качества, которые они хотели бы иметь сами. Таким образом, кандидат не столько демонстрирует собственные качества, сколько отображает проецируемые на него, которыми желали бы обладать сами зрители [11].

Таким образом, обычно избиратель делает свой политический выбор на основании личных качеств кандидата, таких как его семейное положение, религиозная принадлежность, национальность или раса. Само содержание предвыборной кампании кандидата имеет для избирателей гораздо меньшее значение, чем его образ или партийная принадлежность. Чаще всего в ходе избирательной кампании происходит соревнование не программ кандидатов, а их имиджей. Для российской аудитории свойственно персонифицировать власть, характерен приоритет личности лидера. Исследования показывают, что если о личных и деловых качествах кандидатов знают около 60 % избирателей, то их программы известны не более чем 35 % [12]. Но реального лидера почти никто не видит. Он доступен лишь в зеркальном отражении СМИ. Поэтому политика представляется наиболее благодатной сферой для эффективного использования мифотехнологий, таких, например, «Мы — Они», «Американская мечта» и т. д.

Открытием XX в. стали попытки использовать рекламу в некоммерческих целях — чтобы проводить в жизнь ту или иную государственную идеологию, внедрять в сознание населения определенные стереотипы, формировать общественное мнение и решать широкий спектр проблем (социальных, экономических, экологических). Подобные рекламные обращения известны на Западе как “public advertising” и “public service advertising”. По содержанию первый термин близок к русскому значению слов «некоммерческая реклама» или «общественная реклама». Однако среди различных форм рекламы выделяется реклама, которая непосредственно направлена на достижение позитивного социального эффекта. Такую рекламу принято называть социально ориентированной. К ней относятся некоторые виды коммерческой, государственной и политической рекламы.

Многое из продукции социально ориентированной рекламы используется при реализации социальных программ по социальной защите и повышению уровня качества жизни населения.

Среди социально-ориентированной рекламы выделяется реклама, единственной целью которой является привлечение внимания и решения проблем социальной защиты и поддержки. Такую рекламу называют социальной. Зачастую отличить социальную от социально ориентированной, особенно если субъектом являются государство или политические организации, чрезвычайно сложно. В настоящее время эта проблема до конца еще теоретически не разработана. Немногочисленные специалисты в этой области пытались опытным путем вывести определение понятие социальной рекламы. Так, И. Голота, известный украинский специалист в области рекламы, считает, что «социальная реклама должна быть направлена на активизацию и поиск решения конкретной социальной общезначимой проблемы. Она не должна вызывать протеста и раздражать аудиторию, поскольку она нужна всем. При засилии рекламно-коммерческого мусора актуальный призыв, обращенный не к потреблению, но к человеку и гражданину, должен восприниматься как коммуникативная отдушина». Другой исследователь — О. Аронсон — утверждает, что «социальная реклама — это реклама не конкретного товара, а некоторого “отношения к миру”; оно может проявиться или не проявиться только в долгосрочной перспективе, причем результат заранее не известен» [13]. Однако эти определения, хотя и верны, недостаточно отражают сущность понятия.

Последнее определение показывает, что продукт социальной рекламы относится к рекламной сфере неявно. В равной мере он может являться и произведением искусства. Л. Н. Федотова [14] выделяет те признаки, которые позволяют рассматривать социальную рекламу именно как рекламу.

«Во-первых, в социальной рекламе должна быть максимально явственно выражена идея совершения благовидного или неблаговидного поступка. В качестве цели благовидного поступка выступают общезначимые, разделяемые большими совокупностями людей, нематериальные ценности, что коренным образом отличает социальную рекламу от коммерческой».

«Во-вторых, направленность социальной рекламы», которая означает, что «видимую выгоду от (ее) размещения не может получать конкретное лицо, или фирма, или конфессия».

«В-третьих, функциональное различие между социальной рекламой и другими формами обращения сообщества к своим членам связано с “режимом” повелительного наклонения, требующего от них исполнения, но с разной степенью настоятельности».

В-четвертых, «любое личностное поведение или состояние, например, индивидуальное здоровье (тема СПИДа), становится предметом внимания социальной рекламы лишь в том случае, когда отсутствие его становится социальной проблемой».

В-пятых, функционирование произведения искусства и сегодняшней социальной рекламы различается природой их потребления. Потребление произведений искусства всегда требует специальных усилий от потребителей. А реклама «находит» нас везде и всегда.

Понятие «социальная реклама» используется как в широком, так и в узком смысле. В широком смысле к социальной рекламе относят любую рекламу, имеющую общественные задачи. Следовательно, к ней относится общественная, некоммерческая и собственно социальная реклама. Общественная реклама передает сообщение, пропагандирующее какое-либо позитивное явление. При ее создании профессионалы отказываются от прибыли по этическим соображениям. Место в СМИ также предоставляется на некоммерческой основе.

«Первой ласточкой» социальной рекламы в России считается известный телевизионный ролик «Позвоните родителям». Он был разработан на основе темы «Отношения в семье: дети—родители», принятой на первом заседании Рекламного совета, созданного в 1993 г.

Кроме общественной к социальной рекламе относят также и некоммерческую рекламу, которую понимают как спонсируемую некоммерческими институтами и имеющую своей целью стимулирование пожертвований и привлечения внимания к делам общества.

По мнению Ф. Котлера, вся реклама, оплачиваемая некоммерческими организациями, делится на шесть категорий:

1. политическая реклама (на местном, региональном, федеральном уровнях);
2. реклама социальных мероприятий;
3. реклама благотворительности (Красный Крест);
4. правительственная реклама (департаменты парков и рекреаций);
5. частная реклама некоммерческих организаций (колледжи, университеты, музеи);
6. реклама ассоциаций (ассоциации банкиров, стоматологов и т. д.) [15].

Как отмечают многие авторы, отнести ту или иную организацию к категории некоммерческих нелегко. Это связано с трудностью в определении истинных целей организации. Поэтому в России рекламу, имеющую помимо чисто социальных также экономические или управленческие цели, принято называть социально ориентированной.

К социальным функциям рекламы обычно относят информационную, коммуникативную, ценностнообразующую и функцию социализации. Очевидно, что первые две непосредственно связаны между собой, поскольку коммуникация между производителем и потребителем осуществляется посредством передачи коммерческой, политической или социальной информации.

Многие исследователи отмечают, что «по размаху своего общественного влияния реклама ныне встала в один ряд с такими старинными институтами, как школа и церковь» [16]. Таким образом, социологи рассматривают рекламу как инструмент формирования общественного мнения.

Д. Поттер утверждает, что реклама «господствует в средствах массовой информации, обладает огромными возможностями формирования общественных эталонов и действительно принадлежит к очень небольшой группе институтов, оказывающих влияние на общество в целом». Причем отнюдь не всегда внушаемые рекламой ценности и формируемые ею потребности положительно влияют на процессы, происходящие в обществе. Сторонники теории мощного воздействия рекламы говорят о том, что она формирует ложные потребности, заставляет людей вести нездоровый

образ жизни, отказываться от потребления одежды, бытовых приборов, автомобилей задолго до их износа, поощряет стремление к роскоши [17].

Другая группа исследователей считает, что успешная реклама является лишь откликом на уже имеющиеся в обществе ценности. Согласно традициям классической политической экономии, человек от природы своекорыстен, осмотрителен и преследует личную выгоду. Следовательно, люди были меркантильными задолго до того, как реклама заняла в обществе столь значимое положение. Таким образом, в рамках данного подхода реклама рассматривается как зеркало, отражающее уже существующую в обществе систему ценностей.

Так, например, в настоящее время на Западе наблюдается кризис энергетических ресурсов. Как только потребители попали в тиски возросших цен на электроэнергию и бензин, сразу соответствующим образом стали перестраиваться образ жизни и потребления, что отразилось и в рекламе. В связи с этим в последнее время все чаще появляется реклама небольших автомобилей, альтернативных источников энергии, устройств, экономящих воду, и т. д. [18].

В России, напротив, можно наблюдать противоположные тенденции. Живя долгое время в обществе, где декларировалось равенство в потреблении, многие люди, получившие сейчас недоступные прежде блага, открыто демонстрируют свое богатство, стараясь перещеголять друг друга в затратах на предметы роскоши. Таким образом, согласно Т. Веблену, в настоящее время сформировался стереотип «демонстративного потребления». Появление этой тенденции отражается и в рекламной практике.

Необходимо отметить, что без апелляции к преобладающим в обществе ценностям и наиболее распространенным индивидуальным потребностям рекламные сообщения будут неэффективными. Чаще всего в рекламных сообщениях используются следующие ценности:

- уверенность в правильности своих действий;
- ощущение собственной значимости;
- реализация творческих наклонностей;
- потребность в объектах любви и проявлении добрых чувств;
- сила;
- семейные традиции;
- уверенность и надежность;
- сексуальное удовлетворение;
- здоровье;
- экологические ценности.

Одним из наиболее популярных исследовательских подходов, основанных на анализе общественных ценностей, является модель VALS (Values and Lifestyles Systems), разработанная фирмой SRI International. Согласно данной концепции, люди делятся на категории исходя из их системы ценностей. Затем идентифицируют поведение потребителя, связанное с этими ценностями.

Таким образом, реклама в стремлении достичь поставленных целей постоянно опирается на присущие ее потребителям мотивы, в которых отражается система ценностных ориентаций, преобладающих в обществе. Но зачастую она вскрывает не только еще не осознанные потребности, но и формирует новые, опережая тем самым общественное сознание. В этом двустороннем процессе

(одновременном отражении общественных ценностей и воздействии на них) проявляется диалектика взаимоотношений рекламы и общества.

Хотя основной задачей рекламы товаров и услуг остается продажа произведенного, она является эффективным средством воздействия на массовое сознание. При этом необходимо иметь в виду, что эффективность рекламы отличается от эффекта. В специальной литературе под эффективностью рекламы понимают запланированные конкретные результаты, полученные в ходе проведения рекламной кампании, выражающиеся в росте продаж, укреплении престижа торговой марки, продвижении нового товара на рынок и т. п., т. е. в достижении поставленных рекламодателем целей. Один из руководителей ведущего рекламного агентства говорил: «Я знаю, что половина моей рекламы работает, но я не знаю, какая». Эффект, в отличие от эффективности, отражает более широкое и глубокое воздействие как на отдельного потребителя, так и на общество в целом на уровне изменений в структуре и содержании ценностных ориентаций.

Достижение такого рода эффектов чаще всего не планируется и не отслеживается рекламодателем (если речь не идет о достаточно долгосрочных проектах социальной рекламы). Эффект рекламы проявляется в результате совокупных действий многих рекламодателей, продвигающих свои товары или услуги, независимых друг от друга и чаще всего не объединенных никакой общей целью. К возникновению определенных эффектов в обществе могут привести и рекламные действия какой-либо одной фирмы, но они должны быть достаточно интенсивными и долговременными. Можно сказать, что эффект представляет собой эффективность, проявляющуюся через определенный промежуток времени, своего рода «отложенную эффективность».

Функция формирования ценностных ориентаций непосредственно связана с функцией социализации. Когда проводят анализ роли рекламы в процессе социализации, речь прежде всего идет о ее влиянии на детскую и молодежную аудитории как наиболее восприимчивые к рекламному воздействию демографические группы. Социализация — это процесс усвоения и дальнейшего развития индивидом социокультурного опыта (трудовых навыков, знаний, норм, ценностей, традиций, накапливаемых и передаваемых от поколения к поколению), процесс включения индивида в систему общественных отношений и формирования у него социальных качеств и ролей.

Выделяют первичную и вторичную формы социализации. Первичная связана с формированием обобщенного образа действительности. Характер вторичной определяется разделением труда и соответствующим ему специальным распределением знания, т. е. вторичная социализация — это овладение специфическим ролевым словарем.

Реклама становится все более интенсивно действующей социальной силой. По мнению рекламистов, наше информационное пространство засорено рекламой настолько, что каждому отдельному объявлению трудно выделиться на фоне остальных. Данная ситуация поощряет рекламистов к поиску тех целевых групп, члены которых не имеют иммунитета по отношению к рекламному прессингу. Это дети и подростки.

Дети, особенно до восьми лет, не всегда отличают телерекламу от других передач и не способны распознать ее убеждающего назначения. Они воспринимают

рекламу как своего рода видеосказку. Для них важна не информация о товаре или услуге, а контекст, в который помещен товар, — мифологический ореол вокруг рекламируемого объекта. Совсем не случайно, что в ряду, содержащем тринадцать структурных элементов телепрограммы, наиболее часто дети отмечают «юмор», «музыку», «компьютерные видеоэффекты» и лишь после них — собственно рекламируемый объект.

Таким образом, дети — наиболее легкодоступная аудитория рекламистов. Специально для них были созданы коммерческие передачи, в которых реклама превращается в развлекательное шоу. Черепашки-Ниндзя, Покемон и великое множество других героев придумывались специально, чтобы снятый о них мультфильм приносил доход не только телекомпаниям, но и фирмам, которые торгуют игрушками. Такие мультфильмы — гигантская реклама, по длительности своей нарушающая все лимиты. В данном случае даже взрослый человек не сразу способен распознать в кинофильме грамотно и хитроумно замаскированную рекламу (Product Placement). Более того, авторы этой идеи предусмотрели возможность покупки лицензии на использование «образа героя» любой фирмой. Результат — рюкзаки с Русалочкой, футболки с Микки-Маусом, журналы о Барби и множество других товаров, ценность которых определяется не столько качеством, сколько картинкой, приклеенной к вещи.

Телевидение часто формирует негативные модели детского поведения, в то время как его воспитательный потенциал весьма велик. Например, по статистике половина из всего объема рекламных роликов, которые типичный ребенок видит в течение года, соблазняют его малополезной, зачастую содержащей слишком много сахара продукцией. Известный американский кинорежиссер Майкл Мур, обладатель высшей премии Каннского фестиваля, снял фильм об американском питании, обратив особое внимание на особенности потребления пищи в США. В одной из школ он спросил у ученицы, которая взяла на ланч молоко и жареную картошку, это ли ее обед; она ответила, что да — так их учили, поскольку она покупает кальций и овощи.

У подростков социализация посредством рекламы происходит либо по принципу ориентации на «значимого другого», либо на референтную группу. «Значимыми другими» могут выступать звезды. Подростку сложно объяснить, что, курая рекламируемые сигареты и употребляя алкогольные напитки, он тем самым не может приблизиться к образу своего героя. Еще один механизм социализации подростков, который использует реклама, — их стремление побыстрее повзрослеть.

Подростки, так же как и дети, подвержены сильному влиянию рекламы. Так, анализ поведения подростков в возрасте от 10 до 14 лет показывает, что пассивное созерцание рекламы может ограничить их критическое мышление и стимулировать агрессивность.

Поэтому реклама, направленная в первую очередь на детей и подростков, должна подвергаться наиболее жесткой цензуре и отвечать ряду требований. Во-первых, формировать разумные ограничения в потребительских ориентациях; во-вторых, всестороннее изучать возможные последствия рекламного воздействия на детскую и подростковую аудиторию. И, наконец, реклама, продвигающая детские товары, должна нести в себе не только идею (знание) о самом товаре, но и идеалы, к которым нужно стремиться каждому человеку.

По мнению П. Бергера и Т. Лукмана, «социализация — создание индивидом своего образа, который существует на социальном уровне и посредством которого индивид воспринимается на этом уровне, равно как и товар, идея, страна и что-либо еще; индивид существует на социальном уровне, т. е. принимает участие в «динамике общества» [19]. Реклама же осуществляет встраивание образа в публичный дискурс, т. е. придает ему определенный социальный статус.

Литература

1. Фромм Э. Бегство от свободы. М.: Прогресс, 1990.
2. Маркузе Г. Одномерный человек. М.: REFL-book, 1994.
3. Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: ТЕРА — Книжный клуб, 2009.
4. Щербатых Ю. Искусство обмана. СПб.: Азбука, 1997. С. 276.
5. Шихирев П.Н. Этические принципы ведения дела в России. М.: Академический проект, 1999. С. 14.
6. Росситер Дж, Перси Л. Реклама и продвижение товаров. СПб.: Питер, 2001. С. 7.
7. Крылов И.В. Маркетинг. М.: Центр, 1998. С. 114.
8. Ромат Е.В. Реклама в системе маркетинга: Учеб. пособие для вузов, Харьков: НВФ «Студцентр», С. 81–82.
9. Аберкромби Н., Хилл С., Тернер Б.С. Социологический словарь. М.: Экономика, 1999. С. 106.
10. Habermas J. The Structural Transformation of the Public Sphere: An Inquiry into Category of Bourgeois Society. Cambridge: Mass., The MIT Press, 1989. P. 216.
11. Феофанов О.А. США: реклама и общество. М.: Мысль, 1974. С. 207
12. Амелин В.Н. Социология политики: Спецкурс / Социол. фак. МГУ им М.В. Ломоносова. М.: Изд-во МГУ, 1992.
13. Аронсон О. О социальной рекламе. Режим доступа: <http://www.index.org.ru/borders/398arons.html>. (Дата обращения 09.08.12)
14. Федотова Л.Н. Социология рекламной деятельности. М.: Гардарики, 2002. С. 59–62.
16. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Бизнес-книга, 1995. С. 7.
17. www.socreklama.ru. (Дата обращения: 24.06.2012).
18. Там же. С. 354.
19. Там же. С. 353.
20. Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. М.: Медиум, 1995. С. 149.

§ 3. Социология вкуса

«Человек создан желанием, а не потребностью».

Гастон Башляр

Социология потребления предполагает изучение собственно социальной практики потребления и процессов формирования вкуса. Как определить, что такое вкус. В Советской энциклопедии забавно говорится: «Эстетический вкус — способность человека к различению, пониманию и оценке прекрасного и безобразного

в явлениях действительности и произведениях искусства» [1]. Как видите, «прекрасное и безобразное» встречается и в действительности, и в искусстве, а вкусом мы их различаем. Но как быть с едой — там вроде нет «прекрасного и безобразного», еда сама по себе всегда хороша, а различается вкусное и невкусное. Тогда «Энциклопедия» дает определение вкуса с другой стороны — с физиологической точки зрения: «Вкус — ощущение, возникающее при действии растворов химических веществ на рецепторы вкусовых органов, расположенных у млекопитающих и человека на языке и слизистой оболочке рта. Основные ощущения вкуса — кислое, соленое, сладкое, горькое... Все сложные вкусовые ощущения образуются комбинацией основных. Наиболее чувствительны к кислому — края, к соленому — кончик и края, к сладкому — кончик, к горькому — основание языка» [2]. Получается, с одной стороны, «прекрасное и безобразное», а с другой — «кислое, соленое, сладкое, горькое» на кончике языка (кстати, любой взрослый человек способен легко выделить еще и острое, и терпкое, и жирное, а также кисло-сладкое и т. д.). Есть ли что-либо другое в определении вкуса или его ощущения как социальной категории — или только эстетически-физиологическое? Ведь бывает хороший и плохой вкус, приятный и неприятный, тонкий и грубый, изощренный и непритязательный. «У меня непритязательный вкус, — говорил Оскар Уайльд, — мне вполне достаточно самого лучшего». Давайте сначала посмотрим, как определяется вкус в основании языка.

Откуда происходит слово «вкус»? В русском языке от глагола «вкушать» (обязательно надо укусить, и чем — зубами!) и от существительного «кусочек», то же и в английском «taste» — «кусочек», хотя в англ. «не кусать зубами», а от нем. “tasten” — «трогать, брать пальцами», так же и в испанском “gusto” — «вкус», от лат. “gustus” — «пробование, проба». Так что вкус изначально близок к нашим рецепторам и «соленому — горькому — сладкому», *вкус неразрывно связан с едой*, а потом уже все остальные производные: «вкушать утех», «вкус жизни», «вкус моды», «прекрасное и безобразное» и все остальное. Только вот к физиологии вкус как социальная категория мало имеет отношения, вкус к еде — насквозь социальная конструкция; вкус — это скорее то, как работают наши *социальные* рецепторы. Мы вкус начнем рассматривать с позиции еды и питания, но все же в самом начале представим некоторые общие соображения, характеристики и определения.

Видимо, вкус основан на нашей человеческой способности различать и придавать ценность, но различают вкус также и приматы. Джейн Гудолл пишет: «Шимпанзе и человек обладают примерно одинаковой способностью выявлять различия в размерах и форме предметов, а также одинаковым восприятием движения... Супруги Келлог предложили своему сыну и воспитывавшейся у них самке шимпанзе по кличке Гуа расположить в порядке предпочтения четыре вкусовых качества. Ребенок расположил их в следующем порядке: сладкое, кислое, соленое, горькое. Гуа высказала предпочтение кислому перед сладким, но в оценке двух последних качеств не расходилась с ребенком» [3]. Шимпанзе, например, способен иметь пристрастие и к алкоголю — предпочтение всегда отдается забродившим фруктам, и после них поведение становится «по-человечески» приятно расслабленным и веселым. Но человек способен не только различать (вкус, цвет или форму напитка, например), но и *придавать ценность* — рацио-

нально и систематизированно выделять предмет из круга других предметов, отличать его от других и выявлять его качества, ранжировать его по какой-либо шкале (полезности, вкуса или красоты), приписывать ему определенную значимость для себя и для других — вполне может быть, и мнимую, сохранять в памяти образ предмета и его качества (хранить вкусовые ощущения в памяти — иногда вкус того, что мы пробовали в детстве, напоминает нам о том сладком времени), представлять его и т. д. Это придание ценности базируется на социально детерминированном *порядке* ценностей, существующем для человека в его обществе, его культуре и в его время. Придание ценностей или вкус к чему-либо часто коллективная деятельность — «я считаю» так или иначе в согласованном порядке с «мы считаем», например, «соленый» (не в смысле шутки, а в смысле гастрономического предмета) означает, что это свойство воспринимается и оценивается не индивидуально, а коллективно — «я знаю, меня уже научили, что такое “соленое”, и я применяю эту оценку по шкале “соленый — пресный” с помощью своих вкусовых рецепторов к предмету, который пробую, причем градации очень точные, и я говорю: “пересолено”, понимая, что другие согласятся с моей оценкой». Эти градации могут быть немного индивидуальными — одним нужно меньше соли (в шутке), другим — больше, но в целом прочно зависят от исторической эпохи — мы сейчас едим гораздо меньше соленого, чем в XVII столетии, где соль была способом консервации всего, что поддавалось засолке. Кроме того, главное, что соль была средством как-то разнообразить основу крестьянской пищи (пресные каши и хлеб), им надо было *придать* вкус и получить хоть какое-то удовольствие от их потребления. Поэтому так различается и количество выпиваемых напитков: английский крестьянин того времени в среднем выпивал три литра пива в день, а сейчас наш крестьянин может выпить и больше, — но не каждый же день?

Юкка Гронов в своей книге «Социология вкуса» (1997) для характеристики вкуса помещает его рядом с категориями «потребность» и «удовольствие» [4]. Потребность связывается как бы с базовыми необходимыми условиями существования человека — типа потребность в еде как источник жизни, а вкус с *излишествами*, как нечто необязательное и вторичное, он связывается с удовольствиями. Потребность и ее удовлетворение как бы полезны (поэтому диетологи говорят о витаминах, клетчатке, калориях), а *вкус* — *некая прибавочная ценность в потреблении*. Это точка зрения XVII–XVIII столетий, когда с началом капитализма и становлением буржуазии стали все больше разделяться необходимое и роскошь. Пища удовлетворяет потребность, а вкус добавляет ей остроты. Именно буржуазии, напомним, в социальном пространстве города было необходимо выделиться и разделить посредством вкуса себя и других (для аристократии такой задачи не стояло: они жили в другом социально-географическом пространстве — в замке, куда никто не попадает случайно). Как новая буржуазия могла выделиться в структурах повседневности — только с помощью стола и «упитанного брюшка» в первую очередь (одежда и другое важны, но во вторую очередь). Красота в том мире недостатка калорий ценилась по толщине: «Чтобы я вас полюбила, у вас должна быть хоть капля жира!» — говорит в одном из литературных произведений девушка своему поклоннику. Вот где начиналось демонстративное потребление — блюда даже специально выносили из кухни через двор или улицу и несли в столовую на обозрение всем, кому надо. Аласдейр

Макинтайр говорил, что проблема эгоизма появилась в моральной философии только тогда, когда возникла оппозиция «индивидуализм—коллективизм», тогда эгоизм стал осуждаться в моральной философии. Так и проблема вкуса возникла только тогда, когда появилась оппозиция «необходимое—роскошь», вкус как чревоутодие осуждался церковью, но вдруг получил и моральную поддержку от джентельменов. И вот уже в конце XIX в. хорошим вкусом стало считаться не набивать брюхо («ешь ананасы и рябчиков жуй»), а умеренность и сдержанность.

Итак, мы бы хотели заметить в этом примере с нарождающейся буржуазией и ее гастрономией — не только в нашем мире вкус служит маркировкой социального различия классов, как утверждает Бурдьё в работе «Различение: критика социального суждения вкуса» (1979), *в каждую эпоху вкус объединял и различал людей*, служил маркером социального положения. Всегда различия в питании отделяли классы друг от друга, только сегодня появилось еще много других более тонких отличий, которые и составляют основу символического доминирования — низшие классы могут и не догадываться об этом различии.

Вкус одновременно и индивидуален (он присущ отдельному человеку и отличает его от других), и социален (у людей могут быть схожие вкусы — вкусы одной социальной группы отделяют ее от другой, вкус имеет социальное происхождение и распространение). *Вкус представляет систему устойчивых предпочтений* — конечно, вкусы могут меняться, как меняется и сам человек в течение своей жизни, но сформировавшаяся в период ранней социализации под воздействием социальной и культурной среды система предпочтений потом оказывает большое влияние на вкус (переучиваться гораздо труднее, чем первоначально обучаться — это в полной мере касается вкуса; например, ребенок учится кататься на велосипеде — даже через 40 лет мышечная память восстановит этот навык, так и со вкусом: вас когда-то научили любить копченые продукты, вы вспомните этот вкус и через 40 лет). Вкус, с точки зрения Бурдьё, всегда вместе с габитусом (системой наших устойчивых диспозиций мышления); вкус и габитус суть явления однопорядковые — они находятся на уровне практического смысла (ниже уровня рационального мышления и даже ниже уровня языка как рационализации: габитус — это то, как мы используем язык, а вкус — это те предпочтения, которые диктует нам габитус; это невыбираемый нами наш *принцип* выбора*). Нам вкусно что-либо, потому что таков наш габитус. Нам вкусно то, что мы едим, и мы едим это, потому что вкусно. Например, один в ресторане пьет красное вино, а другая — пиво: есть ли у них совместное будущее? Разные габитусы диктуют различный выбор, причем здесь даже может и не быть социальных различий в происхождении, но будущее у этой пары определено — оба все-таки пьют. Итак, вкус имеет разные уровни: он на уровне субъективного ощущения, он на уровне практического смысла (габитус), и он же на уровне рациональности — разум осознает послевкусие — удовольствие от потребления; что еще сравнится с гастрономическими удовольствиями в жизни человека?

Нам очень нравится в социологии вкуса Бурдьё то, что он не следует устоявшейся в XVIII–XIX вв. схеме объяснения вкуса: типа вот есть понятие «хоро-

* Бурдьё приводит хорошие аналогии — габитус и почерк (индивидуальная манера писать буквы), габитус и походка (по которой мы безошибочно узнаем) человека.

шего вкуса», обычно оно формируется высшими классами, а низшие (у которых вкуса нет, а одни насущные потребности) пытаются следовать вкусу высших слоев, тогда мода — требование все старое заменить новым — заставляет высшие классы трансформировать свои вкусы, а низшие классы опять смотрят на высшие и копируют их и т. д. Бурдьё отмечает эту ложную аргументацию — все классы обладают вкусом, и низшие классы строят свое понимание вкуса и вкусного в оппозиции высшим, они также хотят себя отличить — от тех «придурков» на Porsche и Bentley. Есть и другие слои — «интеллектуалы» (всякие университетские профессора, например) также строят свою оппозицию вкуса богатым и бедным; причем не обладая настоящим, денежным капиталом, они свой вкус связывают с доступным им и недоступным другим классам, в том числе и богатым, интеллектуальным капиталом. Их сдержанность, невозмутимость, снисходительность и неспешность во взгляде подчеркивают недостижимое превосходство знания над деньгами, идеального над материальным.

Низшие классы (это не только рабочие, а все *доминируемые* в отличие от *доминирующих*, которых Бурдьё условно называет буржуазией) формируют свой вкус к необходимому в противоположность вкусу к роскоши. Питание низших классов должно содержать связь: *народный* вкус — это сытное (питательное, необходимое при затратах физического труда) и одновременно дешевое. Бурдьё называет это «спонтанным материализмом рабочих классов» [5], который формирует воспроизводство вкуса к жизненно важному, при постоянной оценке эффективности процесса потребления («и хорошо, и дешево»). Этика *доброй жизни* народа предполагает умение «выпить и закусить», посидеть как положено, по-простому — без лишних формальностей (без размеренной и упорядоченной подачи и перемены блюд высших классов). Полюбить жизнь такой, какая она есть в атмосфере *простых* и добрых шуток (которые у нас в России поставляют программа «Аншлаг» и Петросян, и то же, но в другой обертке — «Прожекторперисхилтон»), посмеяться над жизнью себе подобных — грязная работа иногда требует «грязных» шуток (часто насмеются над теми, кто слишком выпивает или толстяк — в фигуре которого уже есть некоторая невоздержанность, что скорее не порок, а живописная особенность, отражающая общую черту класса, — становится объектом насмешек, или потешаются на сексуальными меньшинствами, которые вдруг — ведь низший класс помешает их обычно в высший — попадают в рабочую среду). Этика и эстетика общения низших классов предполагают коллективное общение — есть и пить *в компании*, наслаждаясь непосредственно дружеской и непринужденной атмосферой понимания «быть, а не казаться», «видеть вещи такими, как они есть» (с точки зрения рабочего), ничего не предполагает искусственного ограничения и навязываемой сдержанности и умеренности, цензуры условностей и приличий, или церемонности: «Здорово, мужики!» — вот обычное приветствие (во Франции тоже, однако). «Вульгарный» (что просто означает = «дикий») вкус к пище предполагает вкус к питательному — мясному, жирному, острому, соленому, т. е. к тому, что называется «жратва», в противовес «легкому, изысканному и утонченному» (всякие там *frutti di mare* с белым шардоне) питанию высших классов. Соответственно и фигура — теперь уже не буржуа стремится быть с брюшком (которое символизирует зажиточность и нормальное питание), а рабочий человек, какой-нибудь водитель грузовика или продавщица в супермаркете. В теле рабочего ценится *сила*,

которая может и соединяется с лишним весом. Высшие классы с их исключением мяса в пользу рыбы и хлеба в пользу овощей и фруктов в ранг идеала возводят не содержание тела — силу, а *форму* тела — стройность (как отражение умеренности и сдержанности — умения контролировать свои желания) и спортивность (умение тратить без пользы калории в игровой ситуации).

Хотел бы заметить, как эта оппозиция в питании и оценке «толщина—стройность» современных классов напоминает оппозицию «варвары—римляне», именно тогда, в эпоху заката империи, противопоставлялась сила, толщина (здоровый значит толстый), невоздержанность в питании и чувствах варваров с их мясной и жирной кухней совершенно другой кухне римлян — утонченной, изысканной и аристократичной, в которой преобладали овощи и фрукты, рыба вместо мяса, вино вместо пива, оливковое масло в противоположность свиному салу. Ну и что, варвары уже здесь, они теперь правят нами, — спрашивал и утвердительно отвечал Аласдейр Макинтайр. Современный вкус несет в себе удивительные исторические трансформации — теперь уже не низшие классы копируют высшие, а копирование осуществляется взаимно. Одним из первых случаев был хлопок, когда пришедший из Индии в Англию, — он стал одеждой сначала низших классов (хорошо стирался и отстирывался), а потом уже высших. Но и теперь, когда рабочая (удобная) хлопковая одежда — джинсы — стала всеобщей модной одеждой для всех классов и возрастов. Но эти трансформации происходили и в еде (например, еда неаполитанских бедняков — пицца (вечером все, что оставалось в кухне — «все объедки» — запекалось в тесте) — захватила и подчинила своим нехитрым вкусом себе весь мир, такова и природа испанской paella).

Посредством вкуса, как уже отмечалось выше, человек формирует свою собственную идентичность — свое «Я», отличное от других, воспроизводится через то, что это «Я» считает вкусным. На красное вино и пиво (когда-то бывшие оппозицией римлян и варваров, и потом Северной и Южной Европы — испанский крестьянин еще в XVIII в. и в рот боялся взять пиво) теперь перестали обращать внимание, сегодня в Испании «кабальеро» — обычное обращение, с некоторой «подколкой», к мужчине в закуской — перед обедом обязательно выпьет пару пива, а за обедом — вина. Различия теперь формируются в более сложном и многомерном социальном пространстве потребления. В современном мире, наполненном до краев всякими (нужными и ненужными) материальными вещами, наверное, как никогда раньше, очень значимы предпочтения в потреблении идеальных вещей — звуков. Причем не просто звуков, а звуков музыки — что слушает человек (то, какая музыка ему нравится), то и отражает его идентичность. Это отнюдь не искусственная, а самая что ни на есть базовая потребность — вряд ли человек сейчас может представить себя вне мира музыки (и кино, и телевидения, и Интернета...). Музыка формирует особое активное эмоциональное и эстетическое восприятие окружающего природного, физического и социального мира. Отношение к другому формируется через отношение к его/ее музыкальным пристрастиям. Музыка четко маркирует и социальные срезы общества: слушать означает еще и *уметь* слушать, поэтому высшие классы обучают своих детей слушать разные виды музыки — немного дорогой классической музыки — опера и балет (билет в Венскую оперу — недешевое удовольствие), дальше немного —

джаз (родители должны в этом разбираться и помочь передать эти примитивные знания ребенку), и далее — популярная музыка (ребенка учат различать хорошую и плохую музыку, утонченную и изысканную в противовес примитивной и грубоватой). Очень важно дать ребенку попробовать самому играть — овладение инструментом (или только попытка) как бы дает возможность овладения всей музыкой, в этом процессе приходится *активно воспринимать и копировать* музыку, что еще более важно в дальнейшем дифференцированном восприятии (например, ребенок уже слушает музыку не по шкале «быстрая — медленная» или «веселая — грустная», а умеет ее понять — выявить гармоническую структуру музыки, т. е. воспринимает ее не чувственно, а рационально). Если в общем человек двенадцати лет способен воспринимать (чувствовать вкус) к разной музыке, то далее его уже самостоятельные предпочтения выведут его в особый класс слушателей, который будет его/ее отличать от необразованных в музыкальном плане, и этот человек на основе такого культурного капитала (а знание музыки — капитал) будет четко отделять от себя других и признавать равными себе только тех, кто обладает таким же капиталом).

В этом примере с музыкой мы бы хотели подчеркнуть *активную* роль вкуса и потребления вообще в жизни человека. *Вкус — это элемент хозяйства, процесс антропоморфизации природного материала* (если мы будем использовать терминологию «Философии хозяйства» С.Н. Булгакова). С помощью вкуса и арсенала средств культуры человек с самого начала своей истории придает особые качества материальным предметам (при приготовлении пищи, или при наскальной живописи, или изготовлении ритуальных масок и т. д.). Даже в условиях собирательства, т. е. до возникновения процесса труда (тоже активно преобразующего мир природы) придание вкуса предполагало, что у человека есть цель и средства ее достижения, но также и понятие *формы* этого процесса. Причем форма может быть и художественная (эстетическая), и гастрономическая.

Когда люди стали добавлять соль в пищу? Мясная пища и кровь содержат достаточное количество соли для питания человека, но переход к земледелию и растительной пище настоятельно требовал восполнить солевой голод — можно использовать было золу, которая содержит соль, но в очень малых количествах, и первобытные люди постепенно стали искать каменную или добывать морскую соль (технология крайне проста и до сих пор используется везде в Испании на побережье — прорывается канал и пространство заливается морской водой, закрывается, вода на солнце выпаривается, а соль остается. Но сколько времени потребовалось цивилизации все это освоить!) и добавлять ее в пищу. Соленый вкус стал признаком цивилизации, Гомер говорит в «Одиссее»: «Странствуй... пока не придешь в страну смертных, которые моря не знают и никогда не пробовали пищи, приправленной солью...» К Средним векам с их технологиями засолки среднее потребление соли — 20 грамм в день, что вдвое против нынешнего. В этом примере с солью я хотел бы показать, что просто добавка соли — это *вкусовое оформление* продукта питания — означала активно-преобразующее отношение человека к его миру, попытка преобразовать его с позиции своих предпочтений: взять и изменить вкус натурального продукта — это ли не есть самое человеческое из всего человеческого? Если так, то теперь можно уже перейти к социологии еды.

Вкус есть: социология питания

В последнее время социологии еды и питания отводится все больше места в социологии потребления и социологии в целом [6]. Вкус к еде — очень социальная конструкция, проникнутая историческим духом времени, поэтому социологи и стали обращать на эту черту еды внимание (в противовес медицинскому отношению к питанию — правильному или неправильному). Дело не только в том, что еда — это институциональная или коллективная деятельность, и в этом обнаруживается ее социальность, а в том, что еда, казалось, будучи непосредственным (физиологическим) удовлетворением жизненно важной потребности, — социальная потребность по своей сущности, она отличает человека от животного (вспомните часто обыгрываемую в анекдотах ситуацию со шведским столом — животное ест, когда хочется, а человек — когда надо). Но главное — еда наполнена «до краев» вкусом, она отражает сугубо человеческое отношение к питанию — не есть, что есть, а крайне избирательно и *творчески* относиться к своей главной жизненной потребности. Хочу заметить, что все остальные потребности и их ценность с возрастом куда-то уходят, вихрь удовольствий сметает их с жизненного пути, а *удовольствие питания* — вкус к еде как еще оставшийся вкус к жизни — присутствует даже у глубоких стариков, которым не все равно, что есть.

Посмотрим теперь, что ест современный человек и чем отличается сам как продукт нашей эпохи. Немецкая поговорка гласит “Der Mensch ist, was er isst!” — «Человек есть то, что он ест» (заметим: «есть» и «быть» звучит во всех языках одинаково похоже). Обычно этой поговоркой хотят сказать, что еда человека определяет его культуру и цивилизованность, его социальный ранг и т. д. Но мы бы хотели обратить внимание вот на какой смысл: то, что человек ест, и сделало его человеком. Не труд или язык (это слишком сложные и высокие виды деятельности, они появятся потом) превращает обезьяну в человека, а еда делает человека человеком. Посмотрите: использование человеком огня примерно 800 тысяч лет назад привело (не сразу, конечно) к изменению питания — с помощью огня и приготовления пищи человек стал питаться не только растительной пищей, но и белковой, он прежде труда изменил свою собственную природу — природу питания. Его желудок устроен не как у хищников и не предназначен природой к перевариванию сырого мяса (в больших количествах — в малых приматы едят мясо), с помощью приготовления мяса стало необходимой частью рациона — человек преобразовал свою природу и стал всеядным: и фрукты, и орехи, и насекомые — теперь мясо (не обошлось и без эксцессов, а именно людоедства — сам человек, будучи плохой, слишком костлявой пищей для хищников, стал хорошей пищей себе подобному). Оставим моральные упреки философам: разве переход к мясной пище, эта палеолитическая революция в питании — не первое достижение цивилизации и создание культуры — культуры еды?

Вторая революция в питании произошла много позже — в эпоху неолита, при появлении земледелия и скотоводства. Если для охотников и собирателей основным питанием была растительная и мясная пища, то для сельскохозяйственных народов *зерновые* преобразовали коренным образом рацион и вкус (тогда-то и появилась соль), а для скотоводов — молочные и кисломолочные продукты наряду с мясом. Соответственно, эти изменения в рационе существенно преобразовали

природу человека и общества. С точки зрения общественных изменений, зерновые были настолько эффективны (по сравнению с охотой и собирательством), что привели к образованию оседлых поселений — деревень и городов, — использованию рабского труда (рабов уже можно было прокормить), возникновению государства и первых империй — можно было прокормить и непроизводительные классы. Но и физическая природа людей изменилась: если у охотников и собирателей по всему миру и сегодня распространена только первая группа крови, то у земледельцев возникли такие изменения в составе крови, которые получили название второй группы (и сейчас в китайских деревнях у подавляющего процента крестьян группа крови будет второй), а у скотоводческих племен — третьей (например, в Монголии). Все эти группы крови означают формирование совершенно разного рациона и культуры питания. Современные люди хранят в себе все эти группы, но вырабатывается и новая группа (городская) — четвертая.

Итак, если взглянуть теперь на тип питания современного человека, мы увидим в нем разбившиеся осколки и охотников с собирателями, и земледельцев, и скотоводов, и горожан. Все эти типы питания — а соответственно, и культуры — основательно перемешаны в нашем повседневном мире: на завтрак нам сгодится йогурт (югурт) — знаменитый продукт скотоводческой культуры, но как без кофе — бывшего напитка арабской и турецкой городской культуры; мы требуем салат и мясо какого-нибудь животного на обед (как охотники за черепапами когда-то, но разве социальный каннибализм у нас преодолен?); мы запиваем все это вином или пивом и заедаем хлебом — крестьянскими пищей и напитками; на десерт пойдет что-нибудь сладкое — дитя экспансии сахарного тростника, но по форме — продукт городской культуры эпохи Возрождения.

Есть ли нечто общее и отличное, чем наш европейский современный вкус различается со вкусами к еде других эпох и народов (европейский вкус сегодня все больше становится всемирным — макдольнадизация, однако даже в самых далеких затерянных деревеньках в труднодостижимых уголках Непала, например, вам подадут фирменно упакованную бутылочку «Кока-колы»). На наш кулинарно-социологический взгляд, современный европейский (и Россия сюда вписывается без всяких существенных и даже несущественных отличий) вкус к еде основан на *рационализации* отношения ко вкусу. Вебер в отношении капитализма говорил: это уникальное европейское явление, оно возникает только в определенную историческую эпоху в Европе, но теперь мы видим, что капитализм потихоньку проникает во все щели мира. Этот уникальный капитализм создан был в том числе и рационализацией — все в этом согласны (счет и расчет, бухгалтерия и деньги, бюрократия и планирование и т. д.). Но эта капиталистическая рационализация затронула и сферу вкуса и кухни — не только появились новые продукты и вкусы (американского типа — картофель, помидор, кукуруза, и соответственно в Швеции господствующая засоленная селедка быстренько нашла отличную вкусовую пару в картофеле, а паста, «макарони» и червячки — «вермичелли» — в Италии XIX в. нашли себе вкусового партнера — томатную пасту).

Гораздо более значительно вот что: *рационализация вкуса привела к тому, что мы стали постепенно делить, разделять и отделять вкусы друг от друга*, — это революция в дифференциации вкуса. Если раньше вкусы смешивались, кислое со сладким (например, римские соусы на основе сладкого (тогда это был мед)

и кислого — это тогда и сейчас укус); соленое с острым (например, говядина по-цыгански, как ее иногда называют, — соленое мясо и все в перце); и даже сладкое в Средние века смешивалось с острым (наши некоторые русские продукты сохранили на себе этот дивный отпечаток вкуса Средневековья — до сих пор в черные пряники добавляют не только сахар, но и острое — мускатный орех и обязательно имбирь). Так вот, удивительно, и даже поразительно, но теперь мы отчего-то требуем *чистоты* вкуса — соленому свое место (суп, может, и должен быть подсолен), а мясо должно иметь вкус мяса, и ему положено быть острым (в меру, а не как в Средние века), а сладкое мы вообще исключаем из сферы обеда — ему свое место в десертах и только.

А римская кухня когда-то смешивала и вкусы, и продукты — вот один пример: римский острый соус гарум (Garum, в римской поваренной книге Апиция I века н. э. гарум входил в состав большинства рецептов, хотя и был довольно дорог — дороже духов, в некоторых древнеримских провинциях его называли гарон или liquamen). Его готовили методом ферментации соленой рыбы: анчоуса, тунца, скумбрии, иногда моллюсков в сочетании с ароматическими травами. В соус также добавлялись уксус, соль и оливковое масло, перец или вино. Ферментация проводилась в больших каменных ваннах под действием солнца в течение 2–3 месяцев. Процесс приготовления этого соуса был сопряжен с появлениями резких запахов протухающей рыбы. Оставим технологию приготовления римлянам, но вот что удивительно для нас: этот рыбный соус применялся не только к мясным, рыбным или соленым блюдам, но еще и к сладким!!! Прошу обратить внимание, что другие культуры, не затронутые так сильно этой капиталистической рационализацией, спокойно сохраняют господствующее ранее смешение вкусов (китайская кухня до сих пор, как и 1000 лет назад, использует кисло-сладкие вкусы везде, или сладкие и горькие одновременно, что не вызывает возражений у публики). И мясо может (и должно, скажем мы) в китайской кухне иметь вкус рыбы, а рыба — вкус куры, а соя — вкус мяса. Смешение — и вкусов, и продуктов — вполне допустимо и приветствуется. Только мы — европейцы и американцы — требуем отделения продуктов (мясо должно иметь вкус мяса, а рыба — рыбы) и придания им чистого вкуса. Это в определенной мере связано с христианской традицией, с ее постами: она отделила для нас когда-то бытовавшее смешение рыбы и мяса, теперь в пост — только рыба, а мясо — в другие дни. Так вкус мясного и рыбного стал разделяться и никогда не смешиваться (а хотя почему бы нет?). Но потом деление вкуса затронуло и все другие продукты — задачей повара стало не придание вкуса в виде его смешения (кислого со сладким и собственного вкуса продукта), а выделение и подчеркивание *естественного* вкуса продукта. Хотя что такое естественный вкус продукта?

Вот еще одно общее поразительное отличие современного вкуса к еде: какое вино следует подавать к мясу, а какое — к рыбе? Вы безусловно ответите, что белое — к рыбе и птице, а красное — к мясу. И почему так? Большинство ответит не задумываясь: так принято. Но социология-то — функционалистская наука, ей недостаточно такого ответа. Ответ таков: потому, что современный вкус с его рационализацией в виде отделения и классификации вкуса предполагает соединение разных продуктов по типу *дополнения*, а не оппозиции. Легкое белое вино подается к легким (относительно) продуктам — рыбе или фруктам, а тяжелое

(терпкое) красное — к тяжелым (мясу или мясному продукту). Удивительно, но римлянин времен империи поступил бы наоборот, для него характерно смешение вкуса: легкое белое — к тяжелому мясу, и сладкое греческое красное вино — к фруктам. И вот еще один парадокс: грек и римлянин всегда предполагали разбавлять вино водой — можем ли мы допустить это? Но в разбавлении вина водой кроме смешения вкуса был и другой резон: вода могла быть и не очень чистой (несмотря на обязательные греческие фонтаны и римские акведуки), а вино всегда обеззараживало воду. Есть и еще условие технологии — хранить вино древние, скажем прямо, не умели: для консервации его добавляли всякую дрянь (по нашим меркам) — мел и т. д. Поэтому откупоренное вино из амофры надо было разбавить и процедить. А вот эта технология сформировала и вкус к разбавленному водой вину!

Итак, наш вкус основан на дополнении чистых вкусов, а не на смешении и оппозиции вкусов; он несет на себе отпечаток рационализации (как выделения — разделения — классификации) отношения к продукту и его вкусу. Именно с капитализмом и его рационализацией мы связываем и отказ господства пряностей, изобиловавших во вкусах и на кухне Средневековья. Пряности забивали вкус продукта — их теперь следовало убрать. Не является ли эта трансформация вкуса следствием еще одной, более глубокой материальной перемены — как только капитализм сделал пряности (перец, гвоздику, имбирь, кардамон, корицу, кумин (или зира, осталась только в арабской или узбекской кухне — почувствуйте ее запах в любой шаверме)) дешевыми, и эти пряности (за исключением шафрана, который и сейчас непомерно дорог, но его функция была всего-то — придавать дорогой цвет золота блюдам) стали доступны не только высшему, но среднему и даже низшему классу, то вкус высших классов в противоположность теперь массовому стал чистым — это был триумф *естественного* вкуса продукта. Но то был *как бы* чистый и *как бы* естественный вкус, задача повара как раз стала сложнее: подать блюдо, как будто обладающее чистым, несмешанным с другим вкусом — естественный вкус продукта не должен был быть забит другим. Тогда место пряностей заняли не очень дорогие французские и итальянские травы.

Рационализация вкуса была также связана с рационализацией подачи блюд и сервировкой стола — хоть и готовились они на одной кухне, но деление и подача были строго регламентированы, ничто не должно было смешиваться: сначала закуски (*tapas* у испанцев) плюс аперитив, потом суп — он стал называться первым (с удивлением мы смотрим на израильскую традицию подавать суп в заключение обеда), затем мясо или рыба как *main course* (основное или второе блюдо), с ним основные напитки, в заключение третье — десерт (как правило, сладкое), с ним дижестив (от лат. *digestivus* — средство, способствующее пищеварению). У древних египтян, с их четкой социальной иерархией, была замечательная традиция (утонченная) каждому гостю подавать свой маленький стол. У демократичных древних греков устраивали большие обеды, каждый приглашенный имел право взять с собой еще одного — как раз его называли «паразит» (женщины вообще за обед не допускались), и принято было возлежать за (уже) *общим* столом и беседой, перемены блюд производились рабами. В Средние века — все по-другому. Как ни странно, в то время приглашенный на обед ел за большим общим столом

в основном то, к чему мог дотянуться сам — рационализация подачи предполагает, что всем подают одно и то же. К подаче блюд была приспособлена и сервировка: стул, бывший когда-то роскошью (и сейчас роскошь в Азии — поэтому все наши узбеки привычно сидят на корточках), занимает место в каждой кухне, а вилка, ложка, стакан и нож становятся индивидуальными, а не коллективными приборами (что до сих пор поражает китайскую кухню — там подать что-либо, требующее разделки в тарелке ножом — вот вверх бескультурия: все должно разделяться на кухне, а ножи — это какое-то рыцарское наследие Средневековья). И вот завершающий аккорд этой рационализации — хлеб, насущный хлеб (или *los panes* — хлеба), бывшие тысячелетия основой питания человека и общества, вдруг покинули основной рацион (*main course*) и стали всего-навсего закуской: теперь не хлеб едят, теперь едят с хлебом.

Этот новый капитализм придал новое звучание старым вкусам. И здесь не последнее значение имела церковная реформация — Лютер объявил: *«Богу нет дела, что вы там едите»* или «Ешьте, пейте и одевайтесь так, как вам вздумается». И протестантская Европа это услышала — продукты и напитки воспринимались как излишества и удовольствия более раскованно. Вот несколько примеров этих новых продуктов, означавших иной режим удовольствия в питании: сахар, алкоголь, чай-кофе, табак. В XVI в. сахар — этот уроженец берегов Бенгалии — еще предмет роскоши или лекарственное средство в аптеках, но в XVII в. *Las Americas*, где уже много **рабочей-рабской** силы (а сахар чрезвычайно трудозатратен), и все острова на пути к ней (особенно португальская Мадейра) начинают производство сахара в промышленных масштабах. Так начиналась сахарная революция — не остановилось это усиленное потребление сахара, кстати, и сегодня. *Сладкое* стало синонимом *вкусное*.

Кроме сахара капитализм вводит во вкус потребление крепкого алкоголя — это не просто напиток, не только то, что пьют, но прежде всего возбуждающее средство; это средство получить иные качества в приземленном мире повседневности (правда, ненадолго) и, наконец, отличное средство социализации. В XVI в. водку с помощью арабского перегонного куба *“alambic”* начинают перегонять — «выкуривать» — из вина, в XVI в. она распространяется в Европе, а в XVIII–XIX вв. везде наблюдается ее массовое потребление. Водку добавляют в вино — и получают крепленые вина (доступные теперь морской перевозке), портвейны и хересы. И еще некоторые изобретения капитализма — чай, какао и кофе — получают массовое распространение. Чай из Китая, шоколад из Америки и кофе из Африки завоевывают вкусы европейцев — их потребление связано не только с аристократическим спросом (знаменитые кофейни Парижа и *tea-rooms* Лодона), кофе и чай (часто с молоком — хорошей ему вкусовой парой) становятся заменителем напитков у рабочих классов, по пути на работу рабочий выпивает теперь не пару пива или эля, а чашку-другую кофе (так дешевле и, что немаловажно, кофе способен прибодрить и продержать рабочего до обеда). И наконец, капитализм придал величие еще одному условно пищевому продукту — табаку (его потребляют либо в виде дыма, либо в нос как чихательный табак, либо как жвачку). Как считает Бродель, карьера табака «еще более блестящая», чем у чая или кофе. В XVI–XVII столетиях он завоевывает весь европейский мир, а сегодня — и Китай, и Россию, и Индию. Табак не сдается, хотя наступление

на него сегодня никогда не было таким сильным, но если исчезнет табак — что-либо другое обязательно займет его место.

Что еще нового сегодня в питании? Технологии хранения очень сильно влияют на вкусы и продукты. Именно технологиям хранения и транспортировки мы обязаны вкусом к таким известным сейчас по всему миру продуктам: *копченое и соленое мясо* (*hamon сегопа* в Испании); *паста* (заимствованная у арабов технология хранения и перевозки теста — нарезалось полосками и сушилось на солнце; затем все, как у нас: разваривалось в воде, только не 5 минут, а два часа; первоначально у итальянцев дорогое блюдо — представьте: надо было вытягивать вручную проволокой дырочки в макаронах из теста, — и подавалось оно с сахаром и корицей); *сыр* (способ хранения молока — сначала козьего, потом коровьего; первый сыр, способный конкурировать с козьим, — пармезан); *пироги* — с твердой коркой в Средние века были средством хранения и перевозки той начинки, которая внутри (вспомните: у всех пилигримов в котомке пирожок — он твердый, только недавно мы стали есть и корку); и, наконец, *водка* (хлеб не только ели, но хранили, перевозили — и, конечно, пили). Сегодня технологии хранения — заморозка и консервация — господствуют над всеми другими способами хранения, соответственно, вкус продукта максимально приближен к естественному — *чистый вкус* (без обилия соли и перца, как раньше) побеждает. Технологии заморозки и быстрой перевозки сделали возможным нам отказаться от сезонности вкуса — мы едим все и всегда, хотя клубника созревает в июле, а яблоки — в сентябре; кроме этого, продукты в ваш супермаркет доставляются со всего света — и опять мы утратили вкус к местным продуктам, но приобрели вкус к экзотическим (сегодня все больше проявляется кухня типа “fusion” — сплав различных национальных традиций в приготовлении продуктов). Массовое производство продуктов питания и полуфабрикатов представляет возможность развития массового *делокализованного* вкуса — все любят и едят одно и то же. Что же? То, что продается в ближайшем супермаркете — вкус глобализуется и унифицируется. Кроме того, вкус теперь зависит от химии — он придается продукту, а не является его естественным. Вы покупаете американский клубничный сироп — и вот тебе раз: в нем клубники нет — он делается на основе кукурузы плюс сахарный сироп плюс ароматизатор (запах гораздо сильнее и лучше, чем настоящий) плюс нечто неуловимое — усилитель вкуса (на основе некоторых аминокислот — эти усилители вкуса есть немного и в естественном вкусе продукта, а когда его увеличивают — вкус вроде не меняется, но как бы усиливается: действует на наши рецепторы, вот дети теперь и едят только сухарики или чипсы с этими усилителями).

Но что остается постоянным в отношении человека к еде? Как говорит Масимо Монтанари в книге «Голод и изобилие: история питания в Европе», человек никогда не может спокойно относиться к еде — раньше он был озабочен тем, как добыть себе пропитание, и угроза голода заставляла его есть с особенным усердием, теперь — почти уже 70 лет — человек очень озабочен избытком питания, он изобретает разные диеты и все ищет, как бы есть меньше [7].

В заключение этого параграфа посмотрим, как изменилась структура расходов на питание в XIX и XXI столетиях. Бродель в своих «Структурах повседневности» приводит бюджет семьи берлинского каменщика 1800 г., вот его структура:

хлеб — 44,2 %, продукты животного происхождения — 14,9 %, напитки — 2,1 %, другие продукты — 11,5%. Итого: питание — 72,7 %, а другие расходы: квартирная плата — 14,4 %, отопление и освещение — 6,8 %, одежда и прочее — 6,1 % [8]. Теперь посмотрим средний расход на питание современной семьи в России, а заодно сравним и другие расходы (данные Госкомстата РФ).

Структура конечного потребления домашних хозяйств
(в % к итогу, данные 2005 г.)

Продукты питания и безалкогольные напитки	24,8
Алкобольные напитки, табак	6
Одежда и обувь	9,1
Жилищные услуги, вода, электричество и другие виды топлива	9,4
Предметы домашнего обихода, бытовая техника	3,9
Здравоохранение	7,5
Транспорт	10,6
Связь	4,1
Отдых и культура	6,1
Образование	5,5
Рестораны и гостиницы	2,7
Разные товары и услуги	7,4
Чистые покупки за границей	2,8

Россия несколько отличается от западного мира — в США на продукты питания было бы потрачено не более 5 % бюджета семьи, поэтому в целом расходы на питание в современном мире снизились, но как сильно возросли напитки — однако это в России, американец не потратил бы на напитки и 3 %. Но тенденция, однако, налицо: чем дальше, тем меньше мы будем тратить на питание, что не означает, что еда и наш вкус к ней перестанут играть значимую роль в нашей суетной жизни.

Вкус есть (и пить — добавим мы), т. е. *жить с удовольствием* в этом мире необходимости, всегда сопутствовал человеку на его долгом пути по дороге цивилизации, не оставляет его этот добрый спутник и сегодня, что добавляет нам немного радости и счастья в наши (унылые) будни.

Литература

1. Значение слова «Вкус (эстетический)» в Большой советской энциклопедии (<http://bse.sci-lib.com/article005539.html>). (Дата обращения: 24.06.2012)); в Сети есть предубеждение против Советской энциклопедии, обычно пишут так: "Warning! The following article is from The Great Soviet Encyclopedia. It might be outdated or ideologically biased".
2. Вкус (физиолог.) // [http://slovari.yandex.ru/~книги/БСЭ/Вкус%20\(физиолог.\)/](http://slovari.yandex.ru/~книги/БСЭ/Вкус%20(физиолог.)/) (дата обращения: 24.06.2012).
3. Гудолл Дж. Шимпанзе в природе: Поведение. М.: Мир, 1992. Гл. 2, § 1.
4. Gronow J. Sociology of Taste. London: Routledge, 1997.
5. Бурдые П. Различение: социальная критика суждения // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Под ред. В.В. Радаева, М.: РОССПЭН, 2004. С. 547.

6. Mennell S., Murcott A., Otterloo A.H. Van. The sociology of food: eating, diet, and culture // Current sociology (Paris, France). V. 40, N. 2. 1992.
7. Монтанари М. Голод и изобилие: история питания в Европе. СПб.: Alexandria, 2009.
8. Бродель Ф. Структуры повседневности: возможное и невозможное // Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм. XV–XVIII вв. М.: Прогресс, 1986. Т. 1. С. 147.

· § 4. Эпистемика информации: модель потребления*

В данном параграфе рассматривается потенциал модели потребления и потребительского мышления для концептуализации эпистемики финансовой информации. Моя аргументация опирается на три особенности информационного знания. Первая относится к конструированию и природе реальности, на которую ссылается информационное знание. Утверждается, что эта реальность отлична от той, что предполагается естественными науками: она текуча, постоянно изменяема и не соответствует стабильным механизмам и моделям, которые, как мы полагаем, существуют в природе. Второй особенностью является то, что познавательные стратегии в этой области информации, как правило, не соответствуют известным нам процедурам репрезентации, существующим в естествознании. Я показываю, как репрезентация устраняется и ее место занимают прокси-измерения (от англ. *proxy* — «заместитель». *Прим. переводчика*) и прочие стратегии. Третья особенность процессов в сфере финансовой информации состоит в том, что они творчески уничтожают знание посредством поглощения знания другими объектами, бесконечного пересмотра или распространения до тех пор, пока оно не потеряет свою ценность. Это также указывает на эпистемическое** потребление.

Важные исторические трансформации иногда имеют следствия, которые никто не замечает. Одним из таких следствий является рост особого типа знания — информационного знания. Всем известно, что мы живем в век информации, но лишь немногие задаются вопросом, к какому типу знания относится информационное знание, как наши теории знания могут быть распространены на него и какой вид эпистемологии может применяться к информации***. Я преследую две цели: стимулировать мышление на эту тему и исследовать потенциал модели потребления и потребительского мышления для концептуализации эпистемики информации. Я использую термин «информационное знание», чтобы подчеркнуть, что информация будет рассмотрена как содержание, а не информационные

* Печатается с разрешения автора. Перевод статьи K. Knorr Cetina. The epistemics of information: a consumption model // Journal of Consumer Culture. 2010. 10. P. 171–201. Печатается с сокращениями. Перевод осуществлен при поддержке Темплана НИР СПбГУ. Проект № 10.38.90.2012 «Эпистемологическая реконфигурация социологии в начале XXI века».

** Термин «эпистемический» (epistemic) обозначает «имеющий отношение к процессам познания», в отличие от термина «эпистемологический» — имеющий отношение к эпистемологии, философской теории познания (*Прим. переводчика*).

*** Заметным исключением является ранняя работа Лиотара (1979–1984), которая включила эпистемические аспекты в обсуждение упадка метанарративов и роста информации.

и коммуникативные технологии, которые в основном рассматриваются в литературе. Социологи, например, в основном интересуются теми социальными трансформациями, которые производят информационные и коммуникативные технологии — цифровой век, сетевое общество, процессы глобализации [1]. Информация, рассматриваемая как знание, поднимает другие вопросы (например, вопрос о том, какой тип познавательных практик характерен для культуры информации). Я также использую язык комбинаторики, чтобы выдвинуть предположение, что информация в большинстве областей не может просто быть противопоставлена знанию в том смысле, который иногда встречается в литературе, где информация рассматривается как не интерпретируемые данные, а знание — как то, что включает интерпретацию, обдумывание, расчеты и объяснения. Все информационные процессы, которые я изучала, включают указанные аналитические аспекты. Например, индекс Доу-Джонса — число, которое мы бы назвали информацией, — представляет собой частное суммы цен 30 компаний в течение стандартной торговой сессии, с делителем, который устанавливается таким образом, чтобы генерировать соответствующее значение индекса*. Это не только значимое число, но сложный показатель, в основе которого лежат теория и ряд допущений. Мой аргумент основан на анализе финансовых рынков, области, глубоко пропитанной и фактически созданной информацией**. «Все здесь — это информация», — как сказал один из информантов в интервью, или, по словам другого: «Что мы действительно продаем, так это информацию!» Я утверждаю, что этот аргумент применим и к другим информационно насыщенным областям. Такие области вполне могут использовать различные процедуры и техники, но я выдвигаю структурное утверждение, что потребительское мышление, применимое и полезное для понимания информационного знания, следует тем не менее распространить и на них. Модель потребления, которую я предлагаю, относится к эпистемической практике, т. е. к стратегиям и способам познания, а не к какому-либо использованию или применению информации.

Что же тогда является потребительским мышлением? Какое понятие потребления мы должны использовать. Какие элементы содержит модель потребления? Где она отстает от репрезентационной идиомы, от понятия истины, от идеи формирования консенсуса и других понятий, которые мы обычно применяем к профессиональному знанию? Почему информационное знание не является простым проявлением типичных моделей научного знания? Чтобы ответить на эти вопросы, я выделю четыре этапа. Сначала я обрисую модель, которую мы использовали в эмпирических исследованиях научного знания. Эта модель представляет собой модель производства, и будет полезно обобщить — по крайней мере, кратко, — какие допущения лежат в основе модели производства и почему они адекватны для тех областей знания, к которым применялись. На втором этапе я покажу, почему те же самые предположения не подходят для информационного знания, которое я описываю. Мой главный вопрос касается природы или конструирования реальности, к ко-

* Расчет индекса Dow Jones Industrial Average, см., напр.: <http://www.djaverages.com/?view=industrial&page=calculation>. (Дата обращения: 16.02.2010) и http://en.wikipedia.org/wiki/Dow_Jones_Industrial_Average. (Дата обращения: 16.02.2010).

** См.: Knorr Cetina and Bruegger [2].

торой относится информационное знание. Эта реальность, как я докажу, не похожа на ту, которая полагается большинством естественных наук: она текуча, постоянно изменяема и не соответствует стабильным механизмам и моделям, которые, как мы считаем, существуют в природе. В следующих двух разделах, каждый из которых содержит несколько коротких подразделов, будут рассмотрены стратегии и процедуры информационного знания. Репрезентация и ее точность — типичные стремления научного познания, они типичны для научного производства. Тем не менее в финансовом информационном знании репрезентация теряет свое содержание или не требуется — и стратегии потребительски ориентированной науки выходят на первый план и начинают определять знание. Нельзя утверждать, что новый способ познания просто заменяет репрезентацию. Репрезентация продолжает играть свою роль, но систематическое использование сформированных по модели потребления (consumption-shaped) информационных практик также становится важным, занимая основное время участников и определяя объекты, с которыми они взаимодействуют. Раздел 3 объясняет и иллюстрирует эти стратегии и то, чем они отличаются от практик репрезентации. Последний раздел обращается к формированию консенсуса и к появлению альтернатив в полях информационного знания. Формирование консенсуса представляет собой другой типичный процесс научного производства, который ведет к появлению стабильных, воспроизводимых познавательных результатов, считающихся истиной. Типичная особенность процессов информационного знания состоит в том, что они творчески уничтожают знание — за счет поглощения знания другими объектами, бесконечного пересмотра или распространения до тех пор, пока оно не потеряет свою ценность.

1. ЧТО ТАКОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ? ВЫХОД ЗА ПРЕДЕЛЫ НАУЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА

На протяжении более полутора веков, вплоть до 1970-х гг., мышление в терминах производства доминировало в социальных науках при анализе современности и тех изменений, которые принесла промышленная революция. Мышление в терминах производства можно связать с фабрикой, фирмой и внутренним функционированием организаций, которые интересовали родоначальников социологии (например, Маркса и Вебера). Экономическая социология — дисциплина, которая включает рынки в определение собственного поля, в основном до момента публикации данной статьи обращала внимание на производственную сторону экономики. Когда эконом-социологи изучали рынки, они обращали внимание на так называемые *производственные рынки* [3] — рынки товаров, которые продаются для того, чтобы быть употребленными тем или иным образом (например, продукты питания, которые служат человеческому воспроизводству*). Мышление

* Хотя некоторые модели рынков касаются финансовых рынков [6], достижения последних исследований не затрагивали область рыночной дифференциации, но вызвали перемещение фокуса внимания с того, что происходит внутри фирмы, на то, что происходит между ними; доминирующее направление исследований касается анализа межорганизационных связей и анализа рынка с использованием сетевых подходов, которые рассматривают характер отношений и их влияние [7].

в терминах производства преобладает также и в неэкономических областях, в частности в такой наиболее интересной для нас области, как исследование знания. На самом деле социальные исследования науки и технологий, также известные как новая социология науки, получили успех в значительной мере благодаря тому факту, что научная практика стала рассматриваться как процесс производства знания. С 1970-х гг. исследователи в этой области этнографически изучали, как научно-технические результаты производятся в лаборатории или в других структурах [4]. Фактически лаборатория рассматривалась как научная «фабрика фактов» [5], которая имела такое же значение для развития современной науки, как собственно фабрика для развития капитализма и индустриализации. Мышление в терминах производства в исследованиях науки иногда выступает под другими названиями; аналитики используют конструктивистские понятия, чтобы подчеркнуть, что научное знание «создается» и производится (а не просто открывается). Конструктивистский словарь выявляет характерные особенности производства научных результатов (например, символическое или интеракционистское измерение); кроме того, он также акцентирует внимание на процессе создания знания, который трактуется как, в сущности, «производственный» процесс*.

Производительная метафора выглядит более чем подходящей, когда она распространяется на естественнонаучное знание. Многие естественные науки — лабораторные науки, даже если они не являются экспериментальными; астрономы, например, не могут экспериментировать непосредственно с далекими звездами и планетами, но они могут производить измерения этих объектов, которые затем обрабатывают в своих лабораториях. Производительная метафора предлагается в качестве полезного сенситивного понятия, которое указывает на огромную территорию научной практики, из которой появляются познавательные утверждения. Она заставляет нас исследовать систему действий науки и ее системные характеристики вместо того, чтобы вообще пренебрегать этой частью науки, как мы поступаем, когда рассматриваем знание только как теорию или текст. Она предполагает, что даже если нам интересны тексты, производственная перспектива полезна; мы знаем, например, что научная статья, как правило, претерпевает множество изменений прежде, чем будет опубликована — это результат литературных, риторических и визуальных производительных усилий, которые полностью отделены от лабораторного исследования и не могут быть сведены лишь к отражению исследования или к отчету о нем (напр., см.: [8]). Кроме того, идея лаборатории как места производства знания подразумевает еще кое-что, представляющее эпистемический интерес, а именно то, что это производство включает своего рода завершение процесса путем создания продукта. В науке производство приводит к созданию научных «выводов» и со временем — к завершению исследования. Когда исследование завершается, продукт продолжает существовать; научные результаты имеют своеобразную способность сохраняться вечно. С этого момента мы можем начать раскрывать различия между процессами естественнонаучного и информационного познания.

* Мое собственное первое исследование лаборатории было не случайно названо «Производство знания» (см. [9]).

Представляется важным рассмотреть то, что обычно трактуется как противоположная сторона производства, т. е. потребление. Казалось бы, понятие потребления не применимо к естественнонаучному знанию так, как оно применяется к товарам. Поскольку естественнонаучное знание осуществляется или используется, а не расходуется и «потребляется», оно остается невредимым после использования, а возможно, становится еще сильнее, чем раньше. Экономисты давно подметили эту специфику научной продукции. Соответственно, они концептуализировали естественнонаучное знание как общественный товар, который может использоваться многократно и передаваться по предельным издержкам (напр., [10]). Сама идея, что знание представляет собой нечто, что можно употреблять, противоречит подходам, которые отождествляют науку с теоретическим исследованием. Дэниел Белл [11], например, утверждал, что осевым принципом формирующегося постиндустриального общества является теоретическое знание, которое он определял как применимое во многих областях без потери значимости или ценности. Эпистемическим эквивалентом этой невозможности потреблять научное знание является вневременность истины: истинное знание — это специфический товар, который не подвержен старению. Мы не должны принимать здесь понятие истины как объективной, фактической или соответствующей реальности. Все, что нам необходимо допустить, — это то, что в естественных науках истинное знание имеет «жизнь после жизни» (afterlife); научные объекты, которые считаются истинными, могут постоянно наделяться значением как активно используемое знание в лабораториях, учебниках, научном образовании и т. д.

С другой стороны, информационное знание, связанное с рассматриваемыми здесь финансовыми рынками, как представляется, не имеет этой «жизни после жизни». Фактически одной из его существенных характеристик, вероятно, является то, что оно не становится более стабильным с течением времени. Скорее, оно живет какое-то время, проходя через различные стадии артикуляции и использования, но затем заменяется новым анализом и информацией — часто в течение определенного периода времени (например, года). Другими словами, информационное знание истончается, обесценивается, устаревает или становится дисфункциональным. Представляется, что не существует ни процесса формирования консенсуса, который мог бы привести к широкому признанию и проверке знания, ни процесса, который мог бы «удостоверить» исследовательские результаты как истинные или, по крайней мере, лучшее из имеющегося знания. Разумеется, формирование консенсуса в естественных науках также может привести к элиминации познавательных результатов. Это процесс явного или неявного принятия решений о надежности и полезности исследования. Результаты, которые не проходят эту проверку, получают ярлык ложных или проблематичных и отбрасываются — они не будут опубликованы или будут удалены из публикации; они могут получить дурную репутацию как результаты, которые опровергнуты другими исследованиями и противоречат им, иначе они просто будут проигнорированы и забыты. Формирование консенсуса в естественных науках, насколько известно, не является «объективным» и «нейтральным» процессом, который рационально осуществляется и поддерживается. Оценки могут быть исторически случайными и могут осуществляться из определенной перспективы, они могут

быть сформированы и определены эпистемической культурой поля и дисциплинарными культурами [12]. Они также, вероятно, опираются на не эпистемические факторы. Например, ученые могут делать ставку на знание, которое получено из надежного источника, вместо того, чтобы действительно оценивать факты, что часто невозможно, даже если пытаться воспроизвести исследование*. Тем не менее дискуссия и критический анализ, как правило, подтверждают значимость знания — хотя бы потому, что ученые защищают свою работу, наука является распределенным процессом с конкурирующими точками зрения, а для оценки знаний создаются различные институты и органы, такие как, например, экспертное обсуждение [13]. Напротив, элиминация информации, которую я ранее упоминала, не является результатом критического рассмотрения, опровержения или других видов формальной оценки. Это не процесс отказа от знания, которое сообщество считает недостаточным по объяснимым причинам. Оно не основывается на деконструкции его предпосылок и скрытых допущений или обнаружении несогласованности в том смысле, который, вероятно, подразумевал Деррида. Скорее, информационное знание имеет временной вектор: оно теряет свое влияние после определенного периода времени, а затем более не считается информативным.

Чтобы пояснить эту мысль, нужно оставить мышление в терминах производства и рассмотреть возможность интерпретации эпистемики информации с точки зрения логики и динамики потребления. Термину «потребление», как утверждают аналитики, достаточно сложно дать определение. Он может рассматриваться как синоним использования, как в латинском “consumere”, которое означает «расходовать» или «уничтожать». Или он может рассматриваться как производное от латинского “consummare” — процесс доведения до завершения, как в случае с потреблением отношений [14]. Он может вызывать образ того, кого Don Slater назвал «героем» — потребитель как рациональный, максимизирующий полезность актер. Или он может вызывать образ «простофили» — потребителя как пассивного, эксплуатируемого субъекта рыночных сил [16]. Потребление было концептуализировано как форма опыта, например в том смысле, что турист может потреблять красивый пейзаж или иные достопримечательности [17]. Или потребление может включать в себя мастерство, искусство, как в том случае, когда люди потребляют «главным образом из-за желания участвовать в творческих актах самовыражения» [18]. Новая социология потребления, которая возникла в 1980-х гг., реабилитировала потребление как нечто большее, чем просто выражение патологий капиталистического общества, что осуждали более ранние парадигмы (напр., [19]). Но эта реабилитация привела к доминированию интереса к символическому и коммуникативному измерению товаров, интереса к консьюмеристскому гедонизму и практикам, которые «питают воображение**», и в целом — интереса к самовыражению потребителей, к их способности «покупать, использовать и прежде всего наслаждаться плодами производства» [20] и определять свою идентичность через потребление.

* Как показал Collins, воспроизводство само по себе — непростой процесс и остается проблематичным в спорных областях исследований [15].

** См. подробнее: [22].

Адаптация потребительского мышления к эпистемической практике требует, чтобы мы заключили в скобки интерес к экспрессивным аспектам потребления. Нам нужно будет также оставить интерес к индивидуальным потребителям, их субъективности и идентичности. Потребление будет означать нечто более базовое, по крайней мере, на начальном этапе: *акт использования чего-либо до тех пор, пока оно не обесценится, акт уничтожения через использование и — как элемент этих моделей — акт создания*. Креативные аспекты потребления будут проиллюстрированы далее в этой статье со ссылкой на такие стратегии познания, как *детекция (detection)* и *анализ*. Это стратегии производства знания, но они кажутся сокращенными и ускоренными по сравнению с измерительными стратегиями в естественных и социальных науках; они, несомненно, менее сложные, глубокие и комплексные, чем последние. Они, как я докажу, часто представляют собой прокси-стратегии [21], а их выбор представляет собой компромисс, являющийся результатом организационных ограничений и необходимости быстрого создания и использования информации. Тем не менее эпистемическое потребление всегда будет иметь элементы производства, и в этом смысле оно является одной из форм «потребления» (“prosumption”)*. Термин «потребление» был введен Тоффлером, чтобы привлечь наше внимание к тому явлению, что потребители — пользователи продукции и услуг — все чаще требуют совместно производить некоторые элементы того, что они покупают, или, как выражаются Ritzer и Jurgenson, «заставляют работать» [22]. Когда вы сканируете свои продукты на кассе в супермаркете, или сами заправляете свой автомобиль, или сами приносите себе еду в ресторане быстрого питания и убираете потом, вас «заставляют работать» в этом смысле. Некоторые задачи, которые производители исполняли в прошлом, «экстернализуются» для потребителей в соответствии с их предпочтениями и требованиями, как, например, в том случае, когда пользователи участвуют в создании софта с открытым исходным кодом. Потребительские аргументы предполагают стабильные роли производителей и потребителей, а также временное делегирование задач от одной группы и категории другой. Хотя в финансовых информационных практиках существуют такие переходные модели, случай, который я рассматриваю, отличается от классического сценария «потребления»: я утверждаю, что именно процесс информационного знания соответствует логике потребления и вместе с тем включает в себя креативные элементы, и характер этих производительных элементов формируется и моделируется процессом потребления. Сама скорость и суррогатный характер практик познания в этой области иллюстрируют это формирование. В сфере информационного знания также существуют сложные и трудоемкие научные измерения, которые экстернализуются на финансовых рынках и которые были отданы на аутсорсинг в научные учреждения (например на университетские кафедры и в статистические бюро (см. раздел 3.3)). Чтобы подчеркнуть творческие, генерирующие знание элементы этого процесса, а также обозначить, что знание одновременно завершается и «выполняется» через обесценивание и прочие процессы использования, которые аннулируют знание, я рассматриваю работу информационного знания как процесс эпистемического потребления.

* Термин “prosumption” представляет собой комбинацию английских слов “production” (производство) и “consumption” (потребление) (Прим. переводчика).

Здесь стоит упомянуть еще два аспекта практики эпистемического потребления, которые я описываю в данной статье. Во-первых, потребление информационного знания предполагает экономику внимания, под которой я понимаю стратегии наблюдения, мониторинга и, исходя из этого, предвидение дальнейшего развития событий. Эти стратегии направляют работу практиков. Второй аспект возвращает нас к смыслу потребления, которое представляет собой не только использование и уничтожение, но также завершение, исполнение и удовольствие, как в потреблении отношений. Финансовая форма завершения и удовольствия, вероятно, всегда подразумевалась как возможность, существующая на изучаемых рынках (например, как возможность победы в спекулятивной конкуренции и получения ожидаемой финансовой прибыли). Эпистемическое потребление, т. е. использование и поиск информационного знания, является творческим и в этом смысле подобно попытке искусно применять информационное знание для получения финансового результата. Мы можем предположить, что этот тип творческого использования информации способен вызывать некоторые рутинные случаи «избытка, утечек и пузырей на рынках».

2. ТЕМПОРАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР РЕАЛЬНОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ЗНАНИЯ

Социологи и экономисты обычно рассматривают рынки в терминах обмена*. Обмен важен, так как он выступает посредником между производством и потреблением. В определениях из учебников по экономике обмен товаров и услуг рассматривается как «чисто посредническая деятельность между производством и потреблением, облегчающая распределение товаров и услуг и тем самым удовлетворяющая определенные человеческие потребности» [23]. Экономисты усложняют эту картину, рассматривая, как относительная цена товаров регулируется в соответствии с законами предложения (при прочих равных продавцы будут стремиться продать больше по более высокой цене) и спроса (при прочих равных количество потребляемого товара обратно пропорционально его цене), пока не появится взаимоприемлемая цена, которая представляет собой баланс этих сил. Транзакции финансовых рынков осмыслились именно таким образом — они, как правило, были смоделированы как (Вальрасовские) аукционы, как своего рода средства корректировки цены и согласования интересов покупателей и продавцов, что имеет место на фондовых биржах. Эти более сложные картины тоже предполагают, что именно обмен определяет рынки и что обмен представляет собой тип взаимодействия, предполагающий, что «когда мы завершаем сделку, мы квиты», как выразился Слейтер [24]. Идея обмена, опосредованного деньгами, становится интересной и полезной благодаря тому факту, что этот обмен включает в себя завершаемые сделки, не *требующие* дальнейших обязательств или действий. Характерной чертой деятельности по экономическому обмену является то, что она сама приводит себя в равновесие и устанавливает требования и обязательства между сторонами обмена. Само понятие валютного рынка подразумевает установление такого баланса или, по выражению Адама

* Обзор литературы по рынкам см., напр., в Slater and Tonkiss [25] 2001: Главы 1 и 2.

Смита, гармонизацию разнообразных интересов, собранных вместе и ставших соизмеримыми посредством обмена (цит. по: [25]).

Модели обмена, следовательно, предполагают завершаемые и часто точечные трансакции, которые происходят в настоящем*. Такие модели принимают интеракционистскую точку зрения, но не вводят фактор времени в уравнение. Тем не менее основная деятельность на финансовых рынках — это не потребительские покупки, но инвестиции и спекуляции — деятельность, которая опирается на обещания**, подразумевает кредитование, основанное на обещании будущих финансовых результатов. Когда инвесторы и спекулянты делают финансовые ходы, они создают такой порядок действий, когда промежуточные выплаты (например, проценты, дивиденды) и конечный результат (например, перепродажная стоимость инструмента) находятся в будущем. Кейнс рассматривал «финансовый мотив» как «инвестиционные планы, принятые из-за ожиданий *будущей* прибыли, а не *текущего* дохода» [26; курсив в оригинале]. Покупка или продажа финансового инструмента может быть совершена тотчас, но поскольку сделка должна рассматриваться как акт инвестиции или спекуляции, то она имеет смысл только в рамках обязательств, ожиданий и последующих действий. Эта ориентация на будущее представляет собой не просто намерение или перспективу, но имеет материальное соответствие: акт инвестиций или спекуляций подразумевает, что человек приобретает «позицию» на рынке, запасы конкретного инструмента (например, долларов или акций), возвращение которого он хочет оптимизировать. Участники регулярно выстраивают свое финансовое участие вокруг двух или более таких позиций, создавая кумулятивные временные запасы через «структуры» деятельности***. Финансовая деятельность также обычно включает в себя больше, чем одну сделку; она включает покупку инструмента и его последующую продажу по выгодной цене. Именно развертывание этого процесса и управление им в течение длительного времени определяют результат инвестиций и спекуляций.

Инвестиции и спекуляции, таким образом, включают то, что мы можем назвать *временными трансакциями*, в которых ожидаемые будущие результаты определяют настоящие решения, и будущее обретает значение как ряд потенциальных событий, которые могут повлиять на результат и на чью-то финансовую позицию в настоящем. В результате такого наделения значением того, что еще не случилось, мы начинаем следить за тем, что происходит, и оценивать

* Это может быть адекватно для некоторых производственно-рыночных трансакций. Однако, как показывает Sharon Zukin, анализируя пример с покупкой пары кожаных штанов [27], даже такие покупки могут включать долгий процесс поиска и обширный, потенциально фрустрирующий опыт шопинга.

** Мы не должны проводить здесь различия между инвестициями и спекуляциями. В морально нейтральном смысле спекуляция относится к покупке или продаже финансовых инструментов в надежде на будущие прибыли, равно как и инвестиции. И инвестиции, и спекуляции основаны на ожидании будущих доходов.

*** Один трейдер в интервью выразился следующим образом: «Если я покупаю кол (право купить базовый актив) и продаю пут (право продать базовый актив) и затем продаю другие колы, то это структура» (колы и путы — опционные сделки), и далее: «Экзотический опцион представляет собой комбинацию ванильных [т. е. простых] опционов, соответственно, это структура».

его по отношению к настоящему. Другими словами, реальность начинает маркироваться новостями (*becomes news-indexed*); мы хотим знать все свежие происшествия и события, которые мы, возможно, еще не учитывали, и постоянно корректируем ожидаемые будущие результаты и текущие шаги в соответствии с новой информацией. Временная транзакция, следовательно, не ограничена настоящим. Она включает в себя движущийся горизонт вещей, которые могут иметь значение для занимаемой финансовой позиции; горизонт, который открывается между началом каждого финансового участия — точкой, которую можно определить, и исполнением обещания — подвижной конечной точкой, которая является скорее неопределенной (точка ликвидации финансовой позиции) и случайной (момент, когда подтверждается выгода от действия). Значение имеет именно поведение стороны, которая дает обещание (например, страны, валюту или облигации которой мы держим, или фирмы, чьи акции были приобретены), внешний контекст (например, политические условия, в которых совершаются сделки), и сам рынок — поведение всех тех, кто также держит позиции. Рынок важен, поскольку позиции определенного финансового инструмента постоянно меняют ценность в ответ на действия других участников рынка. Рынок также «обещает» в том смысле, что ожидаемые действия других могут способствовать ожидаемому росту стоимости чьей-либо собственной позиции.

Относительно информационного знания можно сказать, что реальность, в которой совершаются временные сделки — движущийся горизонт вещей, которые изменяются и имеют значение по отношению к будущему, — далека от стабильного внешнего мира, который подразумевают и исследуют естественные науки. Финансовые аналитики не сталкиваются с миром, который существовал до них и регулируется прочными и глубоко укоренившимися структурными принципами и механизмами. Скорее всего, они сталкиваются с управляемым агентами потоком событий, связанных со способом жизни в будущем — с миром, в котором поверхностные действия и события имеют значение по отношению к будущему проектированию временной оболочки, которая конструируется вокруг них. Что принимается в расчет в таком потоковом и футуристическом мире, так это новости, а не истина: *«рынок всегда в поиске новой информации»*^{*}. Какую экономическую политику проводит государство, валюту которого я держу, тем самым влияя на стоимость моей позиции? Где находится рынок сейчас, и куда он идет? Что представляют собой все эти постоянно меняющиеся описания событий, которые проливают свет на это движение рынка? Что из происходящего во внешнем мире может повлиять на мою позицию? Рынки, безусловно, не являются единственной сферой, в которой новая информация имеет значение. Рассмотрим самолет в полете. Если вы пилот, на вас постоянно будет сыпаться новая информация с указанием, например, какой центр контроля над воздушным движением отвечает за ваш полет над страной; высоты, на которой вы летите; движения других самолетов вокруг вас; погоды и ожидаемой турбулентности. Вам нужна эта информация для обеспечения безопасности полета, в то же время и ваш самолет, и его траектория будут информацией для других. Для участников рынка поток цен и движений рынка вокруг них представляет собой такой информационный

^{*} Интервью с трейдером бондами. Нью-Йорк, 6 июня 2002 года.

поток. В электронных валютных торгах то, что выводится на многочисленные экраны — происходящие события, действия участников, новые сведения, движения рынка — представляет собой информацию. Эпистемика информации отражает переход от стабильного мира природы к информационной реальности, которая разворачивается в аналитическом времени (времени поступающей информации), и переход от истины к новостям. Акцент на новостях обусловлен старением и разрушением «устаревшей» информации. Дело не только в том, что временной индекс этих транзакций, их «срок годности», может сделать информацию иррелевантной после этой даты. Более влиятельным фактором является то, что рынок и различные временные оболочки, построенные вокруг него, постоянно меняют форму в ответ на полученную информацию — финансовые позиции будут расти, уменьшаться, ликвидироваться или трансформироваться, и новые обязательства будут появляться с помощью потенциально широкого спектра финансовых инструментов. По мере того как рынок меняет форму, он поглощает и теряет информацию.

3. ЧЕТЫРЕ СПОСОБА ИЗБАВИТЬСЯ ОТ РЕПРЕЗЕНТАЦИИ И ЧТО ЕЕ ЗАМЕНЯЕТ

Я поместила мою тему — информационное знание — в рамки потребления, переместив анализ с мышления в терминах производства, которое доминирует в изучении естественных наук. Я связала этот переход с темпоральным характером реальности в финансовом анализе области, которую я взяла в качестве примера. Теперь я хочу конкретизировать стратегии информационного знания, которые порождает эпистемическое потребление. В естественных науках репрезентация лежит в основе научного исследования; заявляемая цель большинства научных исследований — представить реальность «как она есть». Однако эпистемическое потребление — и это мой аргумент в данном разделе — быстро расправляется с репрезентацией. Далее я предполагаю, что репрезентация в полях информационного знания замещается *апрезентацией* — другим процессом, обусловленным техническими средствами. Репрезентация также устраняется благодаря редупликации (удвоению) истины посредством слухов, аутсорсингу измерения и использованию эпистемических заместителей. Информационное знание также зависит от стратегий обнаружения и улучшения информации, которые вместе с прокси-стратегиями конституируют творческие, «реализующие» элементы работы информационного знания.

3.1. ОТ РЕПРЕЗЕНТАЦИИ К АПРЕЗЕНТАЦИИ

Что такое апрезентация? Понятие заимствовано из феноменологии [28], где оно пишется как «аппрезентация». Я использую его для обозначения процесса, который делает для участников рынка доступным то, «что лежит во времени и пространстве вне их досягаемости». На современных глобальных рынках это почти все, что имеет отношение к рыночным транзакциям. Чтобы прояснить, что представляет собой процесс апрезентации, вернемся на секунду к репрезентации. В естественных науках процессы репрезентации связывают мир с его научным описанием и объяснением. В идеале это отношение является отношением

соответствия*. Когда репрезентации соответствуют миру, как он есть, мы называем их истинными. Репрезентация реальности требует научной работы (например, измерения эмпирических явлений и последующего анализа полученных данных). Репрезентации, таким образом, производятся, как правило, в длительном и сложном процессе трансформации. Что сделало мышление в терминах производства столь плодотворным в исследовании естественнонаучной практики, так это то, что оно признает эту работу и обращает внимание на ее особенности. Репрезентация включает в себя много сложных этапов, наиболее заметным из которых является преобразование природных объектов в научные данные.

* Теперь, когда «истина» в смысле репрезентации и соответствия реальности *может* иметь значение для финансового информационного знания, это, по-видимому, уже не имеет большого значения. Предполагается, что в рассматриваемой нами области имеют значение *новости*, а не истина: новая информация может повлиять на стоимость позиций и инициировать ответную реакцию. Используя интеракционистские термины, мы можем говорить о новой информации как о первой части последовательности «вызов—ответ»: вызов состоит в том, чтобы отразить угрозу стоимости чьей-то позиции, действовать в соответствии с новыми возможностями и т. д. Вызов требует ответа; новая информация постоянно побуждает рынок к дальнейшей торговле, бросая его из одного состояния в другое. Прочитирую еще раз: «рынок всегда ищет новую информацию». Но если это так, то это означает относительную утрату функции репрезентации и большую часть работы, обычно с ней связанной. Фактически, поскольку они должны справляться с постоянным и насильственным поступлением новой информации, работники сферы информационного знания не имеют достаточно времени, чтобы более точно оценить эту информацию. Им и не нужно этого делать. Если новая информация включается во временные транзакции, то следить за новостями, помещать их в существующие рамки интерпретации и пересматривать прогнозы и тенденции будет основным видом деятельности, который заменит репрезентацию.

Это именно то, что происходит в эпистемическом потреблении. Во-первых, большая часть реальности финансового рынка, которую участники должны принимать во внимание, не выходит за рамки экранов электронных торгов. Например, когда транзакции осуществляются в электронной форме, как на валютных рынках, их не нужно измерять, представлять и транспонировать на экран, так как экран и есть способ их существования. Кроме того, электронные транзакции и переговоры, использование электронной доски объявлений и т. д. уже имеют символическую форму, а это значит, что они могут быть переданы и статистически обработаны без существенной трансформации. Во-вторых, основное требование относительно внешних по отношению к рынку, контекстуальных событий (например, политических событий) заключается в том, что они должны стать доступными для участников и обновить ранее доступную информацию.

* Корреспондентская теория истины, безусловно, — наиболее распространенная из теорий истины. Но есть и другие. Я опускаю здесь много тонкостей, которые не имеют отношения к данному обсуждению, в том числе вопрос о том, как в действительности осуществляется репрезентирующее естественнонаучное исследование, в свете конструктивистского вызова, который бросает новая социология науки.

Таким образом, что критически важно для глобальных рынков, так это получение подробностей из географически отдаленных мест и часовых поясов и их представление на экране. На самом деле финансово релевантное событие или явление становится информацией только тогда, когда оно перенесено на экран, или, говоря другими словами, когда оно апрезентировано. Апрезентация, таким образом, конститутивно связана с рыночной реальностью как с информационной реальностью, «предоставленной» участникам, сосуществующей с рыночной активностью и составляющей ее фон в режиме реального времени, подобно природной реальности. Конечно, предоставление тонко артикулированного, существующего в режиме реального времени мира участникам должно кем-то осуществляться. В свете этого апрезентация является не менее сложным процессом, чем процессы репрезентации в других областях. Возможно, мы можем рассматривать апрезентацию как общий термин для обозначения подпроцессов сбора, кодирования и передачи новой информации пользователям. На финансовых рынках эти процессы обеспечиваются такими фирмами — провайдерами информации, как Reuters, Bloomberg и Telerate. Работа, которую осуществляют фирмы-провайдеры, обеспечивает самодостаточный анализ наряду с существующими исследованиями новостей [29].

Существует один аспект процесса апрезентации, который мне хотелось бы подчеркнуть — это *апрезентационный* характер передачи событий из различных районов земного шара на экраны участников. Эта передача возможна благодаря электронным информационным технологиям, которые служат в качестве устройств апрезентации. Функционирование таких устройств можно лучше всего объяснить опять же на фоне естественных наук и того, что студенты-естественники называли *записывающими устройствами* (inscription devices). Основная идея записывающего устройства состоит в том, что оно превращает материальные объекты и вещества (например, ДНК) в образец, в символическую форму (например, в черную линию на автордиографе). Процессы записи, таким образом, ведут к репрезентациям, но только после десятков или даже сотен стадий обработки, через которую следы референтного объекта (например, в физике — следы частицы на детекторе) изолируются или агрегируются и преобразовываются из физического процесса в символический сигнал (см. рис. 1).

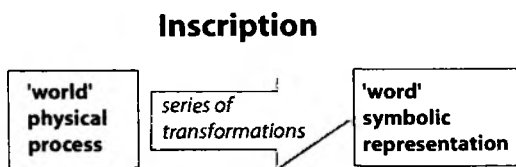


Рис. 1. Процесс трансформации физической реальности в символические репрезентации

Каждый из этих шагов необходимо планировать, обеспечивать соответствующими инструментами (включая проектирование, создание и тестирование инструментов), оцифровывать и реализовывать. Это превращение чего-то физического в знаки, репрезентирующие физический мир, часто представляет собой наиболее трудоемкую часть научной работы. В физике высоких энергий

проектирование и ввод в действие детектора составляют на сегодняшний день львиную долю в продолжительности эксперимента.

Подобных процессов преобразования в области информационного знания, который обсуждается в этой статье, пока не появилось. Технологии электронной информации и коммуникации, которые передают сообщения из одной части света в другую, требуют технического кодирования и декодирования, но набранное электронное сообщение сохраняется в этом процессе в неизменном виде. Приемник получает не превращенный или переведенный сигнал, а в точности то же самое, что отправитель набирает и видит. На самом деле то, что происходит здесь, есть форма обратного перевода: на передающей стороне виден тот же сигнал, который появится у принимающей стороны — и именно этот сигнал, который передающая сторона сохраняет в качестве записи и на что опирается в будущем, имеет значение (см. рис. 2).

Apresentation

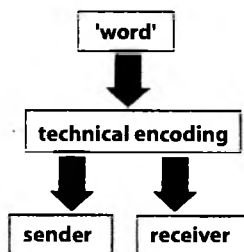


Рис. 2. Процесс апрезентации:
получатель и отправитель имеют дело с одним и тем же сообщением

Здесь нет языкового перевода, так как глобальные языки, используемые всеми сторонами, — это английский язык и математика (статистика). Например, американский индекс доверия потребителей — цифра, которую публикует каждый квартал Мичиганский университет, — появится на экранах всех участников, которые получают обслуживание по всему миру, именно в той форме, в какой он был отправлен, и с теми же ошибками, если ошибки были допущены*.

3.2. РЕДУПЛИКАЦИЯ ИСТИНЫ ПОСРЕДСТВОМ СЛУХОВ

Есть категории информации, для которых достоверность содержания имеет значение и будет проверяться аналитиками, участниками рынка и новостными агентствами, выпускающими информацию. Примером может служить неожиданная информация о таких «внешних», неэкономических событиях, как сти-

* Если экономический показатель или изменения процентной ставки Федеральной резервной системы объявляются устно, без комментариев, тогда остается больше места для репрезентирующего кодирования, хотя любое изменение в самих цифрах будет рассматриваться как «ошибка», которая быстро (в течение нескольких минут) будет «исправлена». Интерпретативная гибкость существует в области комментариев и анализа, но ее вряд ли можно квалифицировать как проблему репрезентации.

хийные бедствия или политические потрясения, которые могут повлиять на экономику и рынки. Другая категория информации, достоверность которой важна, — это планы и намерения субъектов, которые могут повлиять на изменение рынка (например, предполагаемое изменение ставки Федеральной резервной системы). Но важно, что наряду с истинной информацией слухи в подобных случаях также имеют значение. Даже если слух в конечном счете оказывается ложным, возбуждение, поисковая активность и подготовительные меры будут иметь результат. Слух, что террорист Бен Ладен мертв, сотрясал Уолл-стрит несколько раз в первые месяцы после нападения на Всемирный торговый центр 11 сентября 2001 года. Хотя ни один из этих слухов не оказался правдой, изменения в расходах на оборону и политическом курсе могли бы стать результатом подтверждения слухов о смерти, а изменение цен на нефть, курса доллара, цен акций авиакомпаний и т. д., как правило, является результатом даже неподтвержденных слухов. Участники хотят подготовиться к потенциальным изменениям и принимают меры предосторожности, изменяя свои позиции на соответствующих рынках. Как только слух подтверждается или опровергается, могут последовать дальнейшие действия. Экономические показатели также влияют на рынки, независимо от их «истинности» или соответствия некоторому референту, как предполагалось ранее.

Хорошо известная важность слухов и несовершенной информации понижает и без того низкую значимость репрезентационных функций на финансовых рынках. Мы можем связать эту пониженную значимость с удвоением соответствующих областей: не только реальные, но и нереальные или неясные, но потенциально релевантные события имеют значение и будут приняты во внимание.

3.3. АНАЛИЗ БЕЗ ИЗМЕРЕНИЯ: АУТСОРСИНГ ЭПИСТЕМИЧЕСКОГО ЯДРА

Существуют и другие вопросы репрезентации и субпроцессы, которые являются релевантными нашему анализу. Например, некоторые виды информации имеют *имплицитное* репрезентирующее содержание. Аналитики часто используют экономические показатели, репрезентирующие экономическую реальность (предпочтения потребителей, покупки, создание и сокращение рабочих мест, налоговые поступления и т. д.), которые были измерены, агрегированы и представлены в виде статистических данных. Тем не менее репрезентирующее содержание статистики, как правило, не создается на финансовых рынках. Неявным образом в этом заключается еще одна причина для устранения репрезентации из информационного знания. Функции репрезентации в финансовом анализе сокращаются, так как эти функции были переданы статистическим бюро и аналогичным учреждениям, ответственным за сбор, подготовку и распространение соответствующей экономической информации. На самом деле финансовые рынки никогда не «признавали» подобные задачи в качестве своих первоочередных. Сбор, анализ и агрегирование данных для нескольких сотен экономических показателей, которые в настоящее время существуют, превратились в специализированную задачу государственных, промышленных, торговых и научно-исследовательских организаций (включая университеты). Например, ключевые фигуры, работавшие в период фазы профессионализации финансового

анализа, не считали, что аналитики должны идти в поле и проводить измерения. Они скорее предполагали, что информация существует в другом (например, во внутрифирменных записях доходов, расходов, текущего роста и т. д.), но не является общедоступной: фирмы в то время (до 1930 г.) не имели предписания раскрывать большую часть информации. Таким образом, в начале существования финансового анализа, который был тогда главным образом анализом рынка ценных бумаг, данные внутрифирменного учета заменялись сбором данных аналитиками. Финансовый анализ также называют фундаментальным, поскольку он включает в себя попытки объяснять финансовые события на основе фундаментальных экономических переменных. Но эти переменные почти всегда являются показателями, подготовленными внешними статистическими учреждениями и другими организациями. Сегодня эти организации также проверяют, контролируют и обновляют показатели. Аналитики и участники рынка в целом не имеют ни власти, ни технических возможностей для участия в решении этой задачи.

Надменное отношение аналитиков и других экспертов в области информации к сбору данных ведет к аутсорсингу статистических индикаторов. Фактически сбор и оценка данных, которые осуществляются в экспериментальных и лабораторных исследованиях, представляются чуждыми работе аналитиков. Вместо непосредственного исследования экономической и управленческой эффективности фирмы, отрасли или страны аналитики работают с *эпистемическими заместителями* (*epistemic proxies*). Например, они рассматривают прибыль и бухгалтерские данные, представленные в отчетах компаний, оценки рейтинговых агентств, газетные репортажи и показатели, регулярно публикуемые государственными учреждениями и органами статистики. Прокси выступают дублерами и заместителями того, что другие области (и в некоторой степени сами аналитики) считают необходимым. Во многих естественных науках, особенно в лабораторных, измерение лежит в основе исследования. Измерения дают доступ к эпистемическим объектам (объектам исследования и знания), которые имеют специфические особенности по сравнению с повседневными объектами. Определяющей характеристикой эпистемического объекта является его изменяющийся, раскрывающийся характер, т. е. отсутствие «объективности» и завершенности бытия и его нетождественность самому себе. Эта незавершенность бытия имеет решающее значение. Объекты знания во многих областях имеют материальные воплощения, но они должны одновременно пониматься как разворачивающиеся структуры отсутствия: как вещи, которые постоянно «взрываются» и «мутируют» в нечто иное и которые в большей мере определяются через то, чем они не являются (но в какой-то момент могут стать), чем через то, что они есть. Идея, что «каждый компонент организма в той же степени представляет собой организм, как и любая другая часть», высказанная ученым, который таким образом исследовал отдельное растение, дает пример такой раскрывающейся онтологии (См.: [30]).

Похоже, что когда поля работают с эпистемическими заместителями, они также могут предвидеть большинство сложных порождающих вопросы возможностей, характерных для объектов знания. Например, аналитик компании, который изучает данные о заработной плате, видит агрегированный результат длительного периода управленческих практик и решений, но не может обнаружить

действительные процессы принятия решений и переменные, которые влияли на них. Но управленческие практики, как хорошо известно аналитику, могут быть весьма значимы для достижения результатов. В естественных науках разворачивающаяся онтология исходных объектов знания приводит со временем к новым объектам, новым реальностям и научным инновациям. Доступ к эпистемическим объектам и работа с ними генерируют новое понимание и приводят к изменению и осязаемому прогрессу в поле науки. Уменьшение роли измерения или делегирование его внешним агентам, таким образом, не добавляет элемент посредничества в рабочую практику науки. Когда это явление приобретает крупные масштабы (многие науки используют прокси-измерения), оно меняет характер поля. В рассматриваемом случае можно сказать, что устранение измерительных процессов является определяющей характеристикой того, что называется анализом: дистанцированная форма подлинного исследования, проведенного с внешних точек зрения. Можно сказать, что анализ — это то, что должно быть сделано, когда одно из основных устройств раскрытия реальности и стимулирования научных изменений отключено. Безусловно, некоторые из разворачивающихся вопросов возьмут себе другие поля. Например, поведенческая экономика и подходы рационального выбора в настоящее время активно проводят экспериментальные исследования процессов принятия решений, и эти результаты представляют интерес для многих областей. Но в прокси-науке, пострадавшей от исключения (*elimination*), исследование приобретает характеристики процесса потребления. Потребительская установка, которую я постулировала как характерную черту анализа, становится понятнее, когда мы рассматриваем исчезновение из анализа измерения, которое представляет собой раскрывающую динамику, определяющую репрезентацию в других областях.

Финансовые аналитики имеют свои собственные основания для внешне-го (*exteriorized*) характера своих исследований. Превалируют два аргумента. Во-первых, аналитическая работа подчинена структурным условиям, в частности — временным ограничениям, что не позволяет аналитикам самим осуществлять измерения, наблюдения или кейс-стади. Таким образом, аналитики не могут погрузиться во внутреннюю среду своих объектов знания, учитывая, что в среднем они имеют не более чем несколько дней и часто несколько часов, чтобы написать отчет о фирме, отрасли промышленности или стране. Вторым аргументом является то, что даже если времени было достаточно для сбора или проверки релевантной информации, в этом нет необходимости, так как одна и та же информация доступна для всех заинтересованных сторон. Поэтому аналитики считают оправданным принимать опубликованные показатели и другие измерения как они есть (*at face value*) и не участвовать в процессах, характерных для традиционных наук.

3.4. АНАЛИЗ КАК ДЕТЕКЦИЯ (*DETECTION*)

К чему ведет анализ при условии, что измерительные приборы выключены? Нельзя дать краткий ответ на этот вопрос, но мы можем привести пример стратегии, которая пытается компенсировать отсутствие измерения. Хотя аналитики не могут охватить весь процесс исследования внутренней среды своих объектов знания, они «кормятся» в этой среде, используя свои собственные прокси-стратегии.

Одна из целей этого — детекция. Учитывая, что многие компании и другие инвестиционные инструменты выставляются на публичные торги, аналитики сегодня имеют доступ к годовым, полугодовым и квартальным отчетам; к балансам, отчетам о прибыли, о движении денежных средств и т. д., подробно описывающим данные о продажах, прибыли до налогообложения, о доходе до налогообложения и чистой прибыли, о расходах, коэффициентах прибыли на одну акцию, коэффициентах цена/прибыль, различных долговых расчетах, а также множество других показателей состояния и перспектив экономической единицы. К тому же аналитики также в полной мере осознают «сконструированный» характер информации, которую они получают, и возможные искажения со стороны тех, кто публикует информацию. Поэтому они пытаются заглянуть за цифры и отчеты, которые получают. Стратегии детекции определяются предположением, что существует нечто, что не разглашается, является непрозрачным и, возможно, намеренно скрывается в полученной информации. Стратегии детекции, которые пытаются исправить эту ситуацию, используя различные «уловки», были выявлены в интервью. Для обнаружения возможных несоответствий и нераскрытой информации, аналитики рекомендуют:

- читать приложения к отчетам компании;
- читать старые отчеты компании и сравнивать их с новыми;
- посещать конференции аналитиков;
- развивать личные отношения с инвестором;
- посещать компании;
- проводить мини-этнографические исследования.

Мини-этнография базируется на посещении компаний; аналитики пытаются получить детальное представление о компании путем личного посещения производственных объектов, обслуживающих зданий, исследовательских лабораторий, офисов управленцев, а также через общение лицом к лицу, переговоры с представителями инвестора, финансовыми директорами, директорами и другими менеджерами компании. Такие визиты были рекомендованы аналитикам с самого возникновения дисциплины и представляют ценность и по сей день (см.: [31]). Конференции аналитиков представляют собой короткие встречи (2–3 часа) между аналитиками и топ-менеджерами или представителями администрации в нейтральном месте. Они дают дополнительный материал, который может возникнуть по итогам устных презентаций чиновников, и преимущество таких конференций состоит в том, что они позволяют аналитикам задать свои собственные вопросы и услышать вопросы других. Личные отношения с представителями инвестора рассматриваются как потенциальная возможность для получения инсайдерской информации. Сноски и приложения к отчетам могут содержать дополнительную информацию и опровержения, которые помогают в оценке цифр и утверждений текста. Сравнение со старыми отчетами может дать дополнительные идеи относительно тенденций, а также помогает обнаружить препятствия или дополнительные доказательства.

Большинство упомянутых стратегий направлены на повышение прозрачности — они позволяют аналитикам «видеть сквозь» письменные утверждения и выявлять, «что на самом деле происходит» в компании. Есть также стратегии, которые могут потребовать дополнительного исследования и нацелены скорее

на «конфессиональную», а не на финансовую информацию. Например, аналитики могут попытаться получить информацию о:

- текучести кадров;
- количестве обнаруженных дефектов в продукции;
- случаях привлечения руководителей компании к уголовной ответственности;
- разногласиях с аудиторами, банкирами и юристами.

Совершенно очевидно, что такая информация, как правило, не публикуется в отчетах компаний. Но она может указать аналитикам объясняющие переменные; потенциально имеющие важное значение для их работы. Стратегии детекции направлены на получение представления о том, что происходит за кулисами, и об административной жизни компании; известно, что закулисная жизнь существует, но лишь малую часть из нее можно увидеть сквозь явные «трещины в стенах» и через хитроумные предположения.

Второй тип стратегии, используемой аналитиками, меньше ориентирован на выявление скрытого знания, чем на увеличение информации, аналогичной уже имеющейся. Например, один из главных инструментов, используемых аналитиками, — электронные таблицы — используется для сравнения истории и записей об операциях компании с информацией конкурентов. Электронная таблица представляет собой матрицу из строк и столбцов, обеспечивающую двустороннюю систему обобщения и анализа финансовых данных. <...> Сейчас таблицы моделируются с помощью компьютерной программы, что позволяет быстро создавать и применять математические формулы к содержанию ячеек. Программное обеспечение также выполняет автоматические перерасчеты, когда числа добавляются или изменяются — функция, позволяющая аналитикам вводить различные предположения и выяснять их эффект. Значимость таблицы по-прежнему высока: она позволяет углублять и обогащать анализ, облегчая регистрацию и сравнение интересующих данных во времени и в аналогичных условиях. Недавно разработанные «плагины» расширяют возможности анализа до построения гипотетических сценариев, необходимых для оценки будущих перспектив, бюджетов и планов.

4. ПОТРЕБЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ

До сих пор я утверждала, что функции репрезентации сокращаются, поскольку истина не играет главную роль для новостей и слухов, что репрезентация экстернализуется и электронные медиа сохраняют и передают апрезентации — глобальное содержание не претерпевает промежуточных преобразований, которые происходят, когда что-то репрезентируется. Теперь я хочу рассмотреть другой вид процесса, знакомого нам по естественным наукам — формирование консенсуса. Как я предположила, он включает в себя оценку и процесс принятия решений, что потенциально ведет к «вечной жизни», к получению статуса «истины» или общепринятого знания. Я также показала, что в этом случае влечет за собой рамка потребления: бесконечность прерывается потребителем использованием информации. Когда знание потребляется, его информационное содержание истощается в процессе использования. Я хочу дать три коротких примера таких процессов эпистемического потребления: дисконтирование, ревизия и распространение информации.

4.1. ПРОЦЕСС ДИСКОНТИРОВАНИЯ

Первый процесс обеднения (информационного содержания знания) — это дисконтирование. Простейший потенциальный сценарий заключается в следующем: общедоступная информация поглощается или уменьшается в цене, и по мере того, как это происходит, она теряет свое значение в качестве новой информации. Процессы дисконтирования — территория действия гипотезы эффективного рынка, которая в своих слабой, средней и сильной версиях описывает последствия процессов дисконтирования для работы рынков. Например, средняя версия гипотезы эффективного рынка предполагает, что цены приспосабливаются к общедоступной новой информации очень быстро и объективным образом. Вследствие этого участники не имеют возможности получить сверхприбыли из этой информации — цена всегда уже отражает этот процесс. Однако, как утверждают критики, аргументы эффективного рынка основываются на нереалистичных предположениях, таких как предположение, что информация общедоступна, что участники всегда знают о новой информации, что они приспосабливаются и быстро корректируют свои соображения или что они не чрезмерно или недостаточно реагируют, но реагируют рационально и правильно и не имеют никаких дальнейших неопределенностей, связанных с информацией. Практики (например, профессиональные трейдеры), в исследовании утверждают, что если бы процесс корректировки цен в соответствии с информацией был в полной мере эффективным, они, скорее всего, действительно не могли бы получать сверхприбыли. Но поскольку они получают такие прибыли, рынки не являются полностью эффективными. В то же время профессионалы рынка признают, что дисконтирование имеет место. Возможности для них открываются благодаря задержкам в процессе дисконтирования, «неправильным» (например, преувеличенным) интерпретациям и реакциям, а также инсайдерской информации, которую они могут получить. В некоторых областях, особенно в торговле акциями, разрабатываются предписания для предотвращения торговли на основе инсайдерской информации. Однако торговля на основе инсайдерской информации на очень динамичном валютном рынке лишь в редких случаях влияет на рыночные регуляторы — в форме конкретного заблаговременного знания решений, влияющих на бизнес. Скорее среди профессиональных трейдеров циркулирует аналитика и интерпретации ситуаций, информация о том, что представляют собой участники рынка и о размере заказов на рынке, о возможных мерах центральных банков, о краткосрочных тенденциях цен и т. д.

Для нашего обсуждения не имеет большого значения, является ли процесс дисконтирования действительно эффективным; важно то, что он существует, а это не оспаривается. Фактически на валютных рынках цены имеют тенденцию быстро поглощать информацию, но процесс может быть сложным (например, когда он включает нарративы). Нарративное дисконтирование предполагает замену предыдущего сообщения о ситуации новым, на которое затем отреагирует финансовая деятельность. Один случай, который я наблюдала, — это история бывшего премьер-министра Турции г-на Эрдогана. В первоначальном сообщении говорилось, что США и МВФ поддерживают Турцию по стратегическим соображениям; что министр финансов из правительства Эрдогана, г-н Давут Коч, как ожидается, будет проводить реформы, требуемые МВФ, и что он очень по-

пулярен и хорошо ладит с МВФ, потому что представляет собой тип политика, ориентированного на Запад. Сообщалось, что инфляция в Турции уже снизилась на 30 % (в начале 2002 г.) и был сокращен дефицит бюджета. Но также утверждалось, что Турции придется сократить еще больше рабочих мест в государственном секторе в целях дальнейшего сокращения бюджетного дефицита, придется приватизировать электроэнергетические компании, авиакомпании, производство табака и т. д. наряду с дальнейшим сокращением рабочих мест в ближайшем будущем. Это сообщение предполагало, что Турция имеет хорошие возможности для инвестиций в ценные бумаги. Когда стало известно, что Эрдоган заболел, была незамедлительно разработана новая история, которая акцентировала внимание на трудностях, подмеченных в предыдущем сообщении. Например, предполагалось, что массовое сокращение рабочих мест во многих областях потенциально означает хаос и беспорядок, роста может и не последовать, а недееспособный премьер-министр несомненно будет заменен, что повлечет смену правительства, а это поставит все предыдущие обещания и сценарии под угрозу. Два представленных характера — Эрдоган и Давутоглу — связывали воедино предыдущее сообщение и играли роль семиотико-драматических связей между Турцией и МВФ. Когда содержащиеся в предыдущих сообщениях указатели возможных неудач получили значимые подтверждения в новом сообщении, связка была удалена и предупреждающие знаки получили вес. Качественные прогнозы и разработка новой истории (например, последствия болезни Паркинсона, которой страдал Эрдоган) затем повлияли не только на финансовую деятельность (например, изменение позиций не в пользу Турции), но также и на последующее внимательное наблюдение за ситуацией. Эти наблюдения вызвали изменение объяснений и новые действия в сфере экономики — все это было частью процессов эпистемического дисконтирования и потребления. Дисконтирование, конечно, также может быть делом считанных секунд и включать в себя только рудиментарные сообщения о ситуации.

4.2. ПРОЦЕСС РЕВИЗИИ

Позвольте мне теперь перейти ко второму типу эпистемического использования, который предполагает, что обеднение информационного знания может быть относительно резким и завершиться после длительного процесса исправления и использования. Ранее мы утверждали, что производство знания в форме финансовых индикаторов «отдается на аутсорсинг» статистическим бюро, университетским научно-исследовательским центрам и другим агентствам, которые в настоящее время предоставляют несколько сотен услуг, используемых на рынках. Эти индикаторы, циркулирующие на рынках, почти всегда квалифицируются как «предварительные», они не являются окончательными. Как следствие, они затем пересматриваются несколько раз и более в течение года, по мере того как «лучшие» данные становятся доступными; например, индикаторы могут пересматриваться каждые три месяца. Это означает, что знание, связанное с этими индикаторами, совершенствуется с течением времени, и в этом процессе, в принципе, нет ничего отличного от того, что имеет место в естественных или социальных науках. Тем не менее окончание процесса пересмотра, как представляется, определяется снижающейся рыночной доходностью, а не каким-либо

внутренним улучшением, достигнутым в ходе ревизии. Когда доходность снижается, индикаторы остаются, в каком бы состоянии они ни находились. Другими словами, речь идет не о возникновении своего рода закрытости, какую мы можем наблюдать в науке — закрытости, заключающейся, например, в том, что процесс принятия решений происходит в рамках исследовательской группы, определяющей публикуемые индикаторы, а внешний процесс формирования консенсуса обуславливает их валидность и правдоподобность. Скорее индикаторы отдаются на откуп истории (например, чтобы стать элементом графиков исторических тенденций и анализа, опирающегося на долгосрочные данные). Индикаторы также имеют тенденцию к дисконтированию и абсорбированию ценами; таким образом, процесс дисконтирования также вступает в игру. Кроме того, существует последовательная замена в таблицах аналитиков ранее опубликованных данных обновленными и использование этих данных в оценках и рекомендациях аналитиков. Потребление здесь требует времени, но конечным итогом является обеднение информации: знание никогда не получает здесь подтверждения своей «истинности». Оно становится «окончательным» только благодаря дефолту, благодаря потере интереса к его дальнейшему развитию и завершению — информация, которая однажды была обсуждена, прокомментирована и объяснена, затем потребляется рыночным процессом, для которого она была создана.

4.3. ПРОЦЕСС РАСПРОСТРАНЕНИЯ И ПЕРЕОТКРЫТИЯ ЗНАНИЯ

Существует и третий процесс потребления знания, который мне хотелось бы проиллюстрировать. Он касается финансовых знаний в виде моделей и алгоритмов, используемых на рынках. Мне еще раз хотелось бы доказать, что мы должны думать в терминах эпистемического потребления, но конкретная форма, которую оно принимает, состоит в том, что знание истощается из-за его широкого использования. Рассмотрим случай с новым купальным костюмом “Racer”, который фирма “Speedo” поставляла по контракту для спортсменов в феврале 2008 г. Костюм вызвал споры при первом же использовании на соревнованиях, так как его бесшовная, плотно прилегающая, обтягивающая ткань, по всей видимости, давала измеримое (рекордное) и несправедливое преимущество для тех спортсменов, которые были одеты в него. Очевидно, что это преимущество временное, оно исчезнет, как только все пловцы будут одеты в этот костюм. Это логика работы в маркетинге многих новых продуктов. Они могут принести выгоду в краткосрочной перспективе, благодаря отсутствию конкурентных инноваций, но могут не удержать это преимущество, когда конкуренты их догонят.

На финансовых рынках имеет место похожий процесс: широко распространенная имитация и использование торговой стратегии или алгоритма, успешно применяемого конкретным участником рынка, ведут к модели, которая становится все более и более irrelevantной, и фактически контрпродуктивной. Хорошим примером является проведенный MacKenzie анализ находящегося на грани банкротства LTCM фонда (Long-Term Capital Management Fund) в США. Данный фонд работал со сложными инвестициями и моделями хеджирования, которые утратили свое значение, когда другие стали понимать и использовать их. В результате широкого применения возникла «катастрофическая скученность» [32]

или, в терминах MacKenzie, «согласованные торги» (consensus trades) — трейдеры начали коллективно занимать сходные позиции [33]. Это затруднило замещение с прибылью ликвидируемых позиций в торгах, так как недостаточное количество трейдеров заняло контрпозиции. Наконец, имитация стала «катастрофической», когда один большой игрок был куплен, и было принято решение ликвидировать соответствующий портфель. Затем произошло другое непредвиденное событие: Россия объявила дефолт по своему рублевому (ruble-denominated) долгу в 1998 г. Как комментирует MacKenzie: дефолт был совмещен с девальвацией рубля и с месячным запретом на деятельность российских банков, имеющих форвардные контракты в иностранной валюте. Поскольку западные инвесторы использовали эти контракты для хеджирования от снижения стоимости рубля, они понесли крупные потери [34].

Хотя последствия для LTCM-фонда были ограничены, другие компании были вынуждены ликвидировать позиции и инструменты управления рисками указывали трейдерам на необходимость снижения цен; общий спад цен привел к неликвидности рынка. Как только информация об этом распространилась, страх коллапса LTCM привел других игроков к прогнозированию рыночных цен с учетом коллапса. LTCM-фонду потребовалась помощь Федерального резервного банка Нью-Йорка, чтобы предотвратить более глобальное «изъятие вкладов из банка», что могло бы «ослабить экономику многих стран» [35].

Сорос [36] рассматривает аналогичный процесс в рамках более общей темы рефлексивности рынков. С точки зрения эпистемики информации, этот процесс указывает на снижение преимуществ от обладания информацией как следствие широкого информационного обмена. Только еще не принятая, неразделенная информация представляется ценной. Еще более важно, что возможность подтверждения знания или даже признание его «истинным» не уменьшает процесс творческого разрушения. Истинное знание так же легко становится irrelevantным в информационном окружении, как и информация, истинность содержания которой не оценивалась или вызывает сомнения.

5. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Основной идеей этой статьи было то, что процесс, который я назвала эпистемическим потреблением, может иметь ключевое значение для полей информационного знания. Другими словами, потребление не должно рассматриваться как компонент процессов знания, который возникает только тогда, когда производство знания завершено. Эпистемическое потребление не лишено элементов создания знания, и оно не исключает стандартов исследования, упорядоченных и квалифицированных практик или традиционных целей знания. Тем не менее, учитывая устранение измерения и замену репрезентации апрезентацией и анализом, нам следует рассматривать эпистемическое потребление скорее как самодостаточный процесс, который определяет информационные поля и имеет собственные понятия и анализ. Оно также может рассматриваться как процесс, который объединяет традиционные компоненты знания новыми способами, требующими дальнейшего изучения.

(Перевод В.И. Дудиной)

1. Castells, 1996; Hayles, 1999; Turkle, 2005; Webster, 1995, 2006; Lash, 2002.
2. Knorr Cetina and Bruegger, 2002a (детали эмпирического исследования валютного рынка, на котором основаны мои результаты [37]. При среднесуточном обороте инструментов валютного обмена долл. 3,2 трлн. долл. в апреле 2007 г., по сравнению с 1,8 трлн долл. в 2004 г. и 36,4 млрд долл. в 1974 г., он оказался самым быстрорастущим и самым важным элементом в формировании глобальной структуры финансовых рынков в течение последнего десятилетия [38]. В отличие от других финансовых рынков, валютный рынок организован главным образом не вокруг централизованной биржи, но на основе междилерских сделок в глобальной сети банковских учреждений. Это полностью электронный рынок, объединяющий торговые центры в мировых финансовых столицах — Нью-Йорке, Лондоне, Токио и ряде других городов. Профессиональные аналитики являются основными работниками в сфере знания (knowledge workers) на этом и других финансовых рынках. Широко рекламируемая цель профессии финансового аналитика состоит в том, чтобы сделать инвестирование более «научной процедурой». Бенджамин Грэм, признанный основатель дисциплины, рассматривал свою собственную работу как изучение «научных возможностей» финансового анализа, озаглавив знаменитую обзорную статью, написанную в 1952 г. «К науке анализа ценных бумаг» (“Toward a Science of Security Analysis”) [39]. Сегодня аналитики могут иметь частные инвестиции на рынках, но их профессиональная роль состоит в том, чтобы быть легитимированным «Другим», который обеспечивает объективный анализ и консультации. Они направляют инвесторов и управляющих активами в их инвестиционном выборе и занимают центральное место в инвестиционном банкинге, обеспечивая экспертизу знаний о первоначальных публичных предложениях, слияниях и поглощениях; они оценивают финансовые риски и управляют ими в различных условиях, а также помогают создать новые инвестиционные инструменты. Аналитики работают на торговых площадках крупных глобальных банков, которые участвуют в валютном обмене и другой глобальной торговле, но они также работают в хедж-фондах, в сфере доверительного управления, рейтинговых агентствах, информационных агентствах, в области коммерческого кредитования, а также в специализированной прессе и других средствах массовой информации. Они часто стремятся стать и становятся управляющими активами и фондами и продвигаются до позиций дипломированного финансового аналитика (CFA) и эксперта бухгалтерского учета. Согласно данным Института сертифицированных финансовых аналитиков, сегодня более 93 000 такого рода специалистов по инвестициям работают в 134 странах. Это число включает 81 000 дипломированных финансовых аналитиков по всему миру, при этом малое число практикующих аналитиков приходится на развивающиеся страны, которые не имеют доступа или просто не проводят сертификации [40].
3. Например, White, 1981, 2002; DiMaggio, 1994: 28; Smelser and Swedberg, 1994: 3; Portes, 1995: 3.
4. Latour and Woolgar, 1979; Lynch, 1985; Traweek, 1987; Knorr Cetina, 1999; Collins, 1985.

5. Hacking, 1983; Galison, 1989.
6. Например, Baker, 1984; Smith, 1981; Abolafia, 1996; Preda, 2009.
7. Granovetter, 1985; Baker, 1990; Baker et al., 1998; DiMaggio and Louch, 1998; Bandelj and Purg, 2006; Uzzi, 1999.
8. Latour and Woolgar, 1979; Knorr Cetina, 1981.
9. Knorr Cetina (1981).
10. Kogut and Zander, 1993: 628.
11. Bell 1973.
12. Lamont, 2009.
13. Guetzkow et al., 2004.
14. Clarke et al., 2003: 1.
15. Collins, 1985.
16. Slater, 1997: 33.
17. Urry, 2002.
18. Campbell, 2005: 24.
19. Rief, 2008: 561.
20. Clarke et al. 2003: 20.
21. Knorr Cetina, 2010.
22. Toffler, 1980; Ritzer and Jurgenson, 2009: 10ff.
23. Dholakia and Oza, 1996: 7.
24. Slater 2002: 237.
25. Slater and Tonkiss, 2001: 42.
26. Carvalho, 1976: 72–76.
27. Zukin, 2004.
28. Schutz and Luckmann, 1989: 2, 131–132.
29. Boczkowski, 2004, in press.
30. Rheinberger, 1992; Knorr Cetina and Bruegger, 2002b.
31. Knorr Cetina, 2010.
32. White, 2002: 139 и далее.
33. MacKenzie, 2005: 72.
34. MacKenzie, 2005: 73 и далее.
35. Greenspan, 1998: 1046, цитируется в MacKenzie, 2005: 76.
36. Soros, 1994.
37. Knorr Cetina and Bruegger, 2002a.
38. Bank of International Settlement, 2007; Ghosh and Ortiz, 1997: 10–14.
39. Graham 1952/1995: 25–26.
40. CFA Institute, 2008.

Литература

- Abolafia, M. Y. (1996) *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Baker, W. E. (1984) 'The Social Structure of a National Securities Market', *American Journal of Sociology* 89(4): 775–811.
- Baker, W. E. (1990) 'Market Networks and Corporate Behavior', *American Journal of Sociology* 96(3): 589–625.

- Baker, W. E., Faulkner, R. R. and Fisher, G.A. (1998) 'Hazards of the Market: The Continuity and Dissolution of Interorganizational Market Relationships', *American Sociological Review* 63(2): 147–77.
- Bandelj, N. and Purg, D. (2006) 'Networks as Resources, Organizational Logic, and Change Mechanism: The Case of Private Business Schools in Postsocialism', *Sociological Forum* 21(4): 587–622.
- Bank for International Settlements (2007) *Triennial Central Bank Survey of Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in April 2007. Preliminary Global Results*.
- URL (accessed 13 June 2008) <http://www.bis.org/publ/rpfx07.pdf?noframes=1>
- Bell, D. (1973) *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*. New York: Basic Books.
- Boczkowski, P. J. (2004) *Digitizing the News: Innovation in Online Newspapers*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Boczkowski, P. J. (in press) *News at work: Imitation in an age of information abundance*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Campbell, C. (2005) 'The Craft Consumer: Culture, Craft and Consumption in a Postmodern Society', *Journal of Consumer Culture* 5(1): 23–42.
- Carvalho, F. C. (1976) 'Keynes on Probability, Uncertainty, and Decision Making', *Journal of Post Keynesian Economics* 11(1): 66–81.
- Castells, M. (1996) *The Rise of the Network Society*. New York: Harper & Row.
- CFA Institute (2008) *CFA Facts Sheet 2008*. URL (accessed 15 May 2008) <http://www.cfainstitute.org/aboutus/pdf/CFAInstituteFactSheet.pdf>
- Clarke, D. B., Doel, M. A. and Housiaux, K. M. L. (eds) (2003) 'Introduction', in *The Consumption Reader*, pp.1–23. London and New York: Routledge.
- Collins, H. (1985) *Changing Order: Replication and Induction in Scientific Practice*. London: Sage.
- Dholakia, R. H. and Oza, A. N. (1996) *Microeconomics for Management Students*. Delhi:Oxford University Press.
- DiMaggio, P. (1994) 'Culture and the Economy', in N. J. Smelser and R. Swedberg (eds), *The Handbook of Economic Sociology*, pp.27–57. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- DiMaggio, P. and Louch, H. (1998) 'Socially Embedded Consumer Transactions. For What Sort of Purchases Do People Use Networks Most?', *American Sociological Review* 63(5): 619–137.
- Fama, E. (1970) 'Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work', *Journal of Finance* 25(2): 383–417.
- Galison, P. (1989) 'The Trading Zone: Coordination between Experiment Theory in the Modern Laboratory'. International Workshop on 'The Place of Knowledge'. Tel Aviv and Jerusalem, May 1989. s.n.
- Ghosh, D. K. and Ortiz, E. (eds) (1997) *The Global Structure of Financial Markets*. New York: Routledge.
- Graham, B. (1952/1995) 'Toward a Science of Security Analysis', *Financial Analysts Journal* 51(1): 25–28.
- Granovetter, M. (1985) 'Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness', *American Journal of Sociology* 91(3): 481–510.
- Greenspan, A. (1998) *Testimony of Chairman Alan Greenspan. Private-sector refinancing of the large hedge fund, Long-Term Capital Management. Before the Committee on Banking and Financial Services, US House of Representatives*. Washington DC: Federal Reserve Board. URL (accessed 19 February 2010) <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/Testimony/1998/19981001.htm>.

- Guetzkow, J., Lamont, M. and Mallard G. (2004) 'What is Originality in the Humanities and the Social Sciences?', *American Sociological Review* 69(2): 190–212.
- Hacking, I. (1983) *Representing and Intervening: Introductory Topics in the Philosophy of Natural Science*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Hayles, K. (1999) 'Toward Embodied Virtuality', in *How We Became Posthuman. Virtual Bodies in Cybernetics, Literature and Informatics*, pp.1–24. Chicago, IL: The University of Chicago Press.
- Johnson, R. B. (1960) 'What a Security Analyst Wants to Know', *Financial Analysts Journal* 16(6): 71–77.
- Knorr Cetina, K. (1981) *The Manufacture of Knowledge. An Essay on the Constructivist and Contextual Nature of Science*. Oxford: Pergamon Press.
- Knorr Cetina, K. (1999) *Epistemic Cultures. How the Sciences Make Knowledge*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Knorr Cetina, K. and Bruegger U. (2002a) 'Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets', *American Journal of Sociology* 107(4): 905–950.
- Knorr Cetina, K. and Bruegger U. (2002b) 'Traders' Engagement with Markets: A Postsocial Relationship', *Theory Culture Society* 19(5–6): 161–185.
- Knorr Cetina, K. (2010) 'Financial Analysis. Epistemic Profile of an Evaluative Science', in C. Camic, N. Gross and M. Lamont (eds) *Knowledge Making, Use and Evaluation in the Social Sciences*, pp.61–87. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Kogut, B., and Zander, U. (1993) 'Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation', *Journal of Business Studies* 24(4): 625–645.
- Lash, S. (2002) *Critique of Information*. New York: W.W. Norton.
- Latour, B. and Woolgar, S. (1979) *Laboratory Life. The Social Construction of Scientific Facts*, 8th edn. Los Angeles: Sage.
- Lamont, M. (2009) *How Professors Think: Inside the Curious World of Academic Judgment*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Lynch, M. (1985) *Art and Artifact in Laboratory Science: A Study of Shop Work and Shop Talk in a Research Laboratory*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Lyotard, Jean-F. (1979/1984) *The Postmodern Condition*. Manchester: Manchester University Press.
- MacKenzie, D. (2005) 'How a Superportfolio Emerges: Long-Term Capital Management and the Sociology of Arbitrage', in K. Knorr Cetina and A. Preda (eds), *The Sociology of Financial Markets*, pp.62–83. Oxford: Oxford University Press.
- Preda, A. (2009) *Framing Finance. The Boundaries of Markets and Modern Capitalism*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Portes, A. (1995) 'Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview', in A. Portes (ed), *The Economic Sociology of Immigration*, pp.1–41. New York: Russell Sage Found.
- Rheinberger, H.-J. (1992) 'Experiment, Difference, and Writing: I. Tracing Protein Synthesis', *Studies in History and Philosophy of Science* 23(2): 305–331.
- Rief, S. (2008) 'Outlines of a Critical Sociology of Consumption: Beyond Moralism and Celebration', *Sociology Compass* 2(2): 560–576.
- Ritzer, G. (2005) *Enchanting a Disenchanted World: Revolutionizing the Means of Consumption*. Thousand Oaks, CA: Pine Forge Press.
- Ritzer, G. and Jurgenson, N. (2009) *Production, Consumption, Prosumption: The Nature of Capitalism in the Age of the Digital 'Prosumer'*. URL (accessed 5 February 2010) <http://www.georgitzer.com/docs/Production%20Consumption%20Prosumption.pdf>

- Schutz, A. and Luckmann, T. (1989) *The Structures of the Life-World*. Evanston: Northwestern University Press.
- Slater, D. (1997) *Consumer Culture and Modernity*. Oxford: Polity Press.
- Slater, D. (2002) 'From Calculation to Alienation: Disentangling Economic Abstractions', *Economy and Society* 31(2): 234–249.
- Slater, D. and Tonkiss, F. (2001) *Market Society. Markets and Modern Social Theory*. Cambridge: Polity Press.
- Smelser, N. J. and Swedberg, R. (eds) (1994) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Smith, C. W. (1981) *The Mind of the Market. A Study of Stock Market Philosophies, their Uses and Implications*. Totowa, NJ: Rowman and Littlefield.
- Soros, G. (1994) *The Alchemy of Finance*. New York: Wiley and Sons.
- Thurrow, R. and Rhoads, C. (2008) 'Fast Times. Speedo, Like Michael Phelps, Goes for World Domination in an LZR Suit', *Wall Street Journal*, A 14. URL (Accessed 19 February 2010) <http://online.wsj.com/article/SB121865005500237497.html>
- Toffler, A. (1980) *The Third Wave*. New York: Bantam.
- Trawick, S. (1987) 'Discovering Machines: Nature in the Age of its Mechanical Reproduction', in F. A. Dubinskas (ed), *Making Time: Anthropologies of Time in Science and High Technology Organizations*, pp. 39–91. Philadelphia, PA: Temple University Press.
- Turkle, S. (2005) *The Second Self: Computers and the Human Spirit*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Urry, J. (2002) *The Tourist Gaze*, 2nd edn. London: Sage.
- Uzzi, B. (1999) 'Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing', *American Sociological Review* 64(4): 481–505.
- Webster, F. (2006) *Theories of the Information Society*, 3rd edition. London: Routledge.
- Webster, F. (1995) 'Information and Urban Change: Manuel Castells', in *Theories of the Information Society*, pp. 15–39. London: Routledge.
- White, H. (1981) 'Where do Markets Come From?', *American Journal of Sociology* 87(3): 517–547.
- White, H. C. (2002) *Markets From Networks. Socioeconomic Models of Production*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Zukin, S. (2004) *Point of Purchase. How Shopping Changed American Culture*. New York and London: Routledge.

Раздел 3

СОЦИАЛЬНО-ИСТОРИЧЕСКИЕ ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

«...Общественные науки, по моему мнению, не могут дать плодотворных результатов, если исходят только из настоящего, которого недостаточно для их построения.

Они должны вновь обрести и использовать историческое измерение».

Фернан Бродель

Вся экономическая социология в своих исследованиях исходит из настоящего, за исключением работ Карла Поланьи и Артура Стинчкомба («Экономическая социология», 1983) [1], исторический горизонт эконом-социологов простирается лет на 50 назад. А вот примитивный мир и его экономика отдаются во власть экономических антропологов и собственно историков-экономистов. Можно отметить не так уж много работ по экономической социологии первобытного общества и античности [2]. Что касается средневековья, то эта эпоха закрыта для эконом-социологии, но такая ситуация характерна и для социологии в целом — там тоже нет социологии феодального общества, хотя дальше дело идет лучше — эпоха самого начала капитализма описывается Броделем, эпоха Абсолютизма (социология короля и придворного общества) — Элиасом, протестантский капитализм — Вебером, развитый капитализм — Марксом, затем Поланьи и другими. Мы попытаемся в этой книге изменить сложившийся стереотип экономической социологии как науки только о настоящем, для этого мы выделим в истории социальные типы хозяйства и дадим их социологическое толкование. Наша задача не в историческом описании хозяйственных отношений в процессе развития общества, а в создании *социальной типологии хозяйства*. Цель такой типологии — показать, как и из чего рождается современная эпоха и ее экономика,

без сравнения разных типов экономических систем мы не сможем адекватно оценить и современные изменения, поскольку возникает так называемая «аберрация близости» — то, что рядом и вблизи не видно (как иногда не видно без очков буквы на компьютере), надо взглянуть на близкое настоящее с точки зрения глубины веков истории, тогда близкое станет ясным и понятным.

С точки зрения экономической социологии, мы выделяем пять последовательных типов экономических систем (не ищите общего с марксистской «пятичленкой» — простое совпадение), которые отличаются своеобразием технических, экономических и социальных характеристик. Это *первобытная или примитивная экономика*, самая долгоживущая экономическая система, существовавшая большую часть истории человечества и продолжающая работать и сегодня в отдельных уголках земного шара; это *древняя экономика*, основанная на домашнем хозяйстве, соседской общине, государственном перераспределении, яркими примерами которой являются Древний Египет, Греция, Рим; это *средневековая экономика*, основанная на феодальном хозяйстве, монотеистической религии (в Европе это христианство) и городской цеховой системе; это *капиталистическая экономика*, ведущая свое начало с XIV в., с деятельности итальянских городов-государств Венеции, Флоренции, Генуи, основывающаяся на торговле, эксплуатации свободной рабочей силы и предпринимательстве (капиталистическая система отличается от прочих тем, что она подчиняет себе все общество, делает экономику действительным базисом общества); и наконец — это *современная экономическая система*, основывающаяся на новом «постиндустриальном» обществе и культуре постмодерна. Такая типология весьма условна, она скорее представляет «удобство пользователя» экономической социологии, чем окончательную методологическую концепцию. Но историческая экономическая социология — это не история хозяйства, наш метод социологический, и нам интересно *взаимодействие* экономики и общества, а не просто виды хозяйствования. Важно то, что предлагаемая схема последовательно выявляет социальные основания экономических систем, показывает общее и особенное в экономической динамике, тем самым представляя основу для понимания современности. Логика данного раздела такова: сначала мы рассмотрим социальные типы досовременных обществ; затем пристальное внимание уделим капитализму, его истории и теории; и в заключение мы постараемся дать эконом-социологическую трактовку современного общества.

Литература

1. Trade and market in the early empires: economies in history and theory / Ed. by Karl Polanyi, Conrad M. Arensberg, H. W. Pearson. Glencoe, Ill: Free press, 1957; *Stinchcombe A.* Economic sociology. N.Y.: Academic Press, 1983.
2. Мосс М. Очерк о даре. Форма и основание обмена в архаических обществах // Мосс М. Общества. Обмен. Личность: Труды по социальной антропологии. М.: Восточная литература, 1996; *Веселов Ю.В.* Экономико-социологическое исследование примитивного хозяйства // Вестник Санкт-Петербургского университета. 1996. Вып. 1. Сер. 6. С. 48–58; *Morris I., Manning J.G.* The Economic Sociology of the Ancient Mediterranean World // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. N.Y.: Russell Sage Publication; Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2005.

Глава 1

Досовременные типы экономических систем

§ 1. Экономическая антропология и первобытные экономики

Экономическая антропология сегодня изучает не только хозяйственную организацию примитивных народов, которые существовали много тысячелетий назад (как и экономическая археология, и палеодемография), и не только современную хозяйственную организацию обществ охотников и собирателей (на примере африканских бушменов или австралийских аборигенов), но *экономическая антропология стремится все больше говорить о хозяйственной организации современных высокоразвитых народов*. Что отличает экономическую антропологию от экономики и экономической социологии тогда? Это прежде всего метод, который экономические антропологи пытаются применить для анализа современных обществ, те методы эмпирического исследования (включенное наблюдение, полевые исследования — прежде всего) и теоретического анализа, которые разрабатывались в классической антропологии (например, метод структурализма Леви-Стросса или функционализма Малиновского). Фокусом экономической антропологии такого вида становятся неформальная экономика, городское нетоварное производство, уличный обмен и торговля, экономическая культура и др. [1]. В этом экономическая антропология соединяется с экономической социологией, и границы между ними стираются, но тем не менее экономическая социология опирается на свою собственную традицию — Дюркгейма и Вебера, у нее иные теоретические подходы к одинаковым с экономической антропологией объектам (например, структурный функционализм Парсонса мало уживается с антропологическим структурализмом и функционализмом), но более важно то, что культурный релятивизм антропологии (это значит, что каждый народ имеет свою культуру и нет смысла их сравнивать) противоречит *сущности* социологического подхода, как раз смысл социологии — в сравнении и поиске общего в единичном и особенном.

Однако экономической социологии в исследовании примитивных обществ не обойтись без этнографических данных экономической антропологии, потому что только в антропологических исследованиях современных обществ охотников и собирателей мы можем увидеть некий приблизительный прообраз того, что существовало много тысячелетий тому назад. Хотя без всяких условий — ныне существующие примитивные народы, общины и племена Австралии, Африки, Азии и Южной Америки не являются «молодыми» народами. Все они имеют свою собственную долгую историю, о чем свидетельствуют их развитый язык (его структура) и сложная культура, но их социальная и экономическая организация находилась в «застывшем» статическом состоянии (в силу географических условий эти народы долгое время могли существовать относительно изолированно (типичный пример — андаманцы)), что дает право, с известной долей условности, относить их хозяйство к области первобытной экономики [2].

Имеют ли вообще примитивные народы экономику? С точки зрения экономики как торговли, обмена и денег — нет, но если рассматривать экономику как социальную систему обеспечения жизнедеятельности общества (то, что называется “human economy”), то такая экономика, безусловно, существует в примитивном обществе. Дело здесь не в орудиях труда (которыми занимается экономическая археология), существовавших миллионы лет назад. Сами по себе ни они, ни сложность выполнения ими технологических задач не являются причинами возникновения экономики. Животные, кстати, могут создавать конструкции еще большей сложности. Сама деятельность по поддержанию жизни, например собирательство и питание, также не являются свидетельством экономики — это обычная биологическая функция как естественное питание (кормление) у животных. Дело в том, что первобытные народы имели четкие и безусловные нормы *социального взаимодействия*, которые регулировали и экономическую деятельность в том числе. Это и есть истинная экономика, «вложенная» в общество и им регулируемая, наполненная культурными смыслами и значениями. История примитивной экономики уходит в глубь тысячелетий. Уже питекантропы, жившие ~1–1,5 млн лет назад, имели развитые орудия труда (каменные рубила) и стройную социальную организацию; следовавшие за ними архантропы (~700–200 тыс. лет до н. э.) использовали лук и стрелы, копья, строили жилища и поддерживали огонь, они были не только социально организованы, но и обладали развитыми элементами культуры. Неандертальцы (~40 тыс. лет назад — наши, так сказать, «двоюродные» братья и сестры) имели образ и подобие современного человека (о чем свидетельствует сохранившийся в альпийском леднике неандертальский человек; их отличают от нас другая форма черепа и строение гортани — неандертальцы и даже их женщины (!!!) были, видимо, немногословны), их экономическая организация была уже развита до уровня производства запасов питания и сложного коллективного труда, социальная организация — до уровня социальной взаимопомощи, культура — до знания счета, искусство — до симпатичной наскальной живописи, элементарная религия — до магии и различных религиозных обрядов.

Основной вид экономической деятельности всех этих предшественников человека, но и доисторического человека — это собирательство, позже охота и рыболовство, но именно собирательство (кстати, специфически женское занятие — мужчина существует, кажется, во все времена, для других задач) давало основной объем продуктов питания. И собирательство, и охота были *коллективными* занятиями, и их результаты подлежали социально обусловленному распределению. Производительные силы, техника как таковая играли малозначительную роль в примитивном хозяйстве, главным было коллективное, совместное взаимодействие. Разделения труда в современном смысле слова не существовало, различие мужского и женского труда не вело к обособлению и возможности перемены труда. Специализация деятельности общины зависела от природных условий. Собственность в основном существовала на территорию общины, которая охранялась от притязаний других групп. Не то что частная, но и личная собственность не была развита (да и какая вообще отдельная собственность может быть, если другой мог выпросить в подарок понравившуюся у вас вещь, а вы обязаны были подарить — и сегодня еще слышны отголоски того обычая: если

один джигит видит у другого джигита «четкую» вещь и выражает свое восхищение, то джигит должен ее подарить другому джигиту, но правда и другое — уж если теперь он пойдет в гости, то все повторится в зеркальном виде; кстати, всего несколько столетий назад обычай отдать касался жены или дочери). Поланьи называет основным отношением примитивной экономики реципрокность — взаимопомощь и взаимные обязательства. Мы не против в целом, но все-таки (в силу вредности характера) поспорим с ним.

Распределение — вот настоящее социальное «царство» экономики примитивного мира, а не реципрокность. Оно характеризовалось *всеобщностью, но не равенством*, как это принято было считать у марксистов, начиная с «Происхождения семьи, частной собственности и государства» Ф. Энгельса. Все члены общины имели *право и возможность* получать свою долю добычи, но большая или лучшая часть доставалась тем, кому это положено по установившимся традициям (старейшины, охотник, добывший трофей, его родственники и т. п.). Потребление не служит целям социальной дифференциации, а выполняет обычную функцию поддержания жизнедеятельности. Тип примитивного хозяйства с экономической точки зрения — это кочевые, подвижные хозяйства, основанные на присвоении (а не производстве) продуктов природы. Социальный тип хозяйства — общинный, именно *локальная община*, а не семья, племя или более крупный союз является основной социальной единицей первобытного общества. Постепенно специализированное собирательство превращается в земледелие, а охота — в скотоводство. Оседлый образ жизни и увеличение роли семьи в рамках уже соседской общины приводят к новому типу социально-экономической системы. Хотя новая система еще долго несет на себе отпечаток предыдущего экономического строя, но здесь возникает существенно новое. Само хозяйство становится производительным, в отличие от присваивающего, развивается разделение труда — земледелие, скотоводство и ремесло.

Главная задача экономической социологии при объяснении примитивного хозяйства заключается в том, чтобы выявить социальные основания хозяйства, т. е. в рамках каких социальных отношений, норм, ценностей, структуры осуществлялась экономическая деятельность. Первая сложность подобного подхода к исследованию примитивного общества связана с тем, что для того периода социальная сфера представляла собой непосредственную целостность или тотальность. Мы имеем в виду, что в современном обществе социальные подсистемы общества (и его функции) структурно дифференцированы — отдельно можно выделить политическую, юридическую, религиозную, экономическую и другие сферы, в примитивном же обществе они находились в неразвитом единстве. С точки зрения теории структурно-функционального анализа, для примитивного общества не дифференцированы не только социальные подсистемы, но и подсистемы действия — личностная подсистема еще не выделилась из социальной (коллективность и социальность существуют еще как бы в чистых своих формах). Другая сложность связана с тем, что привычный и понятный нам стереотип экономического действия в примитивном обществе неприменим. Здесь еще нет личностных характеристик с присущим им утилитаристским стилем действия, нацеленностью на достижение индивидуальных целей. Цели и ценности индивида не так уж сильно отличаются от целей и ценностей общества.

Экономическая социология не ставит перед собой задачу сбора фактов или эмпирического наблюдения экономической деятельности первобытных народов. Это, как уже отмечалось, функции этнографии, экономической антропологии и истории. Интересно, что движение к социологическим обобщениям исторических эпох идет не от социологии, а от палеоантропологии, где уже, например, повсюду используется термин «социология неолита». Однако полностью полагаться на палеоантропологическую реконструкцию доисторических социально-экономических отношений нельзя, поскольку имеет место переоценка роли сохранившихся вещественных элементов хозяйства в ущерб несохранившимся социальным элементам (сохранившееся социальное из той далекой истории так трудно отыскать под наслоениями архаического, древнего и современного, но «потрите» современного политкорректного человека, снимите, так сказать, позолоту — и вы найдете там дикаря. Вот только один печальный пример: крушение парома «Эстония» показало, что процент спасшихся женщин гораздо ниже процента женщин среди пассажиров, что говорит о том, что в условиях, приближенных к палеолиту, гендерно корректные скандинавы использовали всю свою мужскую силу, чтобы спасти что? — правильно, свою палеолитическую шкуру). В частности, речь идет о переоценке значения орудий труда, которые из-за того, что были по преимуществу каменные или костяные, хорошо сохранились. И вот теперь, в глазах археологов, в силу своей материальности труд с его орудиями стал ведущим фактором, определяющим ход развития человечества. Да, останки материальной культуры (в том числе и орудия труда) играют важную роль, но представляют лишь малую долю культурных и социальных отношений древнейшего общества, для более правильной реконструкции примитивного общества и экономики в большей мере необходим этнографический подход.

Стоит ли связывать возникновение труда с возникновением человеческого общества, как это делалось в историческом материализме? К. Маркс объявил трудовые отношения главным моментом, с которого начинается человеческая история, только труд — это истинная «родовая» сущность человека. Энгельс впоследствии развил эту идею на основе доступного тогда (а теперь уже основательно устаревшего) этнографического материала. Здесь, по нашему мнению, другая крайность. Труд как основа экономической деятельности представляет собой, во-первых, социальную деятельность, во-вторых, единство с мышлением (нецелесообразный труд уже не является трудом в реальном значении слова). Труд и мышление — это две стороны одного целого: социальности существования человека. Поэтому и историю возникновения человеческого общества надо искать в социальности, в основе которой лежит коммуникативность. Сама коммуникативность — это способность общения индивидов, совместного действия на базе взаимности перспектив. Сложность вопроса возникновения социальности в том, что это должна быть социальность, отличная от группового поведения в животном мире. Специфическая черта человеческой социальности — развитая система знакового общения, причем знаки здесь имеют неоднозначное толкование — язык людей в отличие от языка животных синонимичен, т. е. одно и то же можно описать разными словами. Более подробно эта позиция рассматривается в работе Б.Ф. Поршнева «О начале человеческой истории» [3]. Орудийная деятельность, т. е. изготовление примитивных орудий, сама по себе может и не быть

сознательной социальной функцией, а может служить для выполнения биологической функции. Сложность орудий труда здесь не играет роли, животные также хорошо умеют приспособиться к окружающей среде. Поэтому, с нашей точки зрения, труд и мышление зависят от социальности, которая возникает вследствие развитой системы коммуникативных отношений и языка в частности.

Итак, указанные сложности и трудности реконструкции социальных форм хозяйства доисторического времени свидетельствуют, что и этой области можно больше предполагать, чем утверждать. Как правильно отмечается в одном издании всеобщей истории, что касается древнейших времен, ученые ровно ничего об этом не знают, поэтому и называют этот период доисторическим [4]. Однако два вывода все же можно сделать. Первый, к которому приводит сравнение разнообразных этнографических данных: *примитивные общество и хозяйство существенно отличаются от современных*. На отличие указывает один яркий пример в эстетических воззрениях — у филиппинского племени азта красивым считалось раскалывать зубы (уродовать в нашей терминологии, для нашей культуры — зубы почему-то особое «богатство», которое начищается ежедневно и подлежит ремонту ежегодно), красить их в черный цвет, а тело покрывать треугольными и ромбовидными надрезами. Юноша племени, пренебрегший этими представлениями, имел мало шансов на успех у девушек [5]. Поэтому все привычные нам стереотипы поведения лучше оставить за пределами исследования и попытаться объяснить экономику примитивных племен исходя из их собственных взглядов и потребностей. Второй вывод: как бы ни отличались географическое положение, язык, традиции примитивных народов — *все первобытные народы принадлежат к одному социально-историческому типу хозяйства*. Конечно, каждое племя или народность имеют свою специфику, но общее в социальном хозяйстве явно бросается в глаза. Любая типология является научной абстракцией, но в данном случае это абстракция допустимая и необходимая. Значение социального типа, или закона, как подчеркивал Макс Вебер, — это еще не знание реальности, но в них незаменимый инструмент исследования, вносящий единство в многообразие и позволяющий объяснить рассматриваемое явление. Теперь перейдем к характеристике основных элементов хозяйства доземледельческих обществ, использовать мы будем традиционную политэкономическую схему анализа: производство, распределение, обмен и потребление.

Производство как таковое к примитивным обществам относится лишь косвенно. Здесь «производство» выступает сначала как непосредственное присвоение. Главными видами «производства» являются собирательство и охота. Как первое, так и второе не нуждаются в специализированных производительных силах, например, в загонной охоте главной производительной силой является сила коллективного действия, особым образом организованного. Это и есть пример недифференцированности социальной и экономической системы примитивного общества — производительные силы здесь совпадают с производственными отношениями. Основную массу продуктов питания доставляет собирательство. Карл Бюхер, например, считал, что собирательство — это еще не экономическая деятельность. Ведь обычно экономика связывается не с удовлетворением потребностей, а с созданием *средств* их удовлетворения. Но в тот период никаких таких средств не было, собирательство как основной вид деятельности — это

прямое присвоение продуктов природы, это непосредственное удовлетворение потребностей, так же как и дыхание, например, и последнее ведь никто к экономике не относит. Кроме того, считал Бюхер, примитивные народы не обладали необходимой для экономической деятельности рациональностью, поэтому они не делали никаких запасов, у них не было сознательной передачи навыков и трудового опыта, им не присуще было задумываться о будущем, их жизнь полна лени и веселья [6]. Это не так: африканские бушмены и австралийские аборигены имели обычай выжигать траву перед сезоном дождей, чтобы она вырастала более сочной и животные, на которых они охотятся, могли пастись лучше [7]. Примитивные люди имели большой запас необходимых им знаний — о повадках животных, о целебных и ядовитых растениях, о погоде и т. п. Многие примитивные племена делали запасы — палеоантропологические данные свидетельствуют о наличии ям-хранилищ в доисторические времена. И в целом примитивное хозяйство довольно стабильно удовлетворяло потребности, хотя и весьма скудные, примитивных людей (эта стабильность могла быть нарушена только экстраординарными природными явлениями). Что касается «лени и веселья», то как показал Маршал Салинз в работе *“Stone age economics”*, первобытным народам требуется гораздо меньше времени на работу для приемлемого удовлетворения своих потребностей (примерно 4 часа в день). Это и есть главное свидетельство существования экономики — если первобытный коллектив мог стабильно существовать, значит, его экономическая функция осуществлялась нормально [8]. Другое дело, что тип экономической рациональности например, австралийских аборигенов, совершенно другой, нежели привычная нам логика.

Собирательство начинает быть экономической деятельностью тогда, когда его целью является удовлетворение потребностей не индивида, а коллектива. Большинство собранных продуктов приносится на стоянку и там подлежит строгой процедуре распределения. Очень скоро в первобытном коллективе возникает «разделение труда» — собирательство становится женским занятием, а охота — мужским. К мужским занятиям также по преимуществу относятся добывание огня, разделка туши животного, изготовление орудий, изготовление хмельных напитков (которые, кстати, сыграли существенную роль в эволюции человека, поскольку способствовали развитию «веселья» — идеализации, фантазии, юмора, т. е. «приятного разнообразия» мышления). К женским видам труда относятся воспитание детей, ведение домашнего хозяйства, приготовление пищи. Охота доставляет гораздо меньше продуктов питания, но зато дает незаменимую белковую пищу. Охота — уже более сложное, чем собирательство, занятие, по своей природе требующее четкой социальной организации, лидерства, подчинения, ролевого поведения. Даже если охота осуществляется индивидуально, то и в этом случае требует знания о повадках животных, приемах охоты, ландшафте местности и т. д. Эти знания имеют социальное происхождение, они передаются из поколения в поколение, хотя основной прием их усвоения больше психологический, чем социальный, — это имитационные и игровые действия. Субъектом этих «производственных» знаний является не индивид, а коллектив, в нем происходит воспроизводство навыков и опыта благодаря закреплению их в традиции и обычаях.

Производство как таковое также присутствует в примитивном хозяйстве. Уже человек палеолита знал такие средства, как огонь, умел изготавливать копье,

лук, бумеранг. Эти орудия труда имели важное значение, но служили вспомогательными средствами в охоте. Возникновение производства орудий труда требует высокой степени развития социальных отношений, так как здесь необходимы не импульсивность, агрессивность, быстрота, как на охоте, а сосредоточенность, терпение, монотонность, что весьма трудно для примитивного человека. Поэтому трудовые навыки воспитывались как подчиненность ритму, задаваемому коллективом. (Это могли быть танцы, песни или обряды, которые задавали ритм работе.) Сам характер производства орудий и средств труда носил магический характер, например добывание огня высверливанием воспринималось как некий сверхъестественный результат, связанный с действием мифических сил, а не самого человека [9].

Более яркую характеристику социальности первобытного хозяйства дает описание распределения. Распределение и есть та социальная форма хозяйства, при которой биологический процесс присвоения продуктов природы обретает истинно человеческий характер. Обычно распределение представляется для первобытного общества равным — это виноват Энгельс с его идеей первобытного коммунизма (им с Марксом все хотелось хоть где-нибудь увидеть этот коммунизм), хотя это совсем не так. Вообще термин «равенство» вряд ли применим к примитивному обществу, где еще нет личности как таковой, нет развитой индивидуальности, нет способности выбирать людей, с которыми общаешься (что и есть свобода как перемена индивидов в общении), поэтому понятие «равенство» скорее относится к лозунгу времен Французской революции. По своему характеру распределение является не равным, а *равнообеспечивающим*, так как учитывает не равенство в обеспечении индивида, а социальное равенство, необходимое для выживания целого коллектива — общины. Обычно распределение учитывает как традицию, так и потребности индивидов. Молодые охотники, которые непосредственно участвовали в охоте, могут и не получить лучшей доли, которая достается наиболее почитаемым членам общины — старейшинам, вождю. Обязательно принимают участие в распределении добычи женщины и дети (как и сегодня в распределении зарплаты мужчины). Больные или нетрудоспособные индивиды также имеют свою долю. Палеоантропология свидетельствует, что уже в неолитические времена до преклонного возраста (30–35 лет) доживали люди однорукие, требовавшие заботы и поддержки коллектива. В более развитых примитивных обществах общее распределение касалось лишь наиболее ценных продуктов — у австралийских аборигенов распределению в рамках общины подлежала только мясная пища, а продукты собирательства распределялись в рамках семьи. Интересно, что с распределением связываются и родственные отношения, на языке папуасов Новой Гвинеи «те, кто делят мясо» — родственники, «те, кто обменивают мясо» — чужие. В еще более развитых охотничьих общинах африканских бушменов, где уже существует устойчивая семья и домохозяйство, добыча распределяется так: 2/5 туши добытого животного — семье охотника (тому, чье копье или стрела первыми попали в животное), 3/5 — родственникам [10].

Равнообеспечивающее распределение направлено на стабильность существования не индивида, а общности. Это тот социальный механизм, который сдерживает инстинкты доминирования и подчиняет распределение пищи коллективным целям. Видимо, здесь свою роль сыграли отбор и социальная эволюция —

выживали не наиболее приспособленные индивиды, а наиболее приспособленные к жизни группы, в которых существовали социальные нормы регламентации потребления, закрепленные в традиции или табу. Эти нормы воспроизводились и закреплялись как безусловно воспринимаемые индивидом в рамках воспитания и социализации. Распределение существовало в примитивном обществе не только по отношению к общине, но и по отношению к более широким коллективам. Часть добычи передавалась обязательно родственникам в соседней общине (обычно одного племени) в качестве дара. Этот вид распределения поддерживал функцию как стабилизации потребления всего племени, что крайне важно при неустойчивом характере охоты, так и поддержания добрососедских отношений в более широкой, чем община, социальной среде.

Строгому неэкономическому распределению и закреплению в монопольную «собственность» подлежало основное «средство производства» — территория охотничьего и собирательского хозяйства. Эта территория должна была быть в силу специфики хозяйства весьма велика (до 750 кв. км для первобытных охотников палеолита), она тщательно охранялась от посягательства представителей другого племени. В крайних случаях разрешался проход по территории племени, например за священной охрой у австралийских аборигенов. Собственность на территорию рассматривалась не как приобретенная или завоеванная, а как священная и *неотчуждаемая по своей природе*. Даже представители соседской общины одного племени должны были спрашивать разрешения охотиться на территории другой общины, обычно это осуществлялось через родственников, и их наличие как бы легитимизировало нарушение границ. Собственность на территорию имела религиозный характер, рассматривалась как тотемическая, в силу этого неотделимая от представителя этого тотемического рода. Даже после продажи территории американскими индейцами бледнолицым они продолжали охотиться на ней и ее использовать как ни в чем не бывало. Собственность на территорию и собственность на орудия труда рассматривалась как неотъемлемое свойство человека — представителя данной социальной общности. Поэтому данная собственность была монопольной по своему характеру, не участвуя в экономических отношениях между племенами и общинами. Только в период крупных природных катастроф система территориального деления полностью разрушалась (например, в период сильной засухи африканское племя каримойя, пишет Стинчкомб в работе «Экономическая социология», переходило границы своей территории, но здесь уже нарушался весь привычный уклад хозяйства). Семейная собственность на землю возникает гораздо позже, только при индивидуальной обработке земли, но и она считается неотчуждаемой и не подлежит продаже (по законам Древней Греции собственность на землю принадлежит роду и не может выйти из него, а общинные земли, разделенные между домохозяйствами, подлежат периодическому переделу).

Обмен представляется в примитивном обществе еще более сложным социальным процессом, чем распределение, требующим высокого уровня регуляции внутриобщинных социальных отношений. Обмен требует рациональной оценки вещей, а не их психологического восприятия, требует определенного уровня признания другого человека и учета его интересов. Это крайне тяжело для примитивного человека, аффективного по природе и этноцентричного. Так, афри-

канские бушмены признают представителей соседних племен плохими, «злыми бушменами», которых нужно опасаться, а о белых людях, которых знают понаслышке, высказывается предположение, что это и не люди вовсе (мы тоже часто согласны с ними). Первоначально обмен не имеет утилитарного характера и носит характер обмена взаимными дарами. Этот дарообмен, иногда совершенно бесполезными предметами, направлен на установление положительных социальных контактов, он является как бы материальным заместителем социальной коммуникации. Дары символизируют признание и уважение по отношению к другой стороне. Дарообмен всегда носит взаимный характер, первоначальный дар предполагает обратное одаривание. Зачастую в обмене с европейцами примитивные люди первыми делали незначительные подарки в расчете на какую-либо понравившуюся им вещь. Дарообмен препятствовал процессу накопления и закрепления материальных благ за индивидом. Человек не мог присвоить полностью какую-либо вещь, так как должен был по законам богов передать ее дальше — ведь если он оставлял ее себе, тот, кто владел ей ранее, получал власть над ним. Накопление могло признаваться только в рамках этой традиции — человек мог копить вещи и ценности для последующего показного раздаривания, свидетельствующего, что у него «сильное сердце» [11].

Обычно товарного обмена между племенами нет, так как земля не подлежит обмену, а разделения труда нет, на территорию могут распространяться не экономические претензии, а военные. Обмен между общинами осуществляется в основном людьми — девушками для замужества, детьми (обычай адопции у андаманцев) — для установления тесных социальных контактов. Обмен продуктами между общинами может происходить, если на территории произрастает что-либо необычное. В развитых земледельческих обществах есть и деньги (у калифорнийских индейцев периода колонизации — раковинные деньги), практикуется обмен как между племенами, так и с европейцами. Этот обмен может носить слепой и немой характер — племя выкладывает в определенном месте свои товары для обмена и уходит, приходит затем представители другого племени, выкладывают против каждого товара то, что хотят обменять на него, и уходят. Затем возвращаются первые, забирают те товары, где сделка считается равноценной. Но главное, что обе участвующие стороны друг друга не видят. Обычно на время торговли междоусобные войны прекращаются, племена, участвующие в обмене, приходят на торг безоружными, но как только торг оканчивается — сразу берутся за оружие, так как желание отнять может пересилить стремление к взаимовыгоде. В развитых доземледельческих обществах, у эскимосов XVIII в., например, обмен уже приводил к долгам и долговому рабству, хотя рабство это носило патриархальный характер (вообще понятное нам рабство возникло в период колонизации европейцами Африки и Америки, так что, как правильно отмечал Н.И. Зибер, *рабство есть продукт развития капитализма*).

Потребление в первобытных обществах носит ярко выраженный коллективистский характер. Обычай совместных трапез поддерживает общность примитивного коллектива. Долгое время отголоски этого сохранялись и в древнем обществе. Например, в Спарте существовал обычай коллективных обедов, в них материально символизировалось объединение народа. Потребление не было равным, оно учитывало естественные потребности индивида, но не приводило

к социальной дифференциации. В потреблении не было элементов сопоставления и выделения своего социального положения, как это происходило позднее. Потребление было непосредственным потреблением продуктов питания, оно имело естественные границы насыщения, которые, конечно, часто нарушались. Потребление отличалось нерациональностью, запасов, как правило, не делалось в силу отсутствия технологии хранения, поэтому способность к неумеренному потреблению считалась достоинством. У некоторых народов, якутов в прошлом столетии, например, обжорство считалось особой доблестью [12]. У более развитых доземледельческих племен, там, где есть оседлый образ жизни (например, рыболовецкие племена алеутов, эскимосов XVIII столетия), обычаев общего потребления уже не было. От них остается лишь отголосок — только первый убитый зверь подлежит раздаче. Здесь уже наблюдалось начало социальной дифференциации — родовая знать, рядовые общинники, безродные, сироты, рабы-слуги [13].

Из приведенных характеристик производства, распределения, обмена и потребления видно, что *главной социальной единицей хозяйства примитивного общества является не индивид, не семья и домохозяйство, а община*. Все экономические отношения имеют общинный характер, направлены на ее стабильную жизнедеятельность, община и есть социальная форма примитивного хозяйства. Община представляет собой малую социальную группу, объединенную на основе единого языка, культурных традиций и обрядов, религиозных верований, на основе общей хозяйственной деятельности и родовых отношений. Племя представляет собой лингвистическую общность с общими верованиями и обычаями, но не объединенную общей хозяйственной деятельностью. Племя — более аморфное социальное образование, чем община. В общине есть родовое ядро (у австралийских аборигенов — более двух родов), которое может связываться общим тотемом, но община открыта для других индивидов и экзогамна. Родственники в общине все, даже если нет кровнородственных связей, принцип общинного существования, как правильно заметил Н.И. Зибер, предполагает только дихотомию — либо родственник, либо враг. Первоначально в общине не выделяются ни материнский, ни отцовский род. У кочевых кубу оба родителя одинаково значимы. Кстати, из известных сегодня племен это племя (самоназвание «оранг дарат», *люди суши*, в противовес «оранг лаутам», *людям моря*, численность 5000 человек, Суматра) одно из самых примитивных на планете — у него не было ни рода, ни религии, ни понятия о времени и возрасте, ни чувства ритма и музыки, не раскрашивались тела, отмечалось лишь общинное существование группами по 5–10 человек [14].

Община как социальная единица отличается наибольшей устойчивостью; ни племя, ни семья, ни род не отличаются такой стабильностью. Это не означает, что община представляет собой некое застывшее социальное единство, она, наоборот, очень подвижна. У австралийских аборигенов община распадается в один сезон для собирательства и соединяется в другой — для охоты. Община строится на основе единообразного поведения индивидов, которые полностью вовлечены и подчинены социальной общности. В терминологии Дюркгейма она основывается на принципе механической стандартности, регулируемой репрессивными правилами. Хотя в доземледельческой общине право существует в виде традиций, неподчинение им рассматривается как случай настолько ненормальный, что община находится в состоянии, нерешительном по отношению к виновнику. Сначала в ход

идут уговоры, и наибольшее, на что способна община, — это изгнание индивида (даже в Древней Греции сохранился обычай изгнания, подвергнуть ostracism означало голосованием — на ostrakonax, т. е. черепках — выгнать нарушителя за пределы города, что рассматривалось как весьма тяжкое наказание). Здесь еще нет необходимости воспитания постоянного послушания всех остальных членов общины, так как здесь не развиты индивидуальность и нестандартность поведения, отличающегося от общепринятого, поэтому и репрессивное право в виде жестких наказаний возникает позже, в земледельческом обществе.

Коллективизм воспитывается в индивиде посредством интернализации общепринятых норм и ценностей. Щедрость, «широкое сердце», гостеприимство, бескорыстная помощь — вот основные одобряемые общиной ценности реципрокности. Социализация индивида происходит главным образом в общине, семья играет подчиненную роль. Ребенок видит в каждой женщине, подходящей по возрасту, мать, в некоторых языках даже слова «женщина» и «мать» (и также «женщина» и «жена») одинаковы. Семья существует главным образом как парная, а представления о групповом браке, активно продвигавшиеся Морганом и вслед за ним Энгельсом в позапрошлом столетии, слабо подтверждаются этнографическими данными. Другое дело, что брак является весьма неустойчивым. Развод — самое простое дело в примитивном обществе (впрочем, как и в современном, видите — в чем-то мы схожи), достаточно лишь объявить об этом, младшие дети остаются за матерью, старшие — за отцом, хотя это не избавляет их от обязанности заботиться в старости об обоих родителях. Брак обычно осуществляется по сговору родителей, иногда случается, например, и такой ужас, с нашей точки зрения: австралийский юноша уже имеет тещу, но еще не имеет жены. Поощряется рождение ребенка до брака, так как это свидетельствует о готовом для брака состоянии девушки, дети являются действительным богатством для родителей, так как они существенно помогают по хозяйству. Взросление начинается рано, уже в 8—10 лет юноши и девушки проходят обряд инициации, после этого живут в особых мужских и женских домах, здесь уже община полностью отвечает за социализацию индивида, воспитывая их в духе принятых норм поведения. Властные отношения в общине проявляются как действия по организации и управлению. На охоте всегда требуется предводитель, который обычно выбирается из наиболее опытных охотников. Но власть не ведет к присвоению каких-либо особых материальных благ, в некоторых племенах вождь выделяется только лишь осанкой и горделивым внешним видом. Часто властные функции легитимизируются выполнением религиозных функций. Власть очень часто зависит от общественного мнения и регулируется традицией.

Итак, экономические действия индивида в этом обществе-общине подчиняются экономическим интересам общины. Но что стоит за реальностью экономического поведения. Какой стиль мышления господствует в примитивном обществе? Прежде всего, хозяйственные действия индивида пронизывает вера в магические силы и анимизм. Каждому животному, человеку, вещи приписывается наличие души, она руководит их действием или состоянием. Если племя собирается на охоту или рыбную ловлю, то накануне нельзя ссориться, так как любая ссора — это призыв к злым духам в человеке. Поэтому все договариваются в этот день проявлять благорасположение друг к другу. Если охотники будут

говорить об охоте накануне, то духи животных могут об этом услышать, тогда хорошей охоты не жди. Если охотник убил животное, то он должен просить прощения у души животного, что не зря его убил, а для пропитания, ни в коем случае нельзя смеяться над телом животного, ведь душа может отомстить (вообще говоря, еще очень долго *смерть считается счастьем* для умершего, но горем для его родственников — душа может оказаться злопамятной и припомнить все обиды). Если человек болен, то это значит, что злые духи завладели им, задача шамана — выгнать их. Если сезон засухи — значит, духи дождя сердятся на охотников, надо принести им жертву, тогда они, может быть, пошлют дождь [15]. Вещам обычно приписываются некие магические свойства. Так, у австралийских аборигенов охра для раскраски подходит только из одного священного места, вся остальная, точно такая же охра, не годится. Потребление тоже выступает как магический процесс, у папуасов Новой Гвинеи свинину готовят на священных камнях, через них священная сила переходит в людей, самому мясу приписывается целебная сила. Собственность также освящается как собственность тотемического рода.

В примитивном обществе действуют специфические понятия стимулов к труду. Европейцы обычно удивлялись лени и беспечности туземцев, считая, что те большее время спят (у некоторых и приветствие означает — «здорового сна») и лишь изредка выходят на охоту. На самом деле здесь работает другой принцип социальной мотивации — европейский человек имеет бесконечно разнообразные и постоянно возрастающие материальные потребности, примитивный человек ограничен непосредственными сиюминутными потребностями, он не нацелен на будущее и живет сегодняшним днем. Это другой стиль жизни и работы, заложенный в традициях и воспитании. Экономическое действие первобытного человека больше аффективно, подчинено скорее настроению, чем разуму. Продать гамак вечером туземец никак не может, но утром он может это сделать за бесценок (само изобретение чудесного средства для отдыха и сна — гамака — принадлежит карибским индейцам, атака перешло в испанский как *hamacas*). Аффективность проявляется и в обмене — для примитивного человека сиюминутное желание приобрести плохую, но понравившуюся ему вещь, сильнее разумных доводов купить хорошую. Первобытному человеку присуща и особая хитрость: австралийский охотник, убивший животное, сначала прячет тушу и возвращается на стоянку, как будто был неудачлив, садится обедать вместе со всеми и лишь потом, выбрав момент, приносит тушу животного, заслуживая восхищение остальных. Или другой пример: ненцы приносили в жертву богам всякие дрянные вещи — дырявые чайники, сломанные ножи, считая, что на небе все они принимают первоначальный вид. Таким образом, экономическое сознание примитивного человека подчинено коллективной психологии, оно импульсивно, неустойчиво, но, с другой стороны — оно, конечно, и определено: за все отвечают четко определенные магические силы. Здесь еще нет появившихся в древнегреческом мире бесконечных и неопределенных задач познания, сознание человека, по словам Гуссерля, непосредственно «вжито» в жизнь.

Подводя итоги, мы можем сказать, что экономический тип первобытной экономики — это «присваивающее хозяйство», социальный тип — «общинное хозяйство». Здесь не идет речь о первобытнообщинной формации, так как термин «формация» относится к более поздним временам, но термин «первобытно-

общинное хозяйство» является правильным, с нашей точки зрения. Что же послужило толчком к переходу общества охотников и собирателей на новую стадию? Вряд ли можно определить некую единую причину, скорее сыграло роль сочетание нескольких взаимосвязанных факторов.

Во-первых, логика развития хозяйства — собирательство преобразовалось в специализированное собирательство, появились «собиратели урожая», что давало возможность обращения к земледелию; специализированная охота (загонное содержание животных для последующего убоя или следование охотников за стадом) приводила к возможности развития скотоводства. Это уже иные возможности развития производительных сил — возникает новая техника хозяйства, иной тип производящего хозяйства. Все это вело к коренному изменению образа жизни — кочевой образ жизни сменился оседлым.

Во-вторых, логика развития социальной структуры. В развитии общества охотников и собирателей большую роль начинают играть семья и домохозяйство, возрастает роль властных отношений, растет социальная дифференциация — все это является социальной базой развития земледелия и скотоводства.

В-третьих, это логика развития общественного сознания, где мифические религиозные силы все больше вытеснялись из реального мира в некий потусторонний мир, а события объяснялись реальными причинно-следственными связями.

В-четвертых, это демографический фактор (растущая плотность населения и степень коммуникации требовали новых форм социальности и производственных отношений).

В-пятых, это экономический фактор (наступил кризис охотничьего хозяйства, произошло исчерпание природных ресурсов, что стимулировало поиск новых форм экономических действий).

В современной истории теперь выдвигают и другую логику в объяснении причин изменений: в частности, говорится не о противоречиях, которые привели к изменению образа жизни, а наоборот — об изобилии, что именно пищевое изобилие охотников и собирателей дало им возможность экспериментировать с новыми видами хозяйствования. Но вряд ли такое объяснение можно считать исчерпывающим.

Так или иначе, постепенно община примитивная преобразовывалась в общину земледельческую, соседскую, где семья и домохозяйство стали играть решающую роль, но это уже иной социальный тип хозяйства, и о нем речь в следующем параграфе.

Литература

1. *Hann C., Hart K. Economic anthropology: history, ethnography, critique. Cambridge: Polity Press, 2011; Интервью: Кит Харт отвечает на одиннадцать вопросов об экономической антропологии (перевод В.В. Радаева) // Экономическая социология. Т. 10, № 3. Май 2009, С. 6–16; Шрадер Х. Экономическая антропология. СПб.: Петербургское востоковедение, 1999.*
2. Другой вопрос состоит в том, что же остановило одни народы в состоянии гомеостатического равновесия с окружающей средой, когда другие продолжали свое развитие. Одна из точек зрения представлена в книге: *Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера Земли. СПб.: Кристалл, 2001.*

3. *Поршнев Б.Ф.* О начале человеческой истории: Проблемы палеопсихологии. М., Мысль, 1974. С. 117, 151.
4. Всеобщая история, обработанная Сатириконом. Л.: Советский писатель, 1990. С. 7.
5. Охотники, собиратели, рыболовы / Под ред. А.М. Решетова. Л.: Наука, 1972. С. 150.
6. *Бюхер К.* Возникновение народного хозяйства. Пг.: Сотрудничество, 1918. С. 7— 16.
7. *Кабо В.Р.* Первобытная доземледельческая община. М.: Наука, 1986. С. 131.
8. *Салинз М.* Экономика каменного века. М.: ОГИ, 1999.
9. О возникновении и природе использования огня в примитивном обществе есть интересная работа: *Башляр Г.* Психоанализ огня. М.: Прогресс, 1993.
10. *Кабо В.Р.* Первобытная доземледельческая община. М.: Наука, 1986. С. 152—153.
11. *Зибер Н.И.* Очерки первобытной экономической культуры. М.: Соцэкгиз, 1937. С. 136—137.
12. Там же. С. 150.
13. Охотники, собиратели, рыболовы / Под ред. А.М. Решетова. Л.: Наука, 1972. С. 221—227.
14. Там же. С. 101.
15. *Шницерльман В.А.* Происхождение скотоводства (культурно-историческая проблема). М.: Гл. редакция вост. лит-ры, 1980. С. 163—164.

§ 2. Экономическая социология античности

Исследованием экономики античности занимались многие социологи и историки, среди классиков социологии можно назвать Макса Вебера, его работы «Римская аграрная история и ее значение для государственного и частного права» (1891), «Социальные причины падения античной культуры» (1896), «Аграрная история древнего мира» (1909), «История хозяйства» (1919) получили широкую известность и признание [1]. Среди отечественных ученых можно назвать петербургских историков А.И. Тюменева («Очерки экономической и социальной истории древней Греции», 1920), И.М. Кулишера («Очерк экономической истории Древней Греции», 1925), М.И. Ростовцева («Общество и хозяйство в Римской Империи», 1925) — обратите внимание на то, как озаглавлены эти работы: совсем в духе экономической социологии [2]. В неоклассический период развития социологии Карл Поланьи обращался к этой теме в работе «Торговля и рынок в ранних империях» (1957). Интересны работы Мозеса Финли «Хозяйство и общество Древней Греции», «Античное хозяйство» (1973) [3]. Среди современных ученых можно назвать Яна Морриса и его работы «Экономическая социология древнего мира Средиземноморья» (2005) и др. [4]. В целом можно сказать, что материала с избытком — сложнее разобраться с ним социологическим образом. Но все же мы рискнем, хотя и не будем приводить все это огромное количество фактов — в этом нет нашей задачи (надо же оставить что-то и историкам экономики). Мы начнем с определения социального основания античной экономики.

Античное общество и его культура создали основу того, что мы называем европейским обществом и цивилизацией. Оно очень близко нашему современному обществу — по сравнению с примитивными, — особенно римское общество с его городами и государством, многоэтажными домами, театрами, стадионами, освеще-

щением улиц, водопроводами, средиземноморской кухней (то, что сейчас называется правильным питанием, заимствовано у римлян) и т. д. Да и в области идей и ценностей два «чудака» — Платон и Аристотель — заложили основы нашего современного мышления. Но вот экономика античности — совершенно другая, совсем не похожая на нашу рыночную экономику. Вот пример: война в гомеровской Греции — это дело не политическое (в нашем смысле слова), а экономическое, ведь завоевание — самый благородный вид заработка [5]. Прежде чем начать рассуждения о влиянии античности на современное общество, давайте сначала посмотрим, чем античность отличается от примитивных обществ.

Безусловно, самой значимой и определяющей чертой античности, в отличие от примитивных народов, была *оседлость*, т. е. все примитивные общества — это кочевые общества, у них были лишь временные стоянки, а в Древнем мире (задолго до появления античного мира греков и римлян, приблизительно 10 тысяч лет назад) появились постоянные поселения (сначала деревни, а потом города, и вот новость — города-государства античности). Поселение означало новый тип культуры (Спенсер считал, что вообще культура и религия возникают только с возникновением оседлости, но мы не будем так категоричны) и отношений, появилось новое *социальное пространство жизни* человека и общества. Это социальное пространство означало изменение как мышления (примитивные религии сменил политеизм), так и хозяйствования (основным видом хозяйства стало земледелие). Но вскоре появилась и соответствующая этому новому пространству жизни новая система социальных отношений — *разделение труда*, выделилось скотоводство, и еще ремесло (гончарное, кузнечное, ткацкое, плотницкое. Вот вам пример: 3000 лет назад в Египте были известны все плотницкие инструменты, за исключением рубанка, но продукты ремесла, которые можно увидеть в музее древностей Каира, по нашим меркам, — очень посредственные), и еще торговля и т. д.

Хотя непосредственными социальными единицами древнего хозяйства являются домашнее (семейное, родовое) хозяйство и родовая, а затем и соседская, община, в социальной организации хозяйства в Древнем мире возникают и новые (да еще какие!) единицы — это *государство* с его собственностью, налогами, бюрократическим аппаратом; это *храмы и их хозяйство* — зачастую именно они были центром сосредоточения денежных ресурсов (то есть эти храмы и были банками эпохи античности); это *города с их рынками и торговыми организациями*, их герои — купцы, с новым видом собственности — движимой собственностью (корабли, товары и пр.). Карл Поланьи называет *перераспределение* основным принципом социальной организации древнего хозяйства в противовес реципрокности примитивного хозяйства.

В Древнем мире возникает и иной принцип социальных взаимоотношений. Земледелие и скотоводство, в отличие от собирательства и охоты, как более эффективные виды хозяйства, могут прокормить большее количество людей, поэтому есть экономическая возможность для использования дополнительной рабочей силы — рабского труда. Как справедливо указывает А.И. Тюменев, «в связи с развитием скотоводства и земледелия, с повышением производительности труда, с использованием в широких размерах рабского труда уже в гомеровскую эпоху [XII–VIII вв. до н. э.], еще в условиях родоплеменного быта, наблюдается

значительное имущественное неравенство. Хотя полной частной собственности на землю еще не существует и участки, находящиеся во владении представителей знати и даже царских родов, нарезаются из общественной земли и наравне с другими участками называются наделами (“клерами”), но уже эти наделы выделяются большим размером и лучшим качеством... Царь сверх того получает специальный участок — “теменос”. Получая лучшие и более обширные участки, цари и представители знати располагали в то же время в лице рабов рабочей силой и могли с помощью рабского труда еще более расширять свои земельные владения» [6].

Карл Маркс считал античный способ производства рабовладельческим, т. е. в рабстве он видел основополагающую черту этой социально-экономической формации. Мы можем с ним согласиться — именно рабство, или *рабовладение*, можно назвать самым удивительным социальным изобретением античности. Ведь в этом заключается величайший прогресс античности по сравнению с примитивными обществами. Почему? Ведь кажется, что с моральной точки зрения рабство отвратительно. Успокойтесь — это нам оно таким представляется. Приведу вам для примера некоторые точки зрения просвещенных философов Нового времени о черном рабстве: «Люди, о которых идет речь, черны от головы до пят, и нос у них до такой степени приплюснут, что жалеть их почти невозможно. Нельзя себе представить, чтобы бог — существо очень мудрое — вложил душу, и притом хорошую, в совсем черное тело... Невозможно допустить, чтобы эти существа были людьми, потому что если бы мы их причислили к людям, то пришлось бы усомниться в том, принадлежим ли мы сами к числу христиан. Недальновидные умы слишком преувеличивают несправедливость, причиняемую африканцам...» — и это говорит «отец демократии» Монтескье; а вот высказывание «отца марксизма» Гегеля о неграх: «Несколько иное значение для характеристики негров имеет рабство. Негры уводятся европейцами в рабство и продаются в Америку. Однако их участь едва ли не оказывается хуже в их собственной стране... у негров нравственные чувства весьма слабы или, лучше сказать, совершенно отсутствуют». Эта цитата взята из книги «Философия истории» 1822 г., примерно так же рассуждали и философы античности: «Некоторые люди — рабы, а другие — свободные граждане потому, что так назначено природой... Правильно и справедливо, что одними следует править, а другие должны осуществлять правление, к которому они пригодны от природы; и коли так, власть господина над рабом тоже справедлива... властвование и подчинение не только необходимы, но и полезны, и прямо от рождения некоторые существа различаются [в том отношении, что одни из них как бы предназначены] к подчинению, другие — к властвованию», — рассуждает Аристотель в «Политике». И еще одно замечание, уже самих рабов: хуже рабства только одно — быть наемным рабочим. Видите, понимание свободы как независимости совсем не присуще Древнему миру (да и Новому времени тоже) — там человек, чтобы чувствовать себя человеком, должен был быть включен в основные социальные структуры того мира — семью, дом, полис, государство. Обособление индивида от группы не могло быть понято и принято, именно такого человека (а не невежду) греки называли «идиотом» (*idiōtēs* — буквально «отдельный», частный человек, не принимающий участия в политике). Поэтому справедливость не понималась в современном смысле слова как индивидуальная

справедливость, как свобода или права индивида вообще — справедливо свободным (гражданам, а не рабам) обладать свободой, а несвободные достойны только подчинения и несвободы.

Итак, рабство представляло более высокую ступень развития по сравнению с примитивными обществами потому, что рабство означало для человека, которого раньше точно убили бы (пленников-рабов в Древнем Египте поначалу стали называть «живые убитые»), получить драгоценную возможность сохранить жизнь (сначала в рабство брали только женщин, потом дело дошло и до мужчин); потому что рабство воспроизводило ситуацию ассимиляции чужого и часто чуждого человека в античном обществе и семье — представьте, чужой человек (часто и бывший враг) становился членом семьи — его римское название *famulus*. Рабство, которое появилось сначала вследствие долговых отношений, а потом и военных завоеваний, носило патриархальный характер (раб становился членом семьи и *выполнял одинаковую работу вместе со всеми*). Патриархальность служила принципом и семейной, и политической, и экономической организации. Раб был в Древней Греции самым дорогим орудием — о нем следовало заботиться, а умелый раб, приносящий доход, вообще стоил целое состояние. Да и в I в. н. э. рабу было обеспечено сносное пропитание — 1,5 кг хлеба и 0,5 литра вина в день [7]. Но, конечно, в римскую эпоху патриархальность исчезла, и рабство приобрело почти капиталистический характер, собственно оно и погубило потом античную экономику — свободные люди не считали труд своим занятием.

М.И. Ростовцев вообще считал, что рабовладельческой экономической системе античности было свойственно развитие капиталистических основ хозяйственной деятельности, причем задолго до расцвета Римской империи, еще в эпоху формирования эллинистических государств (V–IV вв. до н. э.), что уже в те времена оказывало существенное влияние на структуру социальных отношений. По его убеждению, «характерный для греческих городов коммерческий капитализм, наблюдаемый там уже в IV в., достиг в эллинистических государствах такой степени развития, которая сопоставима с тем, что мы видим в экономической истории Европы XIX–XX вв.». Развитие капиталистических отношений в древнегреческих городах-государствах, например, сопровождалось усилением классовой борьбы, затруднявшей «развитие здорового капитализма» и предопределившей упадок городов континентальной и большей части островной Греции. «Внутренние распри, раздиравшие греческие города, — подчеркивает М.И. Ростовцев, — все более принимали характер исключительно социальной и экономической борьбы. Главной целью этой борьбы было не повышение производительности труда путем улучшения его условий и создания средств для регулирования отношений между трудом и капиталом, а передел собственности, который, как правило, достигался насильственными революционными методами. Старинный лозунг этой борьбы — раздел земельной собственности и отмена долговых обязательств...» Важной чертой развития эллинистического коммерческого капитализма была возрастающая роль новой техники и прогресса технологий в хозяйственной жизни, их активного использования и в сельском хозяйстве и в ремесленном производстве (поначалу лишь частично базировавшихся на рабском труде). Жители древнегреческих городов-государств «впервые освоили способ массового производства товаров, рассчитанный на неограниченный

рынок сбыта, основали банковское и кредитное дело и сумели не только установить и ввести в обиход основные правила морской торговли — так называемое Родосское морское право, — но также положили начало развитию единого гражданского права, которое действовало на всем пространстве эллинистического мира». Все эти капиталистические новшества к тому же сопровождались попытками создания унифицированной стабильной валюты (проявившимися в желании четко определить ценностные соотношения различных денежных единиц разных стран) и увеличением поддержки коммерческого капитализма властями, использовавшими его для решения внешнеполитических задач (что вполне позволяет Ростовцеву сравнивать экономическое развитие древнегреческих городов-государств с монархиями эпохи меркантилизма в Европе Нового времени) [8].

Производство в античности уже по праву называется производством — это не собирательство примитивных обществ, а произведение продукта. Первоначально земледелие развивается в долинах рек — не потому, что самое продуктивное, а потому что самое легкое для обработки, и 5 тыс. лет назад египтяне уже сеяли пшеницу и ячмень. Та-мери — «Земля мотыги» — так называли египтяне свою страну; заниматься земледелием можно было при помощи примитивных орудий — мотыги и корзины для переноски земли. Но уже в эпоху Древнего царства египтяне создали сложную систему ирригационного земледелия и научились ее поддерживать в порядке. Разве не нужно было для такой сложной работы государство? Древние греки научились выращивать не только пшеницу (как египтяне, а также овощи и фрукты), но и виноград, и оливки. Соответственно, появились вино и масло. Основной производственной единицей в сельском хозяйстве Греции V—IV вв. до н. э. был небольшой участок земледельца (3—5 га), возделываемый трудом членов семьи, которым могли помогать 1—2 раба; обычно использовалось двухполье. Виноградники представляли собой совершенно другой тип агрикультуры — если для пшеницы требовалось переходить с поля на поле, то для лозы как раз требовалось обратное: кропотливо из года в год на одном участке ухаживать за растением. Вот так, считается, и появилась частная (родовая) собственность на землю: если поля можно было содержать в общественной собственности, то виноград — уже нет. В Римской империи совершенствовались старые орудия производства и появлялись новые — коса, борона, серп, виноградный винтовой пресс. Появились даже сложные орудия труда — колесный плуг. Основным типом сельскохозяйственного предприятия была вилла площадью 100—400 югеров (25—100 га) с несколькими десятками рабов. Эти виллы вели многоотраслевое хозяйство, в котором сочетались полеводство, скотоводство, виноградарство.

Получило развитие и ремесленное производство, в котором активно использовался труд как рабов, так и свободных наемных работников. Если простые крестьянские домохозяйства могли обойтись домашними рабами или сезонными работниками-батраками, то крупные хозяйства не могли без постоянного найма сторонних лиц. И уже в Древней Греции труд наемных работников активно использовался. Как отмечает И.М. Кулишер, «в гомеровскую эпоху мы уже находим таких работников — “демиургов”, т. е. работающих для “демоса” (народа), для сбыта. Это, по-видимому, первоначально кочующие люди (“kletoi broton”), не имеющие собственного домохозяйства и живущие путем продажи своих услуг

или своей рабочей силы, применяемой к обработке получаемого от заказчика сырья...» Причем «в число демиургов-ремесленников входят, следовательно, и представители умственного труда. Но они — жрец, певец, врачеватель — первые представители труда, нанимаемого потребителем, у всех первобытных народов. Они выделяются из массы работающих в собственном хозяйстве лиц, они первые, кто работает для всего племени и получает от него вознаграждение. К ним здесь присоединен строитель, плотник, работник по дереву — все это одно и то же лицо; но гомеровский эпос знает и кузнеца, кожевника, гончара. Те же ремесленники изображены на старинных вазах... Область каждого из них весьма широка — разделения труда еще почти совсем нет, одно и то же лицо (как это было и в раннем средневековье) выполняет самые разнообразные промышленные работы» [9]. Процесс разделения труда сравнительно быстро привел к углублению специализации, появлению отдельных ремесел и ремесленников, специализирующихся исключительно на каком-либо одном занятии. Ремесленники становятся значимой социальной группой. Уже «у Аристофана [V в. до н. э.] ремесленники являются одной из пяти групп, на которые он разбивает все население, различая земледельцев, торговцев, ремесленников, метеков [переселенцев] и приезжих (иностранцев, съезжавшихся к празднику в честь Диониса) — вот и весь народ» [10]. Однако с развитием ремесленного производства труд рабов в античной производственной системе стал использоваться все более активно, превратившись в основу производства эпохи античности. Хотя труд рабов и был менее производительным, чем свободного работника. «Таким образом, рабы, — подчеркивает Кулишер, — несомненно, составляли важную рабочую силу в промышленности, работая в мастерских в качестве наемных рабочих или открывая их за счет своего господина или даже за собственный счет...» Все сводится к «использованию владельцем рабов рабочей силы последних для промышленных целей одним из трех способов: или устраивая собственную мастерскую, или предоставляя им устраивать таковую (с уплатой оброка), или, наконец, отдавая рабов внаем другим лицам» [11]. Отсутствуют данные, подтверждающие наличие конкуренции между ремесленными предприятиями, использовавшими труд рабов и свободный труд, по крайней мере в эпоху эллинизма.

Свидетельством возраставшей в эпоху античности роли труда рабов в развитии производства также является постепенно растущее презрение в античном обществе к труду как таковому (и прежде всего труду физическому). «Мы имеем основание предполагать, — отмечает Кулишер, — что во взглядах на физический труд произошла постепенно перемена. В древнейшую эпоху физический труд считался достойным царей и даже богов... Несвободных работников еще немного, свободные же демиурги пользуются почетом — певцы, врачеватели, жрецы, ремесленники разного рода, плотники, кузнецы — все они вызывают к себе уважение, ибо они знают и умеют то, что другим неизвестно». Постепенно общественное мнение в эпоху античности трансформируется. «Всякая работа ради заработка, ради дохода, работа для других, всякое общение с рынком, — все это противоречило гражданской добродетели... Хозяйство, построенное на труде рабов и ремесленников-иностранцев, — подчеркивает Кулишер, — не могло выработать иной идеологии, кроме как презрения к труду — полноправные граждане им фактически мало занимались. Но, с другой стороны, во многих городах

существовали наряду с рабами и метеками, работавшими в промышленности, и полноправные граждане-ремесленники. Отсюда — колебания во взглядах на труд, стремление во многих случаях добиться его признания». Однако «для философов во всяком случае идеалом является безделье. Праздность — родная сестра свободы, — цитирует Диоген Лаэртий слова Сократа» [12].

Социальное сознание римлян и греков существенным образом отличалось от социального сознания современных людей, вся их жизнь была связана совместной жизнью с богами. В нашей жизни боги трансцендентны непосредственному бытию человека, им предоставлено особое место, где-то вне обычной жизни. Повседневная жизнь греков и римлян представляла прямое «сожительство» (существование) с богами — к ним относились домашние боги (пенаты), городские, имперские и т. д. С ними следовало советоваться, вступать в отношения обмена (посредством жертвоприношения), благодарить их, опять прислушиваться к ним и т. д. Всякие гадания (ауспиции — буквально: глядеть, как полетит птица, или как «священные» куры клюют зерно, и есть ли в этом какой-либо знак), предсказания, невероятные чудеса — все это не просто занимало римлян, но и служило руководством к действию. Все отношения производства или ремесла были опосредованы всякими обращениями к богам — Вебер посчитал, что римский крестьянин перед севом «имел разговоры» о будущем с 12 различными богами, которые могли поспособствовать в урожае.

Собственность в античности разделяется на недвижимую и движимую. Земля как основное средство производства находится теперь уже в собственности рода, ее нельзя продать — она переходит по наследству, а община сохраняет лишь собственность на второстепенные земли — пастбища и т. п. В собственность — и вот эта была уже новоизобретенная *частная собственность* — теперь можно приобрести и человека: *instrumentum vocale* (говорящие орудия — рабы), *instrumentum semivocale* (животные), но есть вещи в виде движимой собственности — корабли. Для этого потребовалось другое чудесное изобретение античности — римское право, оно предполагало, что можно теперь суду не рассматривать каждый случай в отдельности, а применять уже готовые общие юридические нормы.

Распределение в античности все больше подчинялось принципу семейной организации общины, что вело к неравенству между родами. Возникает право наследования, т. е. распределение становится правовым, хотя старые элементы равного общинного распределения остаются (например, традиция общих обедов в Спарте). Впервые в Древнем мире распределение включает и *перераспределение* — государство через налоги (отдаваемые обычно на откуп) имеет экономические средства и активно влияет на экономику. Государство, ведя все более активную военную деятельность, постепенно подчиняет экономику своим требованиям, структура хозяйства теперь соответствует политической структуре (Древний Рим уже не выращивал зерна, а специализировался на производстве вина и оливкового масла, закупая зерно в колониях). Впоследствии, как только развалилась политическая структура, экономика Древнего мира не смогла перестроиться, что привело к общему упадку. Для Древнего мира характерно неравное потребление и возникновение социального расслоения. Потребление уже стало средством демонстрации социального неравенства. Расслоение шло на бедных (рабов, разорившихся общинников, переселенцев и т. д.) и богатых (ста-

рая земельная аристократия и новая торговая прослойка). Социальное перемещение стало более быстрым, новые экономические силы стали способны менять общество посредством политической борьбы.

Обмен, хотя и не являлся базисом экономики Древнего мира, играл большую роль в экономических отношениях. Возник новый социальный класс — *торговый слой* — люди, своим трудом и способностями к коммерции сумевшие создать значительные капиталы. Эти люди, наряду с основными классами рабовладельцев и рабов, сыграли весьма существенную роль, например, в формировании и развитии Римской империи. Коммерческая карьера этих людей, как указывает М.И. Ростовцев, «начиналась с того, что они помогали государству, включая союзнические города, извлекать доход из доставшейся ему обширной недвижимости пахотных земель, рудников, лесов, богатых рыбой водоемов, домов и лавок. Во время завоевательных войн такие дельцы снабжали войска провиантом, одеждой и вооружением; у полководцев, командиров и рядовых солдат они скупали военную добычу; во время походов поставляли солдатам всевозможные товары. По окончании войны они использовали полученные таким образом деньги, чтобы сделать своими должниками союзников и подданных Рима, царей и целые города; в провинциях они брали в откуп налоги и другие источники государственного дохода; все большее число этих людей переселялось в провинции и, становясь ростовщиками, купцами, сельскими хозяевами и скотоводами, владельцами жилых домов и лавок, принимало деятельное участие в высокоразвитой коммерческой жизни Востока» [13]. Именно деятельность этого «класса капиталистов», сопровождавшая захватнические войны Древнего Рима, обеспечивала стабильный приток рабов, товаров, денег, тем самым постепенно формируя экономическую основу для относительной социально-политической стабильности и многовекового господства Римской империи. Лишь немногие представители этого нового социального класса становились крупными государственными чиновниками и сенаторами Рима. Большинство из них формировали верхушку городской общины, оказывая существенное влияние на систему управления и социальные отношения в городах и провинциях Римской империи посредством использования своих крупных капиталов для инвестиций в высокодоходные и, по тем временам, высокотехнологичные виды экономической деятельности. Прежде всего — в сельскохозяйственное производство («В этом деле они, — как отмечает М.И. Ростовцев, — могли опираться на греческие справочники по научно-капиталистическому ведению сельского хозяйства, которые стали общедоступным чтением в Италии, с тех пор как были переведены с пунийского на латынь»), городскую недвижимость, а также в ростовщичество и ремесленное производство [14].

Важнейшим источником роста капиталов в Римской империи была внутренняя (внутри- и межпровинциальный товарообмен) и внешняя торговля. Торговые связи Древнего Рима «носили всемирный характер» [15]. Внешнеторговые интересы Рима простирались до Индии и Китая, приняв форму устойчивых межцивилизационных экономических связей. Причем внешняя торговля строилась на экспорте и импорте не только предметов роскоши, но и продукции сельского хозяйства, а также промышленных товаров. Государство всемерно поддерживало все виды торговли. Свидетельством тому является разветвленная сеть хорошо обустроенных государственных дорог (некоторые из них сохранились до сих пор),

конкуренцию которой по протяженности, качеству строительства и обслуживания могла составить, пожалуй, лишь дорожная инфраструктура Древнего Китая.

Вместе с торговлей, а также благодаря экономической роли государства, в Римской империи возникло денежное хозяйство. Собственность получила абстрактную форму выражения — деньги. Вместе с ними развивался заемный капитал (деньги давались в рост под проценты, возникали отношения залога земли, движимого имущества и т. д.). «Банковское дело, — писал М.И. Ростовцев, — пришло на Запад из Греции и с греческого Востока, и во главе банков Италии и провинций стояли большей частью греки. Одними из главных причин успешного развития банковского дела были сохранившееся в Римской империи хождение монет, принадлежавших разным денежным системам, а также нехватка чеканной монеты, — обстоятельство, из-за которого введение безналичных расчетов как в денежных, так и в товарных сделках было не только желательно, но просто необходимо» [16].

Но деньги не стали основой экономики Древнего мира — большинство хозяйств продолжали существовать вне денежной системы. В конце концов древняя экономика оказалась под сильным влиянием государства, и политика переделала экономику на свой лад. В Римской империи война, доставлявшая большую часть рабской силы, подкосила хозяйство. Рабы были дешевы, рабское хозяйство вело к упадку техники обработки земли (в эпоху начала Рима техника обработки земли была выше, чем в эпоху упадка). Труд стал считаться уделом низших, в результате чего свободные трудящиеся классы превратились в плебс, требовавший «хлеба и зрелищ», и государство вынуждено было их содержать, даже военных стали вербовать среди варварских племен. Сельскохозяйственное производство сосредоточилось в неэффективных огромных латифундиях (площадью иногда до 20 тысяч га). Скоро их хозяева уже не хотели заниматься управлением хозяйством, возник колонат — система аренды земли; хозяев уже интересовало не дело, а лишь деньги в виде арендной платы. Этот факт, как полагает большинство исследователей хозяйства и общества эпохи античности, также повлиял в итоге на упадок Древнего мира, хотя его остатки (Византия) существовали вплоть до эпохи Возрождения в Европе.

Но в чем причина упадка самой Римской империи? Эндогенны или экзогенны все же причины ее заката? Знаменитый французский историк Ф. Бродель (ряд важных для изучения хозяйства и общества теоретико-методологических идей и объяснительных конструкций которого мы рассмотрим в следующих параграфах), изучавший античный мир на примере римской Галлии, полагает, что Галлии, как и Империи в целом, был нанесен удар не столько извне (нашествие «полчищ» варваров), сколько изнутри (изменения социально-экономических условий развития). Поиск какой-либо одной причины упадка Римской империи — бесперспективное занятие. Объяснить, как было принято ранее, причину ее упадка только сменой способа производства — рабовладельческого на феодальный, заменой раба сервом (крепостным крестьянином) — нельзя, поскольку с закатом римской Галлии подобные перемены были еще далеки от завершения. Перемены в экономической системе Галлии произойдут только в эпоху Каролингов (VII–X вв.) («да и тогда они не будут бесповоротными»). Распад империи нельзя объяснить исключительно экономическими причинами, его нужно

проследивать одновременно в плане политическом, экономическом, социальном и культурном [17]. По поводу Империи как экономической реальности, как специфической системы весьма устойчивых социально-экономических связей (от которого зависела и судьба одной из римских провинций — Галлии) Бродель замечает, что она сохранится по крайней мере до VIII или даже до IX в. «Рим... как экономическая реальность, — подчеркивает Бродель, — надолго пережил политический крах Империи». Однако «Рим сохраняется не только в виде экономического уклада, — продолжает ученый, — и в конечном счете не только этот уклад поразителен. От римского общества остались иерархия, не менявшаяся еще много столетий, и адская система рабовладения. Надо ли говорить о римской культуре, о той латинской традиции, что дошла до наших дней? До сих пор вся Европа и Франция — географический центр Европы — не могут освободиться от влияния римского наследия» [18].

На самом деле речь идет не об одномоментном крушении, как долгое время было принято считать, а о постепенном, многовековом (структурном) регрессе античного мира, и именно в нем Бродель видит основную причину нарастающего опустошения Римской империи и ее краха. Если в общих чертах принять за пик расцвета римской Галлии 150 г. н. э., а за низшую точку в развитии каролингской Галлии — 950 г., то, полагает Бродель, можно провести от 150-го к 950 г. прямую нисходящую линию, которая, конечно же, не воспроизводит в точности протекающий в неизменном ритме экономический упадок римской Галлии и — шире — Римской империи, но отражает некую общую тенденцию, откат назад в развитии Франции и Западной Европы (если не считать незначительных улучшений с VI по VII в. и между концом VII и серединой IX в.). Как объяснить эту многовековую конъюнктуру, многовековой экономический спад? Найти однозначное объяснение достаточно трудно, поскольку даже если такое объяснение сформулировать, то оно, в свою очередь, породит массу других проблем и вопросов, которые тоже потребуют таких же однозначных ответов. Поэтому, говоря о длительном упадке античного Рима, следует иметь в виду, что этот процесс — общая тенденция, описать которую легче, чем ее объяснить. Римская империя, как политическая реальность, была постепенно разрушена ударами извне и изнутри. Извне — постоянным, все усиливавшимся натиском варваров. Впрочем, их мощь не следует преувеличивать, так как их численность была незначительной (по сравнению с населением Империи и, в частности, римской Галлии — племена от 20 000 до 100 000 человек против многомиллионного населения римской Галлии и Империи).

Варвары — лишь один из факторов, повлиявших на постепенное ослабление политической мощи и разрушение экономической структуры Римской империи. Куда больший удар Империи нанесли беспорядочные, все усиливавшиеся волнения, охватившие крестьянские массы. Эти постоянные волнения были одновременно и причиной ослабления Империи, и следствием начавшегося экономического спада, а также политического и социального кризиса. Волнения усиливались прямо пропорционально ухудшавшемуся положению крестьян, рабов и колоннов. Рабочая сила делалась все большей редкостью, и крупные землевладельцы (*potentes*) старались силой удержать ее в своих многочисленных, обширных и мощных хозяйствах (*villae*). В римской Галлии положение ухудшалось еще и тем, что, по-видимому, у кельтов рабство практиковалось меньше,

чем у народов Средиземноморья, что, естественно, вызывало все более интенсивное сопротивление распространению и расширению, как правило, за счет земель окрестных мелких собственников, галло-римских вилл. (В период расцвета римской Галлии рабы составляли, вероятно, около 1/3 всего населения этого региона). Таким образом, все более успешные набеги варваров сотрясали общество, отнюдь не отличавшееся крепким здоровьем, все более и более ослабляемое усиливавшимися (особенно с III в. н. э.) крестьянскими волнениями. Успешность набегов объясняется еще и тем, что варвары уже не те, какими они были во времена Тацита. Они, благодаря контактам с материальной культурой римлян, смогли существенно продвинуться вперед в развитии. Причем многие варвары, служившие в римской армии, стали гражданами Римской империи, что также стало благоприятным условием для процесса взаимопроникновения варварских народов и народов Римской империи. (Как справедливо отмечал знаменитый историк и географ А. Пиренн, варвары варваризировали Империю).

Западная Римская империя как политический субъект исчезла, но Рим в виде экономического уклада, социальной иерархии, системы рабовладения, культурной традиции продолжал существовать еще много столетий, что не позволяет нам говорить об одномоментной гибели римской цивилизации (античного мира), и что, безусловно, сказалось на истории экономических, политических, социально-иерархических, культурных структур Западной Европы эпохи Средневековья.

В качестве одного из возможных объяснений длительного заката Римской империи Ф. Бродель предлагает рассмотреть (вполне, как представляется, вписывающуюся в броделевские теоретико-методологические изыскания) теорию Ф. Сиго, который полагал, что причиной благополучия и подъема Рима были его завоевательные войны, позволившие ему распространить свои *latifundia* и рабский труд. Однако рабовладение было двигателем с постепенно снижавшейся мощностью, который действовал в длительной временной протяженности подобно «взрыву» большой силы. Когда завоевательная активность снизилась, рабовладельческую систему охватил кризис, который продлился чрезвычайно долго (вплоть до IX–X вв. н. э.) [19].

Итак, античная экономика закончила свое существование, причины ее краха многочисленны и неоднозначны, как справедливо считали Вебер и Бродель, но в то же время античная экономика — первый шаг на пути к становлению современного господства экономики, именно тогда появилась торговля и рынок, тогда государство научилось хозяйствовать, тогда деньги превратились в самый эффективный инструмент хозяйства, и тогда же появились и некие формы протокапитализма, которые расцветут в Европе уже в эпоху позднего Средневековья, навсегда изменив систему социально-экономических отношений и в этом регионе, и в рамках глобальной экономики. В этом античность через века притягивает свои руки и дотягивается до высоты современной экономики. Хотя мы причисляем античность к традиционным обществам, но нам она гораздо ближе, чем примитивные общества охотников и собирателей, да и по времени — по сравнению с многотысячелетним примитивным состоянием — античность есть мгновенная яркая вспышка на историческом горизонте, которая почти угасает в эпоху темного Средневековья.

Литература

1. Вебер М. Аграрная история Древнего мира. М.: Канон-пресс-Ц, 2001; Вебер М. История хозяйства. М.: Канон-пресс-Ц, 2001.
2. Тюменев А.И. Очерки экономической и социальной истории Древней Греции. Т. 1–3. Петроград: Гос. изд., 1920–1922; Тюменев А.И. Государственное хозяйство древнего Шумера. М.; Л.: Изд-во АН СССР, 1956; Кулишер И.М. Очерк экономической истории Древней Греции. Л.: Книгоиздательство «Сеятель», 1925; Ростовцев М.И. Общество и хозяйство в Римской Империи. СПб.: Наука, 2000–2001, Т. 1–2.
3. Finley M. I. Economy and Society in Ancient Greece, Chatto and Windus. London, 1981.
4. Morris I. Economic Growth in Ancient Greece // Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE), Vol. 160, N. 4 (December 2004). P. 709–742; Morris I., Manning J.G. The Economic Sociology of the Ancient Mediterranean World // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. N.Y.: Russell Sage Publication; Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2005. Scheidel W., Morris I., Saller R., eds. The Cambridge Economic History of the Greco-Roman World. Cambridge: Cambridge University Press, 2008.
5. Лурье С.Я. История Греции. СПб: Изд-во СПбГУ, 1993. С. 107.
6. История Древнего Мира. Т. 2: История Древней Греции. Ч. 1. / Под ред. С.И. Ковалева. Глава IV. М.: Гос.соц.-экон. изд-во, 1937. С. 125.
7. Кузищин В.И. Античное классическое рабство как экономическая система. М.: Изд-во МГУ, 1990. С. 224.
8. Ростовцев М.И. Общество и хозяйство Римской империи: В 2 т. Т. 1. СПб.: Наука, 2000. С. 19–22.
9. Кулишер И.М. Очерк экономической истории Древней Греции. Л.: Книгоиздательство «Сеятель», 1925. С. 95.
10. Там же. С. 113.
11. Там же. С. 146–147.
12. Там же. С. 154–156.
13. Ростовцев М.И. бщество и хозяйство Римской империи: В 2 т. Т. 1. СПб.: Наука, 2000. С. 33–34.
14. Там же. С. 36.
15. Там же. С. 149.
16. Там же. С. 170.
17. Бродель Ф. Что такое Франция? Книга вторая: Люди и вещи. Ч. 1. М.: Изд-во им. Сабашниковых, 1995. С. 85.
18. Там же. С. 94.
19. Там же. С. 64–95.

§ 3. Средневековый мир и экономика

Средние века — название условное, данное в эпоху Возрождения, чтобы обозначить исторический промежуток — середину — между античностью и самим Возрождением. Поэтому и границы того, что обычно называют Средними веками, условны — примерно V–XV вв. (410 г. — взятие Рима готами, 1453 г. — завоевание Константинополя турками, крушение Византийской империи). Термин *medium ævum* («средний век»), был впервые введен итальянским гуманистом

Флавио Бьондо в работе «Декады истории, начиная от упадка Римской империи» (1483). Средние века мало изучены социологией и экономической социологией, но среди самых важных имен надо отметить Вебера и его работу «Город», а также французских историков школы Анналов: Марка Блока и его книгу «Феодалное общество», Фернана Броделя и его знаменитые труды «Средиземное море и средиземноморский мир в эпоху Филиппа II», «Материальная цивилизация, экономика и капитализм. XV–XVIII вв.» и работы, пожалуй, самого известного на сегодня медиевиста Жака Ле Гоффа [1].

Средневековое хозяйство по сравнению с античностью строилось на основе новых социальных принципов. Хотя на начальном этапе социальная организация повторяет античные социальные отношения, в этом новом мире смешиваются остатки римской культуры и варварские обычаи. Например, в этом мире сразу же сразу же исчезает драгоценное достижение античности — римское право. Разрушается основной его принцип — всеобщность права, и возникает чуждый римской юридической традиции принцип «персонального права»: римлянина судили по римскому праву, а франка — по саллической правде. Вот пример, приводимый Ле Гоффом: при изнасиловании девушки римлянин наказывался смертью (ну не варварство ли это?), а бургунд — только штрафом [2]. Но вот что основательно разделяет античность и Средние века — *господствующим в Европе Средних веков становится влияние христианской религии* (с III в. в Европе и с X в. у славян). Принцип равенства — равенства по отношению к Богу — существенно расширяется. Теперь все люди, независимо от их национальной принадлежности, социального положения, пола (женщины до этого всегда считались профаническими по сравнению с мужчинами), гражданства, объявляются *равными по вере* — их души одинаково принадлежат Богу, у них только один господин — господь Бог (или монсеньор Бог во французской транскрипции). В послании апостола Павла говорится: «...Для Бога нет эллина или иудея, ни свободного, ни раба, но все и во всем Христос...» Поэтому и рабство морально запрещается христианской церковью и в обществе подвергается резкому осуждению (что не помешает на время ему возродиться в виде капиталистического рабства — надо еще будет негров и индейцев признать людьми). Все люди одинаковы — созданы по образу и подобию единого Бога, наделены одинаково разумной душой, все люди одинаково искуплены жертвой Христа, соответственно, все обладают равным достоинством, «каждый обязан рассматривать ближнего как самого себя». Все люди одинаково обладают свободой, ведь душа всегда остается свободной для восприятия Божественного откровения.

Вот еще новость — старый принцип талиона полностью отрицается с моральной точки зрения. *Lex talionis* — возмездие, равное по силе преступлению, «равным за равное», «око за око, зуб за зуб, нос за нос, палец за палец и т. д.» (кстати, существовало еще в русском «Соборном уложении» 1649 г., которое, например, за телесное повреждение предписывало отплачивать преступнику тем же: «отсечет руку или ногу, или нос, или ухо, или губы отрежет, или глаз выколлет... самому ему то же учинить»). В римской юридической традиции закон талиона отрицается с точки зрения установления третьей стороны, института суда — именно он решает, каким быть возмездию, а месть или самосуд запрещаются. В христианской традиции месть запрещается с моральной точки зрения — долг

христианина рассматривать других как ближних, причем он распространяется и на тех, кто думает иначе. Учение Христа требует добродетели прощения (обид и несправедливости) и расширяет заповедь любви вплоть до врагов. Вот новые, совсем не знакомые Древнему миру добродетели — смирение (худший грех — грех гордыни), прощение, милосердие, благотворительность, вера и надежда. По сути дела, *в области морали произошел настоящий переворот*, последствия которого мы до сих пор ощущаем; моральное сознание стало теперь другим — в нем открылась иная перспектива Добра и Зла, возникли новые предписания праведной жизни (жития святых), сформировалось понятие христианского долга (другой должен восприниматься как ближний).

В действительности это была *революция и в социальных отношениях* — отношение к другому теперь строилось на совершенно иных принципах. Античное общество предполагало чужого, интегрированного в свое общество только как раба (по преимуществу, оставим в стороне все остальные промежуточные положения чужого). Теперь другой человек (даже чужой) рассматривался как равный — по вере, по своему человеческому достоинству, по своему отношению к внутренней свободе. Тем самым средневековое общество отрицает рабство как моральное и социальное явление (оставим опять в стороне все промежуточные положения — холопство и т. п.). Но равенство всех людей перед Богом не означало в Средние века социального равенства в современном понимании этого слова. *Каждый должен был иметь своего господина в средневековой иерархии*, ведь и Бог был либо царем, которому вся и все подчинено абсолютно, либо феодальным сеньором (*Dominus* — господин), который повелевал тремя категориями «вассалов» (ангелами, монахами и мирянами), и все они были «должниками» Бога. Форма экономической зависимости и эксплуатации становится иной: есть феодал и крестьяне, они лично свободны и имеют право на собственность, стороны традиционно несут взаимные обязательства; феодал обязан охранять от набегов и заботиться о крестьянах, а они часть времени работают на земле феодала. И вот социологическое чудо — в этой новой социальной иерархии и отношениях эксплуатации не было централизованной власти, государства как такового нет — значит, нет и налогов, и чиновников, и аппарата насилия. Власть социальная и политическая, экономическая и военная децентрализована.

Что касается собственности, то установленных прав собственности Средние века не требуют — они довольствуются правом пользования и владения (своего нет — крестьянин сеет на своей земле, но она перераспределяется по жребию общиной для восстановления справедливости; если кто-то оказался волею случая на худшем участке, и с точки зрения крестьянства земля принадлежит только тем, кто ее обрабатывает, земля не может быть объектом купли-продажи; земли вассала — бенифиций — были ему пожалованы за службу его сеньором, они могли быть отозваны в любой момент). «...Собственность как материальная или психологическая реальность была почти неизвестна в Средние века. От крестьянина до сеньора каждый индивид, каждая семья имели лишь более или менее широкие права условной, временной собственности, узурфрукта. Каждый человек не только имел над собой господина или кого-то обладающего более мощным правом, кто мог насильно лишить его земли, но и само право признавало за сеньором легальную возможность отнять у серва или вассала его земельное

имущество при условии предоставления ему эквивалента, подчас очень удаленного от изъятого» [3].

После Боэция (Boethius, 475–526 — римский философ, его основное произведение “*De consolazione philosophiae*” — «Об утешении философией») христианское общество — «Божий дом» — делилось по тройственной схеме: священники, воины, крестьяне. Их единство было «телом» общества, каждый нуждался в каждом, каждый берет на себя заботу о целом: одни молятся, другие сражаются, третьи работают. Желание порвать со своим сословием — смертный грех, обычно в баснях крестьянин, который захотел вдруг жить как сеньор, в итоге становился вором и разбойником, заканчивая свою жизнь на виселице. Поэтому справедливо так: «каков отец, таков и сын» — вот закон закрепления социальных различий в средневековом обществе. Бог создал людей разными, таланты распределены не одинаково. Промысел Божий в том, что люди, будучи различными, нуждались в друг друге, помогали друг другу, поступали великодушно и милосердно. Но не только добродетели (богатство духовное), но и богатство материальное распределено неравным способом. В самом богатстве греха нет (хотя все же оно заслоняет душу от Бога), а есть только в его несправедливом использовании. Социальная справедливость не в перераспределении богатства (в этом Средневековье отличается от нашего времени), а в помощи нуждающимся посредством милостыни и благотворительности (поэтому и непонятна и двусмысленна благотворительность в современном обществе — она напоминает попытку просто откупиться от тех, кто требует помощи). В принципе, средневековая иерархия и не предполагала того, кто останется без средств к существованию — либо община, либо сеньор обязаны были не дать человеку умереть с голоду.

Но средневековые и древние общества во многом были едины (как все традиционные общества). Главным образом это касалось тождества личного и общественного блага. Сам индивид еще не был непосредственно представлен в обществе, а входил в него только через пространство своей социальной группы. «Быть индивидом означало быть ловкачом. Многообразный средневековый коллективизм окружил слово “индивид” ореолом подозрительности. Индивид — это тот, кто мог ускользнуть из-под власти группы... Он был жуликом, заслуживающим если не виселицы, то тюрьмы» [4]. Главным отверженным средневекового общества был «чужой», «чужестранец» — человек непризнанный в здешних краях, «жонглеры и чужестранцы» — те, на кого не распространялись отношения подданства, верности, кто был «ничьим человеком», и от такого ожидать можно было только злодеяния. Еще и древние, и средневековые общества были одинаковы в том, что душа их жителя была взволнованной, необузданной и страстной. В них не было еще воспитано ограничение аффектов в публичном пространстве, характерное для современного индивида; наоборот, аффективное восприятие было нормой (сравните обряды похорон — мужчины и женщины в античном мире должны были определенным образом выражать свои чувства, они показательно рыдали, если слез не хватало — нанимали плакальщиц; дело дошло до того, что чрезмерные выражения печали — царапанье лица и т. п. — были запрещены законом Солона в Афинах, или еще пример: если король в Средние века не умел плакать — а это по особым случаям была обязанность: его учили это делать, рыдания считались благородными и прекрасными, и возвышающими всех —

и детей, и взрослых, и мужчин, и женщин). Эти общества были жестоки (с нашей современной точки зрения). Обычным делом были казни — казни публичные как особый нравоучительный спектакль. Для множества простых людей казни служили развлечением, процесс обычно растягивался — быстрое лишение жизни не допускалось, чтобы доставить максимальные страдания виновнику и порадовать публику, обычным в таких случаях было «тупое веселье толпы».

Производство в Средние века оставалось натуральным и замкнутым (например, оброк крестьянам оценивался в деньгах, но выплачивался в натуре). В качестве денег как средства обмена использовались материальные предметы — перец, ткань или быки. Если и была монета — то та, которую приходилось взвешивать. А валютой — долларом — Средневековья был византийский золотой солид. Но полностью замкнутым хозяйство никогда не было, крестьянину приходилось в городе покупать хотя бы соль. Производство велось традиционным способом, но постепенно внедрялись новые сельскохозяйственные технологии — трехполье, новые сельхозкультуры — бобы и чечевица, принесшие пищу, обогащенную растительным белком. Появилась и новая техника обработки земли — колесный плуг с отвалом, использование упряжи (хомут и подковы), а настоящим символом средневековой техники стала ветряная мельница (с XII в. н. э. получившая общее распространение), именно с ней воевал Дон Кихот (и правильно, потому что тогда появились непривычные горизонтальные ветряные мельницы, а вертикальные — вот это и были «чудовища»). Новая техника касалась и индустрии — появился порох (давно известный в Китае) и огнестрельное оружие, но поначалу оно использовалось до XIV в. н. э. не для прямого поражения противника, а для морального — оружие использовалось для производства грохота, который вызывал панический страх у противника. Но вскоре огнестрельное оружие привело к полному поражению рыцарей, закованных в металлические доспехи, и изменению всей тактики ведения войны — пуля с легкостью пробивала металл. Из ремесел с XIII в. н. э. возрождается в Венеции античная традиция производства стекла — подальше от города, чтобы не сожгли его; на остров Мурано переселяются стеклодувы.

В эпоху Средних веков сначала строительство покидает античную архитектурную традицию и возвращается к дереву — отсюда средневековое название поселения «деревня». Но с X в. н. э. строятся великолепные каменные замки (по красоте, но они не всегда хорошего качества, да что замки — даже купол Святой Софии, построенной в XII в. н. э. в Константинополе, скоро обрушился, и потом еще несколько раз — вот он на фото Анастасии Волощук ниже. Обратите внимание на этот громоздкий, но все же красивый образец все еще романской — византийского типа — архитектуры, а на турецкие минареты не обращайтесь — они добавлены позже).

И вот в строительном ремесле и конструировании происходит революция — уходит в прошлое романский стиль, распространение получает «варварский» *готический стиль*, который представлял не только новое понимание пространства как места общения Бога и человека посредством божественного света в архитектуре, но и новую технологию строительства — основой строительства стал *каркас*, тяжесть сводов распределялась не на стены (как в романской архитектуре — посмотрите на толщину стен Святой Софии), а на опоры, что давало



Рис. 1. Собор Святой Софии в Стамбуле

возможность резко увеличить высоту построек, и конструкция вышла за рамки здания — появились контрфорсы и аркбутаны (*Arc boutant* — напр., см. Собор Парижской Богоматери (рис. 2, фото Ю.В. Веселова).

Новым в эпоху Средневековья выступило *образование городов как центров хозяйственной жизни* и особенно ремесла. «В XII в. на христианском Западе начинается эпоха стремительного развития городов», — пишет Ле Гофф [5]. Если Рим был в эпоху расцвета империи городом с миллионным населением и бетонными «пятиэтажками» (скверного качества, они часто обрушались), то в Средние века города с населением в 4000–6000 жителей считались средними. Были города очень крупные, такие как Париж, Милан, Флоренция, — где проживало по 80 000. человек. Отличие средневековых городов от римских — в том, что они не были сосредоточением политической, административной или военной власти, поскольку вся эта власть была в руках сеньора, епископа или короля, которые, как правило, в городах не жили (или жили только временно). Еще средневековые города были по преимуществу экономическими феноменами, в них проживали торговцы, ремесленники, менялы и другая маргинальная публика. В общем, новое городское сословие, характер которого кардинально менялся — от рыцарской щедрости и великодушия у них ничего не осталось, наоборот, скупость (обусловленная рациональным планированием своей жизни и постоянным применением счета) выступает их главной чертой, что нередко подвергалось насмешкам в средневековой литературе. *Город постепенно становится рыночным поселением*, центром обменов, в игру которых втягивается и негородское население — крестьянство, а потом и сеньоры. Город был выгодным для сеньора (но надо было еще это и понять) — сами горожане давали



Рис. 2. Собор Парижской Богоматери

налоговые поступления в денежном виде, да и продажа продуктов сельского хозяйства позволяла с крестьян теперь брать денежный оброк: если дела шли неплохо, то сеньор воздерживался от вмешательства в городские дела. В последующую эпоху абсолютных монархий уже король, в противовес сеньорам, поддерживал город как источник средств (не только налогов, но теперь все больше заемных средств) и еще как оплот противостояния власти феодалов (поэтому только с помощью королевской поддержки «воздух города делал людей свободными» — крестьянину, переметнувшемуся в город, надо было только прожить в нем определенный срок — «один год и один день», — и он становился независимым горожанином).

Все потребности горожан удовлетворялись с помощью городского рынка, поэтому рынок становился одним из основных городских институтов (огороды в Средние века горожан кормили плохо), а города Древнего мира, наоборот, были смесью городского и сельского пространства (по подсчетам Карла Бюхера, древний Вавилон был в 7 раз больше современного Берлина, улицы перемежались садами и полями, номеров домов не было — поэтому, чтобы добраться до места назначения, требовался проводник). Рынок был абсолютно регулируемым и публичным институтом, цены подлежали установлению — они выставлялись каждый день на воротах рынка; правила торговли были строго регламентированы (например, все одинаковые товары для удобства покупателя должны были продаваться в одном ряду), регулировалось и качество (товаров и материалов) «ради доброй славы города», и количество поставляемых товаров (во избежание перепроизводства). Ценовая конкуренция считалась позорной, а реклама своих низких цен — вообще неслыханное дело.

Деньги, выполнявшие в Средние века скорее символическую функцию (деньги чеканились сеньором не для обмена, а для подтверждения своего суверенного права), с помощью городов превращаются во всеобщее реальное средство обмена и накопления. Все теперь (и горожане, и крестьяне, и сеньоры) учились искусству «знать цену вещам», ранее доступному только избранным — купцам и менялам. Очень скоро город будет и местом производства всех ремесленных товаров — его вторым институтом после рынка станет корпоративная цеховая система («скрепленное клятвой братство»), основанная на подробном разделении труда и регламентировании всех отношений производства (в Париже было более 350 цехов; к примеру, цех, производивший кареты, не имел права производить колеса к ним — вот такие процедурные ограничения). Мастер и подмастерья станут основными фигурами производства, а во главе цеха — *shop steward* (цеховой староста). Символом городского промышленного производства в Средние века станут часы — главный механизм того времени, служивший впоследствии образцом для логических и научных конструкций (в XII в. в Европе были изготовлены обычные механические часы, в XIII в. — большие башенные часы, в XV в. — карманные часы). Сначала города не допускают или ограничивают появление на городском рынке промышленных товаров других городов (все, что сделано в данном городе, должно быть продано в первую очередь, а только потом — все, что привезено), но затем все же признают друг друга и объединяются в торговые корпорации (союзы) городов. Крупнейший такой союз — Ганза, расцвет которой приходился на XIII—XIV вв. Всего в него входило около 80 городов, и наиболее крупными из них были Гамбург, Бремен, Кельн. Торговые пути их были весьма протяженны (например, Магдебург торговал со Старой Ладогой).

Сама логика развития городского пространства ведет к трансформации понимания социального пространства вообще. Город всегда является местом жительства людей, которые до этого были «территориально чужды друг другу» [6]. В городе люди, как правило, не знают лично друг друга, но вынуждены постоянно взаимодействовать друг с другом — личное у них заменяется безличным и функциональным, поэтому теперь требуется действие безличных общественных институтов. Меняется и форма социального контроля (жесткий контроль общественного мнения за индивидуальным поведением сменяется самоконтролем). Интересно, что эта трансформация пространств классов в средневековых городах не осталась незамеченной — традиционное рыцарство считало города позором, ведь в них жила бок о бок с простолюдинами, они — о, ужас! — могли запросто повстречаться на улицах, что было невообразимым ранее в оппозиции «знатные—незнатные», ведь в замок никто не попадал случайно. Сам замок на иной социальной/географической высоте — он строился всегда на высоком месте — так, чтобы взирая свысока на деревню и город в долине (например, Прага или Зальцбург). Замки и лес — вот закрытое пространство рыцарей и баронов, а деревня и город — для простолюдинов (крестьян и горожан).

Средневековый город был «коммуной» или «корпорацией» по своей социальной конструкции. В античности город мог и не создавать прав гражданства для всех своих жителей (даже в Петербурге XIX в. приехавший на заработки крестьянин все еще оставался прикрепленным к своей сельской общине и там платил налоги). Горожанин (отсюда слово «гражданин») «вступал в корпорацию

в качестве отдельного лица», индивидуально приносил присягу или давал клятву. Он не был связан с какой-либо социальной общностью, посредством которой он получал гражданство в городе; а в античности все наоборот, только как представитель рода индивид получал гражданские права. Как подчеркивал Вебер, христианство отняло у рода всякое ритуальное (религиозное) значение (в античности у рода всегда было свое божество или покровитель), христианство стало «вероисповедательным союзом отдельных верующих», поэтому-то христианство приживается только в городе. Конечно, каждый средневековый город обеспечивал преимущества своей знати, своих горожан, но «ради большего блеска города» призывались «совершенно чуждые индивиды», — так город постепенно «инкорпорировал» фигуру «чужого» в свое социальное пространство, отрывая отдельного индивида от привычного ему социального окружения. Применяя сегодняшний термин, город представлял мультикультурное пространство.

В эпоху позднего Средневековья, особенно с XIII столетия с его крестовыми походами, феодалы, заразившиеся страстью к роскоши и деньгам, все больше выталкивают и крестьянина на рынок, требуя от него денежного оброка. Все это делает рынок (обмен и деньги) основой хозяйства (хотя земля не продается и не покупается, она по-прежнему остается средством формирования социального статуса — разорившийся дворянин продолжает оставаться дворянином). В эту эпоху торговля становится не только внутренней, но и внешней. Крестовые походы открывают путь на Восток, торговля с Индией и Китаем приносит огромную прибыль. Здесь уже не только редкие и интересные вещи начинают играть важную роль в обмене, пряности жизненно необходимы экономике Европы — они дают возможность придать новый вкус пресной пище повседневности, индийский шелк становится материалом одежды богатых, потребление кофе и чая (а еще и табака) приобретает массовый характер. Так постепенно средневековая Европа формирует общемировой торговый оборот, целые страны и народы посвящают себя открытиям, колонизации и торговле и теряют все силы на этом пути (например, Португалия, а возможно, и Россия — с ее экстремально быстрым продвижением в Сибирь и вплоть до Аляски). Но это уже открывает эпоху формирования капитализма.

Один из важнейших вопросов социальной истории хозяйства Средневековья является вопрос о причинах «взлета» (take off) европейской экономики в Средние века и формирования основ для дальнейшего экономического доминирования Европы в мировом хозяйстве, определившего особенности становления и функционирования капиталистической системы современных обществ. Очень важным периодом истории для становления современной европоцентричной (или, вернее, западноцентричной) мировой системы, безусловно, являются XV—XVI вв., когда вопрос о первенстве окончательно разрешился в пользу «небольшого континента». Именно в этот период европейский капитал осуществил свою успешную экспансию в направлении цивилизаций Востока и подготовил почву для их дальнейшей периферизации (экономического и политического подчинения целям развития западной цивилизации). Основу успешной европейской экономической экспансии составил рост независимых средневековых городов-государств (где и появились первые виды капиталистической деятельности), постепенное развитие системы торговых обменов (становившихся «денежными»)

и специфических форм первоначального накопления капитала, становление протокапиталистических производств, а также постепенная трансформация материальной культуры, позволившие средневековой Европе раньше иных цивилизаций, несмотря ни на какие исторически обусловленные экономические, политические, биологические, демографические препятствия, преодолеть «пределы возможного» экономического развития в XVI–XVIII вв., навязав всему остальному миру европейский стиль ведения хозяйства (а затем и политическое устройство).

Изучение этих процессов — далеко не простая задача, решение которой требует от исследователей использования нетривиальных подходов и оригинальных объяснительных конструкций. Проанализировать причины средневекового экономического взлета Европы позволяет сравнение со средневековыми цивилизациями Дальнего Востока. Цивилизации Дальнего Востока — цивилизации Индии, Китая и ислама — Ф. Бродель предложил исследовать с помощью весьма оригинальной модели *мира-экономики*, или общества (цивилизации), организуемого и оформляемого (но не подавляемого!) своей хозяйственной деятельностью, как специфической системы иерархизированных социально-экономических коммуникаций, имеющих социально-географическую локализацию и структурируемых средневековыми видами протокапиталистической деятельности [7]. Взаимоотношения между этими цивилизациями в Средние века на протяжении столетий характеризовались исторически определяемыми формами конкуренции за доминирование на Дальнем Востоке, проявлявшейся в экономической сфере. Именно поэтому Бродель предложил также использовать модель *мира-экономики* для описания и объяснения этих взаимоотношений, предположив наличие некоего «супермира-экономики», объединившего все три указанных выше. В XV в. к сложным процессам функционирования этой геосоциальной суперсистемы присоединился еще один мир-экономика — европейский. Несмотря на очень незначительное количество европейцев (в сравнении с населением Индии или Китая), которые переселялись в этот регион мира, они смогли обеспечить эффективную экспансию зародившегося в эпоху средневековья европейского капитализма (прежде всего в его торгово-финансовой форме) в направлении Дальнего Востока. Влияние европейского капитализма на индийский, китайский и исламский капитализмы (а некоторые виды капиталистической деятельности были присущи и средневековым цивилизациям Востока тоже) строилось на основе экспорта драгоценных металлов, прежде всего монет, которые были необходимы для мощной, разраставшейся и укреплявшейся системы обменов (и соответственно — капиталистического накопления в рамках дальневосточных миров-экономик). «В этих условиях, — подчеркивает Бродель, — не будет преувеличением полагать, что [средневековая] Европа, вкладывавшая в азиатскую торговлю лишь свою страсть к роскоши, держала в руках благодаря белому металлу регулятор экономик Дальнего Востока» [8].

Кроме того, Европа обладала еще одним важным преимуществом, способствовавшим ее капиталистической экспансии на Дальний Восток, — это (реализуемое еще до «взрыва колониализма») «подавляющее превосходство на море», благодаря которому европейцам удалось поставить под контроль пространство, по которому осуществлялись обмены в рамках дальневосточного супермира-экономики. Что касается территориально-политической экспансии, то вплоть

до английского завоевания (Индии) «европейская оккупация... оставалась... точечной оккупацией», осуществляемой посредством «факторий» европейских торговых компаний. И — что самое важное — «оккупацией», осуществляемой немногочисленной группой европейцев, непосредственно связанной с европейской капиталистической суперструктурой и представлявшей ее интересы. «Но именно потому, — добавляет Бродель, — что доступные рынки Дальнего Востока образовывали серию внутренне сплоченных экономик, связанных эффективным [супер]миром-экономикой, торговый капитализм Европы смог их блокировать и, пользуясь их силой [силой их капитализмов], манипулировать ими к своей выгоде» [9]. Чем Бродель объясняет успех европейской цивилизации в конкурентной борьбе с цивилизациями Востока и в создании условий для их постепенной периферизации? В качестве примера, демонстрирующего причины успеха Европы в становлении системы ее глобального хозяйственного доминирования и экономико-политическом подчинении дальневосточных цивилизаций, он рассмотрел индийскую цивилизацию. Индия занимала центральное положение в этом супермире-экономике, и именно от способности контролировать ее мир-экономику «в конечном счете будет зависеть любое длительное величие чужеземцев, пришедших с запада» (вначале мусульман, а затем и европейцев) [10].

Ф. Бродель выступает против «априорных соображений», в соответствии с которыми «слабость» средневековой Индии перед европейской экспансией объясняется медленно разлагавшимся (между XV—XVIII вв.) феодализмом, который якобы повлиял на ее «отставание» от Европы на несколько столетий. Напротив, по мнению Броделя, Индия была достаточно развитой во всех отношениях цивилизацией, которая вполне могла активно противостоять и противостояла европейской экспансии. Европейский мир-экономика воспользовался не «слабостью» Индии, а как раз ее «силой», ее достаточно мощным потенциалом социального воспроизводства, поставив под контроль индийский капитализм, капиталистическую суперструктуру.

Много веков Индия была огромной крестьянской страной, страной деревень. Но страной, состоявшей не из изолированных, архаичных регионов, живших натуральным хозяйством, а страной с «крестьянской экономикой», открытой внешнему миру, открытой денежной экономике, служившей «приводным ремнем» системы обменов в рамках индийского мира-экономики. «Индия, — подчеркивает Бродель, — на протяжении веков была добычей денежной экономики». Денежная экономика активно вторгалась в крестьянскую экономику Индии, преобразуя ее в систему получения прибавочного продукта в денежной форме. Причем Бродель считает, что «превращение урожая в монеты было ключом системы». Промышленность Индии — это прежде всего огромное количество ремесленников. Развитие промышленности в индийской цивилизации встречало на своем пути много проблем. Однако некоторые проблемы, на которые часто ссылаются историки-экономисты, пытаясь объяснить причины «отставания» Индии от Европы к XVIII в., были сильно преувеличены. Например, существование кастовой системы (ведь наличие кастовой организации создавало благоприятные условия для накопления и сохранения капиталов). Но были действительно существенные проблемы вроде рудиментарности орудий труда, которыми пользовались индийские ремесленники. Однако эта рудиментарность

также объясняется динамикой денежной экономики и индийского капитализма, которые ориентировали развитие индийской ремесленной промышленности в направлении максимального удешевления труда ремесленников. И тем не менее «катастрофического технического отставания не было» [11].

Впрочем, как отмечает Ф. Бродель, «обвинять индийский капитализм в немощи» также нельзя. Капиталистическая суперструктура индийского мира-экономики была к моменту эскалации европейской экспансии развита в достаточной степени. И именно развитость денежных обменов и индийского капитализма в определенной мере помогла экономической экспансии Европы. Динамика индийской капиталистической суперструктуры зависела от притока драгоценных металлов в индийский мир-экономику, да и в дальневосточный супермир-экономику. Необходимым условием для такого притока (осуществлявшегося еще со времен Древнего Рима) был крайне низкий уровень заработной платы, который компенсировался специфической социальной средой осуществления трудовой деятельности в индийской цивилизации. Однако в ответ Европа получила мощный приток индийского экспорта (например, текстиля), серьезным образом влиявшего на динамику европейского капитализма и соответственно на европейский мир-экономику. Ответной реакцией европейского мира-экономики стала «промышленная революция» (которая в Англии началась, безусловно, неслучайно именно с хлопкопрядильной промышленности). А затем, с эскалацией процесса приобретения европейцами (прежде всего англичанами) контроля над морскими торговыми коммуникациями Индии в рамках структуры торговых связей дальневосточного супермира-экономики, индийская цивилизация (а за ней и другие цивилизации Дальнего Востока — китайская, мусульманская) постепенно утратила свои позиции в регионе и заняла подчиненное положение относительно западного (европейского) мира-экономики (превратившись впоследствии в его периферию) [12].

В итоге можно сказать, что средневековая европейская экономика, будучи основанной на сельском хозяйстве и труде свободных крестьян, создала новые социальные основания экономики — это город и его социальная организация. Город втянул в цепь обменов деревню, сделав денежные обмены и рынок практикой повседневности. Вслед за Карлом Бюхером мы повторим, что средневековое хозяйство — это, по сути, городское хозяйство (но согласимся и с Вебером — античная культура и экономика тоже являются городскими). Центром экономики здесь становится не просто производство для потребления, а производство для продажи на рынке. Торговая экспансия городов Средневековья привела чуть позже — в XV и XVI столетиях — к величайшим географическим открытиям, свидетельствовавшим о наличии мощного потенциала экономической экспансии, накопленного средневековой Европой. Все это создало предпосылки для открытия новой страницы в истории общества и хозяйства — развития капитализма и европейского господства в мировой экономике.

Литература

1. Вебер М. Город // Вебер М. Избранное: образ общества. М.: Юрист, 1994; Блок М. Феодальное общество // Апология истории. М.: Наука, 1973; Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм. (XV–XVIII вв.). В 3 т. М.: Прогресс,

1988–1992 (2-е изд. М.: Весь Мир, 2006–2007); *Он же*. Средиземное море и средиземноморский мир в эпоху Филиппа II: В 3 ч. М.: Языки славянской культуры, 2002–2004; *Ле Гофф Ж.* Другое средневековье: время, труд и культура Запада. Екатеринбург: Изд-во Уральск. ун-та, 2000.

2. *Ле Гофф Ж.* Цивилизация средневекового Запада. Сретенск: МЦИФИ, 2000. С. 34, 126.
3. Там же.
4. Там же. С. 270.
5. *Ле Гофф Ж.* Средневековый мир воображаемого. М.: Прогресс, 2001. С. 258.
6. *Вебер М.* История хозяйства. Город. М.: Канон-пресс, 2001. С. 368.
7. Подробнее о броделевской модели мира-экономики см.: *Бродель Ф.* Динамика капитализма. Смоленск: Полиграмма, 1993. С. 85–124; *Петров А.В.* Экономическая социология и социальная история Фернана Броделя. СПб.: Астерион, 2004. С. 78–117, а также § 2 главы 2 в этом учебнике.
8. *Бродель Ф.* Материальная цивилизация... Т. 3: Время мира. М.: Прогресс, 1992. С. 506.
9. Там же. С. 508, 510–511.
10. Там же. С. 512.
11. Там же. С. 513, 515, 521.
12. Там же. С. 534–538.

Глава 2

Социология капитализма

Исследования капитализма — пожалуй, самая дискуссионная тема в социологических исследованиях на протяжении вот уже более сотни лет. В социальных науках сформировалось множество взглядов на генезис, динамику и особенности функционирования институтов капитализма, по-прежнему рассматриваемого большинством исследователей в качестве специфической социально-экономической системы. Именно поэтому мы в данной главе сосредоточили основное внимание на анализе различий в теоретических взглядах этих исследователей и в меньшей степени — на анализе основных черт этой социально-экономической системы.

Процесс формирования теорий капитализма имеет довольно продолжительную историю. Начиная с середины XIX в. в работах сначала Луи Блана, а потом Пьера Жозефа Прудона появляется термин «капитализм». У К. Маркса речь идет о капитале и буржуазном обществе, термин «капитализм» не используется, хотя именно Марксу теория капитализма обязана, пожалуй, более всего. После Маркса всякая общественная наука не могла пройти мимо идеи капитализма, что, например, видно в социологических работах Ф. Тенниса. Особенно популярен был капитализм в дискуссиях немецкой исторической школы политической экономии. В классической социологии теория капитализма сформировалась в начале XX в. благодаря работам М. Вебера и В. Зомбарта. «Протестантская этика и дух капитализма» и «Современный капитализм» родом из исторической политической экономии, но именно они заложили основы социологии капитализма. Напомним, что и диссертация Т. Парсонса также начиналась словами «Идея капитализма...». Нельзя не упомянуть Й. Шумпетера и его книгу «Капитализм, социализм и демократия» (1942).

В современной социологии понятие «капитализм» не так популярно — за исключением П. Бергера, к теории капитализма мало кто обращается [1]. В экономической социологии ситуация противоположная, можно отметить недавние работы Р. Сведберга и В. Нии [2]. Характеризуя социологию капитализма, Р. Коллинз обращает внимание прежде всего на сетевую теорию капитализма Хариссона Уайта и Марка Грановеттера. Нельзя не отметить и работы Н. Флигстина, а также популярные сейчас идеи направления “Varieties of Capitalism” — различных видов капитализма [3].

Почему социология вообще и экономическая социология в частности не могут обойтись без теории капитализма? Дело в том, что социология под обществом молчаливо подразумевает общество современное, все другие общества интересуют ее лишь в сравнительной перспективе, но современное общество — это капиталистическое общество. Поэтому без объяснения природы капитализма социология и экономическая социология не могут считаться состоявшимися. Как ни странно, в экономической науке ситуация другая — там нет ни проблемы капитализма, ни вообще теории капитализма. Экономическая наука претендует

на универсальное объяснение поведения человека, а тип общества не считается важным. Нормальным принимается поведение рациональное, планомерное, индивидуальное, прагматическое; главное — правильно связать цели со средствами, а общественные условия приложатся; по мнению экономистов, они могут быть любыми. Принципиальная ошибка экономистов в том, что такое экономическое поведение человека не свойственно его природе, а формируется только современным капиталистическим обществом (да и то с некоторыми существенными оговорками). В экономической социологии и антропологии подчеркивается, что именно капитализм преобразовывает общество в общественную экономическую формацию, а человека — в экономическое существо. Экономика, как отмечал К. Поланьи, только теперь, в капиталистическую эпоху, подчиняет все другие общественные отношения.

Отличается ли капитализм от рыночной экономики? Для Поланьи такое отличие было несущественным, он видел частный рынок мотором общественных преобразований. Другое дело — теория Ф. Броделя. Рыночная экономика вполне могла существовать в традиционных обществах, некапиталистическая рыночная экономика неплохо себя чувствует и в современном обществе. В чем же отличие? Часто в определении капитализма подчеркивается его институциональная структура — частная собственность, конкуренция, свободное предпринимательство (см., например, определение капитализма Э. Гидденса). Но эти характеристики могут существовать и в рыночном обществе, капитализм другой — капитал, как говорят, это не просто деньги, или деньги, которые работают (приносят доход); капитал — это большие деньги, и работают они по-другому. Капитализм — это господство крупного капитала, который стремится к монополии, господство большого бизнеса, который сделан государством и опирается на поддержку государства. Капитализм основан на инновации (в противовес традиции), поэтому создает отношения риска; он требует динамики, постоянного расширения и увеличения темпов роста, *капитализм начинается как империализм*, поэтому он формирует глобальную социально-экономическую систему, и самое главное — капитализм предполагает особенный строй социальных отношений между людьми, группами людей и обществами — отношения эксплуатации. Капитализм, а не рыночная экономика создает особенную социальную структуру — классовую, где классы выступают экономическими группами людей. Классы всегда находятся в особом отношении эксплуатации (так говорил известный в России «социолог» В.И. Ленин) — господствующий класс использует в своих интересах подчиненный класс. Формы господства могут быть разными — обладание средствами производства является необходимым, но недостаточным условием. Правящий класс посредством символического господства создает необходимые ему формы использования языка, формирует экономическую рациональность как рациональность вообще, подчиняя себе способы мышления простых людей.

Капитализм формирует и особенный социальный тип человека — это индивид, *homo economicus*, т. е. человек, обладающий индивидуальными характеристиками и ориентирующий в своем поведении исключительно на собственный разум. Его действия рациональны. Индивидуализм в противовес разнообразным

формам коллективизма традиционного общества становится базовым социальным отношением в эпоху капитализма. В средневековом обществе индивид «был жуликом, заслуживающим если не виселицы, то тюрьмы» (Ж. Ле Гофф), теперь ситуация иная — общество построено по тилу органической солидарности (по терминологии Дюркгейма), где соединяются отличающиеся друг от друга индивиды. Свобода как базовая ценность капиталистического общества понимается как независимость индивида от других. Капитализм создает и национальное государство («из тысячи Франций возникает одна Франция», говорил Бродель), и свою собственную политическую структуру («демократическое государство»), и свою культуру, науку и образование. Его последствия для общества трудно переоценить, но капитализм не может обеспечить равенства и всеобщего благосостояния — хоть его экономической мощи хватит, чтобы обеспечить все беднейшие социальные слои и страны, но процветание одних всегда рядом с нищетой других. Капитализм не может обеспечить и сбалансированного, устойчивого развития, эксплуатация людей соединяется с бесконтрольной эксплуатацией природы.

Исчерпал ли капитализм, рассматриваемый как специфический тип общественно-политического устройства, свои основания? К. Каутский и Р. Люксембург в свое время выдвигали теорию «автоматического краха капитализма» — когда все слои и страны станут капиталистическими, некого будет эксплуатировать, капитализм умрет сам по себе. Сейчас мы видим, что капитализм завоевал и Россию, и Индию, и даже Китай. Будучи европейским феноменом, капитализм стал без преувеличения мировым явлением. Но, как мы видим, капитализм не умер — каждый кризис делает, похоже, его еще сильнее. Если 1929 г. научил капитализм призвать себе на помощь государство в качестве регулятора, то кризис второй половины 2000-х гг. показал, что эта пара «капитализм — государство» работает успешно. Что дальше? Когда противостояние «капитализм — социализм» исчезло, можно было ожидать новых трансформаций, но нет — пока они не случились, пока мы видим лишь некие пародии на изменения: казино-капитализм, глэм-капитализм, караоке-капитализм... В этой главе мы рассмотрим исторические процессы возникновения капитализма, рассматриваемые с социологической точки зрения, затем познакомимся с четырьмя основными (на наш взгляд) теориями капитализма — концепциями Маркса, Вебера, Шумпетера и Броделя. И закончим эту главу анализом развития капитализма в России — нам интересно взглянуть на то, как воспринимался капитализм в начале XX в. и как воспринимается сейчас, сто лет спустя.

Литература

1. *Berger P. The Capitalist Revolution: Fifty Propositions about Prosperity // Equality, and Liberty. N.Y.: Basic Books, 1986; Berger P. (ed.). Modern Capitalism: Capitalism and Equality in America. N.Y.: Institute for Educational Affairs, 1987. Vol. 1.*
2. *The Economic Sociology of Capitalism / Ed. by V. Nee, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 2005.*
3. *Hall P., Soskice D. Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Competitive Advantage. N.Y.: Oxford University Press, 2001.*

§ 1. Возникновение капитализма: социологические концепции

Слово «капитализм» стало сейчас совершенно обыденным термином. Мы можем встретить его не только в научных трудах, но и в публицистике, и просто в общественной жизни. Этот термин давно уже приобрел идеологический оттенок, который часто затмевает теперь его научный смысл. Нас в данном случае будет интересовать термин «капитализм» только как научная категория. Слово «капитализм» в западную социально-философскую и экономическую мысль вошло благодаря немецкому социологу, философу, экономисту Вернеру Зомбарту и его знаменитой работе «Современный капитализм» (1902). Для XIX в. более популярным был термин «капитал» или «капиталистическое общество», особенно после «Капитала» Маркса.

В общественных науках этот термин рассматривается с различных точек зрения. В экономической науке капитализм — денежное хозяйство, основанное на производстве прибавочной стоимости; это рыночное хозяйство, где рынок является базовым механизмом, координирующим использование основных ресурсов общества. Согласно экономистам, «чистый капитализм» — это хозяйственная система, базирующаяся на следующих институтах и принципах: во-первых, частная собственность; во-вторых, свобода предпринимательства и выбора; в-третьих, личный интерес как главный мотив поведения; в-четвертых, конкуренция; в-пятых, опора на рыночную систему определения цен товаров; в-шестых, ограниченная роль государства и правительства в функционировании экономики. Таким образом, капитализм в рамках этого подхода практически тождествен категории «рыночная экономика» [1].

С производственно-технологической точки зрения капитализм — это индустриальная экономика, основанная на крупном машинном производстве и всеобщем разделении труда. Капитализм относится не только к промышленному производству, но и к сельскохозяйственному производству, торговле и обращению. С точки зрения развития технологий, научно-технического прогресса капитализм — это такая система хозяйства, которая основывается уже не на ручном труде (как в древнем обществе), не на силе ветра и воды (ветряная мельница — символ Средневековья), а на использовании машин, новых технологий и новых источников энергии: сначала — пар, затем — электричество, газ, уголь, нефть, затем — атомная энергия. Все это во много раз увеличивает производительность труда в рамках капиталистической производственной системы, что сказывается на общем существенном повышении уровня удовлетворения материальных потребностей.

Нетрудно заметить, что перечисленные выше подходы опираются лишь на описание процесса функционирования капиталистической экономики, рассматривая необходимые для ее существования параметры. Для социологии же основными являются вопросы о том, как возникла та экономика, которую называют капиталистической? И главное — какое влияние ее появление оказало на все общество, его развитие?

Наверное, нет такого обществоведа, который бы не попытался на них ответить по-своему. Вот только несколько широко известных имен исследователей «современного общества»: М. Вебер, В. Зомбарт, К. Маркс, Й. Шумпетер,

Т. Веблен, Дж.М. Кейнс, Ф. Бродель, И. Валлерстайн, О. Уильямсон. Впрочем, следует отметить, что современные исследования капитализма в социальных науках уже бесконечно далеко ушли от привычных во времена В. Зомбарта и М. Вебера дискуссий о преобладании влияния развития индустрии или специфических типов рациональности и этических воззрений на его происхождение, как, впрочем, и от идеологических дискуссий эпохи «холодной войны» — проявлений пропагандистской борьбы между «капиталистическим блоком» и «социалистическим лагерем». Проблематика современных исследований капитализма включает, например, такие вопросы, как геоэкономическая и геополитическая дифференциации в мирохозяйственных отношениях, социальные последствия расширения деятельности глобальных компаний, влияние экономической деятельности на трансформацию геокультуры и национальных культур в системе современных обществ, глобальные и локальные особенности социально-иерархических отношений в мировой системе, социально-историческая динамика структур и институтов, регулирующих мирохозяйственные отношения, и многое другое [2].

Процесс формирования современной проблематики социологии капитализма включает множество различных подходов к его определению и объяснению его генезиса, которые, на наш взгляд, можно свести к трем основным теоретико-методологическим направлениям. В рамках по сей день преобладающего в социальных науках подхода к изучению капитализма он рассматривается как общественный строй — особый этап социальной эволюции, эпоха развития человечества. В рамках второго подхода капитализм трактуется как специфический тип социально-экономической деятельности. А в рамках третьего капитализм представлен как геосоциальная историческая система.

К **первому подходу** можно отнести, например, идеи К. Маркса, В. Зомбарта, исследователей «индустриального-постиндустриального общества» — Д. Белла, У. Ростоу, А. Турена, Дж.К. Гэлбрейта и многих других. В формирование первого подхода к изучению капитализма свой вклад внесли не только классики социальных наук XIX–XX вв., но и множество современных исследователей, как бы они ни именовали этот строй — «буржуазное — технократическое общество», «индустриальное — постиндустриальное общество», «общество модерна — постмодерна», «экономическое — постэкономическое общество», «информационное общество», «технотронное общество», «глобальное (сверх-, квази-) общество» и т. п., а также, разумеется, «капиталистическое — посткапиталистическое общество». Данный строй (независимо от интерпретации в рамках данного теоретико-методологического направления социологии капитализма) является закономерным результатом всеохватывающего, единого для всего человечества процесса социальной эволюции, каждый элемент, структура и институт которого всецело определяются ею, как и перспективы. Чтобы понять процесс функционирования и динамики этого строя, необходимо установить общие закономерности его эволюционного становления и, опираясь на них, объяснить генезис и будущее «современного глобального капитализма». Различия могут быть лишь в трактовках определяющего значения материальной и духовной жизни для реализации этих закономерностей, а также в (как правило, идеологически обусловленных) описаниях финального образа данного строя.

В рамках первого подхода к изучению генезиса и динамики капитализма можно выделить несколько точек зрения.

1. С точки зрения экономического детерминизма капитализм — последняя в истории человечества антагонистическая общественно-экономическая формация, строй, обладающий собственным способом производства, основанный на частной собственности на средства производства и эксплуатации капиталом наемного труда. В соответствии с такой точкой зрения капитализм означает: во-первых, тип общества, в котором осуществляется основной закон капиталистического производства — получение прибавочной стоимости путем эксплуатации труда наемных рабочих на основе создания новых правовых норм, призванных обеспечить свободу предпринимательства; во-вторых, формирование новых производительных сил — машинной техники; в-третьих, высокоразвитую профессионализацию и специализацию на отдельном предприятии; в-четвертых, выработку специфических ценностных ориентаций (на индивидуализм); в-пятых, создание специфической формы производства — капиталистических предприятий; в-шестых, ориентацию производства на рынок. Общество при капитализме делится на два основных класса — буржуазия (капиталисты) и пролетариат (рабочий класс). Главное противоречие этого типа общества — противоречие между общественным характером производства и частной формой присвоения результатов труда. Что касается возникновения этого строя, то особенности его генезиса сторонники этой точки зрения объясняют развитием производственных возможностей общества, динамики технологий и сопровождающей эту динамику трансформации системы производственных отношений (организации труда), которая, в свою очередь, сопровождается трансформацией социально-политической и социокультурной среды развития системы производства. Генезис этого социально-экономического строя сторонники указанного подхода относят к эпохе так называемого «первоначального накопления капитала» середины XV–XVIII вв., эпохи постепенного формирования европейских колониальных империй, развития первых европейских банковских структур, бирж, крупных мануфактур, которые затем, посредством промышленной революции, использования принципиально новых машин (вроде паровой машины) и использования крупных капиталов (полученных от эксплуатации колоний) трансформируются в фабрики — оплот промышленного капитализма. Промышленный капитализм полностью меняет систему социальных отношений в Европе и мировом хозяйстве, что и позволяет говорить о возникновении некоей новой эпохи социально-экономического развития человечества. Динамика этого строя характеризуется нарастающими экономическими, а вместе с ними и социально-политическими противоречиями между двумя социальными классами — капиталистами и эксплуатируемым ими пролетариатом. Накопление этих противоречий должно привести к исчезновению этого строя и возникновению на его основе иной системы социально-экономических отношений. Такой взгляд на капитализм характерен прежде всего для марксистов и их современных последователей.

2. С точки зрения концепции технологического детерминизма капитализм — ранняя стадия развития индустриального общества, где промышленное производство как преобладающая форма экономической организации находится в частных руках, где предприниматель является и собственником, и управленцем.

Генезис капитализма представители данного направления связывают преимущественно с промышленной революцией конца XVIII — начала XIX в., с технологическим прогрессом, появлением принципиально новых машин и технологий, их первостепенного влияния на переход от ручного труда к машинному, от мануфактуры к фабричной организации труда. Успех промышленной революции был обусловлен резким ростом в текстильном производстве Великобритании (применение «летучего челнока»), а также расширением использования паровой машины (Дж. Уатта), развитием металлургии (плавка руды на коксе) и иными подобного рода радикальными технологическими изменениями. Все эти изменения сопровождались формированием благоприятной институциональной среды (правовая защита частной собственности и развитие системы контрактных обязательств) для развития предпринимательства (особенно в сфере организации капиталистических мануфактур, а затем и фабрик) и широкого использования наемного труда. Важнейшим фактором, обуславливающим дальнейшую динамику капитализма, является развитие науки и техники.

Однако с развитием индустриального общества промышленное производство постепенно, уже в XX в., переходит под контроль нового социального класса управленцев, менеджеров-администраторов, или технократии, техноструктуры. Эта новая элита не обладает частной собственностью, и ее доход целиком зависит от профессиональной деятельности в сфере управления производством. Процесс формирования новой элиты является частью второго этапа развития индустриального общества — образования постиндустриального общества, сменяющего капитализм. Подобное видение капитализма присуще Д. Беллу, Дж. К. Гэлбрейту, Ж. Фурастье, Р. Арону, А. Турену, Дж. Хиксу и др.

3. С точки зрения культурного детерминизма капитализм — особый социокультурный строй, основанный на возрастающей рациональности мышления и поведения людей. Причина появления этого строя — развитие рационального образа мысли и жизни, проявившихся, например, в формировании некоего «духа двойной бухгалтерии». Такой взгляд на капитализм характерен для В. Зомбарта, который рассматривал капитализм в качестве завершающего этапа прогресса, вершины экономического развития западной цивилизации. Зомбарт был убежден, что генезис и динамика капитализма определяется специфической деятельностью по постоянному «производству экономического рационализма». Он подчеркивал, что «с ходом капиталистического развития создается нечто, выгодно отличающееся от иных производящихся товаров и услуг тем, что оно не уничтожается, но от поколения к поколению накапливается большими массами: это опыт... Этот огромный материал опыта, будучи использован, дает возможность довести экономический рационализм до высшего совершенства... В той мере, в какой требовался экономический рационализм, его создание сделалось самостоятельной деятельностью, осуществляемой в виде основной или добавочной профессии. Многие тысячи людей занимаются ныне не чем иным, как измышлением и проведением в жизнь наилучших методов ведения дел, начиная с профессоров, преподающих учение о частном хозяйстве в высших коммерческих учебных заведениях, и кончая полчищами бухгалтеров-ревизоров, калькуляторов, регистраторов и фабрикантов самых усовершенствованных счетных машин, машин для вычисления заработной платы, пишущих машинок и т. д. И даже слу-

жащие и рабочие больших предприятий побуждаются путем премии принимать участие в этом производстве экономического рационализма... Для всех людей, по профессии участвующих в производстве экономического рационализма, это производство становится задачей жизни, самоцелью» [3].

Независимо от того, на какую разновидность детерминизма ориентируются сторонники данной позиции (экономический, технологический или культурный (духовный)), все они рассматривают капитализм как особый строй социальной жизни, охватывающий все социальные отношения в определенную эпоху. Что касается генезиса этого строя, то в качестве основного фактора представители этой позиции выделяют либо развитие экономики или технологии, либо трансформацию культуры. Многочисленные представители первого подхода интересовались и интересуются в основном изучением особенностей функционирования и динамики структур и институтов, составлявших сущность капитализма как особого, самого «современного» социального строя, претендующего на глобальность, т. е. на единовременное повсеместное становление, и различающегося «по своим формам и видам» лишь в связи с отклонением (по разным причинам) от «эталонной» модели капитализма, существующей в наиболее развитых странах (США, Западной Европы и Японии). Подобный подход по-прежнему доминирует и в современной экономической социологии [4].

Второй подход к изучению капитализма (не получивший столь широкого распространения в социальных науках и тем более в политической жизни, как первый), в рамках которого капитализм рассматривают как тип социально-экономической деятельности, представлен в трудах М. Вебера и Ф. Броделя. Веберу удалось придать определению капитализма универсальное содержание иного свойства, чем то, которое придавалось ему в рамках классического эволюционизма. С одной стороны, он избавил данную категорию от примитивных толкований, вроде тех, что сводят капитализм лишь к безграничной жажде наживы, а с другой — открыл возможности использования данного термина для изучения особенностей социально-экономических процессов в разных обществах разных эпох. «Целая эпоха может быть названа... типично капиталистической, — подчеркивает М. Вебер, — лишь в том случае, когда покрытие потребностей капиталистическим путем совершается в таком объеме, что с уничтожением этой системы пала бы возможность их удовлетворения вообще. Хотя капитализм в тех или иных формах существовал во все периоды человеческой истории, однако капиталистический способ удовлетворения *повседневных потребностей* присущ только европейскому Западу и притом лишь со второй половины XIX в.» [5]. Капитализм по Веберу — это не «безудержная алчность», а сфера социально-экономической деятельности, основанная на ожидании прибыли, занимающая господствующее положение в системе социальных взаимодействий в определенную эпоху и при определенных благоприятствующих ей социальных обстоятельствах (главным из которых для Вебера является изменение мировоззрения людей на основе трансформации этики). Кроме того, для Вебера существовал не один, а несколько типов капитализма — авантюристический, торговый, фискальный, финансовый, каждый из которых сыграл свою роль в становлении «современности». Типы капитализма выделяются Вебером в соответствии с социокультурными типами деятеля — капиталиста-предпринимателя, а капитализм представляет

собой не только специфический строй, но и особый тип действия — *капиталистическое действие*.

Ф. Бродель представил особый взгляд на генезис и динамику капитализма, отгалкиваясь от рассуждений классиков исследований «современного» общества и активно критикуя большинство их выводов. Он принципиально по-новому, абсолютно вне «традиционных» идеологических схем и интерпретаций, в отличие от эволюционистов, применил термин «капитализм» для объяснения локальных и глобальных трансформационных процессов. Чтобы объяснить сущность и специфику капиталистического действия, Бродель сравнил его с иными типами экономической деятельности, осуществляемой людьми в огромном пространстве хозяйственной жизни. Экономическое пространство (или «множество») он условно разделил на три сферы, в рамках которых люди осуществляют свою хозяйственную деятельность: материальная культура, рыночная экономика и капитализм. Капитализм как сфера социально-экономической деятельности основывается на таких видах обмена и/или производства, которые являются наиболее прибыльными в ту или иную эпоху в том или ином обществе. Капитализм — это изначально сфера экономической деятельности, в которой господствуют монополии и отсутствует конкурентная среда, это «*противорынок*» (*contre-marché*). И именно поэтому капитализм и рыночная экономика — это не одно и то же, а зачастую активно противостоящие друг другу сферы экономической деятельности. Создаваемая и воспроизводимая в процессе динамики капитализма капиталистическая суперструктура представляет собой результат множества капиталистических действий, осуществлявшихся в рамках ряда сверхприбыльных сфер экономической жизни, которые позволяют аккумулировать капитал и использовать его для поддержания властно-иерархических отношений в той или иной социальной системе (обществе, культуре, цивилизации). Таким образом, в рамках второго подхода вопрос о генезисе капитализма не является принципиально важным, поскольку капиталистическое действие присуще разным обществам разных эпох и не может ассоциироваться с какой-либо одной эпохой в развитии человечества. А изучение капитализма — не самоцель, а лишь инструмент для познания динамики особенностей экономической жизни разных цивилизаций.

Третий подход получил развитие в социологии последней четверти XX в. Сторонники этого подхода творчески развили некоторые идеи Броделя, что позволило им представить новое объяснение генезиса, функционирования и развития капитализма, а вместе с этим — и сложных трансформационных процессов в мирохозяйственных отношениях. Суть этого подхода сформулировал в своих трудах И. Валлерстайн [6]. В качестве основного предмета своих социологических исследований он определяет исторические системы, помещенные в географические рамки.

Социально-исторические системы Валлерстайн разделяет на два вида: «минисистемы» и «миры-системы». «Минисистема» — это социальная целостность (род, семья или небольшая социальная группа), в которой существуют сформировавшееся разделение труда и единая культурная структура. Подобная система основывается на весьма примитивном сельскохозяйственном производстве или же на охоте и собирательстве. Как правило, такая система существует недолго (в течение нескольких поколений). «Мир-система» — это такая истори-

ческая система, которая обладает границами, связной социальной структурой, включает в себя социальные группы, нормы легитимации. Она также включает в себя противоречивые силы, которые находятся в состоянии постоянного конфликта. Здесь каждая социальная группа беспрестанно стремится к тому, чтобы повернуть все к собственной выгоде. Мир-система характеризуется, по мнению Валлерстайна, прежде всего тем, что источник развития находится внутри самой системы, представляя собой разделение труда (в рамках этой системы). Каждая историческая система, согласно Валлерстайну, выстраивается на основе развивающегося разделения труда, что позволяет ей сохранять устойчивость и воспроизводиться, а также обладает разнообразными видами институтов, которые управляют социальным действием. По мнению Валлерстайна, в Европе в течение «долгого XVI века» начала формироваться новая, доселе не существовавшая, ни с чем не сравнимая по своей экономической, политической и идеологической мощи, социально-историческая система — «капиталистический мир-экономика» (“capitalist world-economy”) или, как он ее еще называет, «исторический капитализм».

Исторический капитализм — это ограниченная во времени и пространстве система производственной деятельности, в рамках которой происходит бесконечное накопление капитала, что становится экономически объективным процессом или, по-другому, принимает форму закона, управляющего хозяйственной деятельностью [7]. Совокупность институтов, которые обеспечивают функционирование капиталистического мира-экономики, включает в себя структуру товарных связей, сеть государственных структур, подоходно дифференцированные семейные хозяйства и геокультуру. Этот мир-экономика, подчеркивает Валлерстайн, «логикой своих внутренних потребностей и благодаря возможностям, порожденным его технологией, необходимо осуществлял в течение веков экспансию, пока к середине XIX в. не включил в себя весь мир, инкорпорируя в себя все исторические системы, существовавшие за пределами его первоначальных границ» [8]. Процесс перманентной экспансии капиталистического мира-экономики включает такие долговременные процессы, как расширение влияния и консолидацию; включение (incorporation) новых зон; механизацию (или индустриализацию); товаризацию (commodification); пролетаризацию (proletarianization) и контрактуализацию (contractualization); поляризацию, включающую централизацию (corification) и периферизацию (peripheralization), а также процесс постоянного воспроизводства небольшого количества государств полупериферии. Динамика капиталистического мира-экономики включает два, по мнению Валлерстайна, фундаментальных противоречия. Первое — «в то время как в краткосрочной перспективе максимизация прибыли требует максимизации изъятия прибавочного продукта из непосредственного потребления большинства, в долгосрочной перспективе непрерывное производство прибавочного продукта требует массового спроса, который может быть создан лишь перераспределением изъятых прибавочного продукта. Поскольку эти два соображения направлены в противоположные стороны (это и есть “противоречие”), система переживает постоянные кризисы, которые в длительной перспективе ее ослабляют и одновременно делают для привилегированных игру не стоящей свеч». Второе — «всякий раз, когда владельцы привилегий пытаются ассимилировать

оппозиционное движение, подключив его представителей к получению небольшой части привилегий, они, несомненно, в краткосрочной перспективе устраняют оппонентов; но они также поднимают ставку для следующего оппозиционного движения, возникающего в ходе следующего кризиса мироэкономики. Таким образом, цена “ассимиляции” становится все выше, а связанные с ней преимущества кажутся с каждым разом все более сомнительными» [9].

Итак, подведем краткий итог. Как бы ни трактовали капитализм представители всех трех теоретико-методологических подходов, дискуссии о генезисе, динамике, сущности и роли капитализма в истории человечества продолжаются и в XXI в. Перспективы этих дискуссий во многом определяются современными глобальными экономическими и политическими трансформационными процессами, развертывание которых в начале XXI в. сопряжено с существенными изменениями в привычном укладе экономической деятельности многих обществ как богатых стран — лидеров мировой экономики, так и бедных государств, которые пытаются найти свое место в меняющейся системе глобального капитализма. Перспективы дальнейших социологических исследований связаны прежде всего с постижением основ глобального капитализма, поиском адекватных теоретических подходов к объяснению особенностей его трансформации в различных регионах и экономических зонах мирового хозяйства. Однако, как и столетие назад, для социологии основными вопросами, связанными с изучением капитализма, являются те, которые связаны с изучением социальных последствий экономических трансформаций для разных социальных групп. Безусловно, важным аспектом остается и политическая составляющая дискуссий о капитализме, поскольку социологические теории капитализма стали основой для многих рассуждений о последствиях и перспективах того процесса, который именуют «глобализацией».

Для лучшего понимания особенностей вышеизложенных теоретико-методологических подходов необходимо подробнее изучить их классические теоретические основы. Анализу многолетних заочных дискуссий классиков теорий капитализма посвящен следующий параграф.

Литература

1. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. с англ. Таллин, 1993. Т. I. С. 51.
2. Капиталистическое общество: проблема справедливости / Под ред. Ю.В. Веселова. СПб.: НИУ ВШЭ, 2011.
3. Зомбарт В. Буржуа / пер. с нем. М.: Наука, 1994. С. 264.
4. The Economic Sociology of Capitalism / Nee V., Swedberg R. (eds.). Princeton, N. J.: Princeton University Press, 2005.
5. Вебер М. История хозяйства. Биржа и ее значение / Пер. с нем.; Под ред. И. Гревса. М.: Гиперборея; Кучково поле, 2007. С. 255.
6. Wallerstein I. The Capitalist World-Economy. Cambridge, 1979; *Idem*. The Modern World-System. Vol. 1–3. N. Y.; San Diego: Academic Press, 1974–1989.
7. Wallerstein I. Historical capitalism. London: Verso, 1983. P. 18.
8. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. СПб.: Университетская книга, 2001. С. 13.
9. Там же. С. 56–57.

§ 2. Четыре теории капитализма (Маркс, Вебер, Бродель, Шумпетер)

Теоретико-методологические дискуссии классиков теорий капитализма и их многочисленных последователей и сторонников в основном были ориентированы на выявление и постижение социально-исторических истоков капитализма (как бы его ни трактовали: общественно-экономический строй, уклад или специфическая система социальных коммуникаций, формируемая особым видом социального действия — капиталистическим действием). Поскольку именно изучение генезиса капитализма позволяет понять его социальную сущность, роль в трансформации социальных отношений и перспективы его влияния на дальнейшее развитие человечества.

Ядром всех современных воззрений на капитализм служат эконом-социологические концепции четырех ученых. Это Карл Маркс, Макс Вебер, Йозеф Шумпетер и Фернан Бродель — что любопытно, представители европейской континентальной — преимущественно немецкой — научной школы. И их интерес к капитализму, и своеобразие трактовок отнюдь не случайны.

Как часто отмечается, К. Маркс, с трудами которого принято связывать зарождение теорий капитализма, термин «капитализм» не использовал (этого слова и вправду нет в *“Das Manifest der Kommunistischen Partei”*, вместо него используется выражение «буржуазное общество», а вот в *«Критике Готской программы»* уже употребляется выражение «капиталистическое общество»). Однако его исследования «буржуазного общества», основных противоречий, присущих этому обществу, надолго определили как идеологический, так и научный вектор дискуссий о капитализме, которые и повлияли на формирование классических теорий капитализма. Более углубленный анализ капиталистического общества приводит К. Маркса к пониманию товара в качестве его базового элемента*. Товар, являясь стоимостью, имеет две стороны — потребительную и меновую — ввиду двойственности производящего их труда. Конкретный труд, приспособлявая предметы к потребностям, создает потребительную стоимость, а абстрактный труд, выступая затратами человеческой силы, создает меновую стоимость. Именно меновая стоимость товара определяет социальное содержание жизнедеятельности капиталистического общества, а закон стоимости, согласно которому производство и обмен товаров осуществляются в соответствии с общественно необходимыми затратами труда, служит главным законом капиталистической экономики. К. Маркс перешел от исследования простейшего товарного отношения к скрытой за поверхностью торговых сделок сущности и формам ее проявления, что и позволило упорядочить и систематизировать разнообразные отношения современного ему общества. Определив в рабочей силе свойство создавать стоимость, К. Маркс пришел к объяснению противоречия основного капиталистического отношения — между собственником капитала и наемным рабочим. Капиталистическое производство предстало не просто производством стоимости, как всякое товарное производство, но еще и производством прибавочной стоимости, образуемой товарным отношением труда и капитала.

* Подробнее о теории отчуждения Маркса см. § 2 главы 1 раздела 1 данной книги.

Основное объяснение природы капитализма К. Маркс дал благодаря идее прибавочной стоимости. Прибавочный труд эксплуатируемых классов существовал и при других способах производства. Однако присваивался он без участия собственно экономических механизмов — как правило, политическими и идеологическими средствами. Здесь, ввиду появления рынка труда и институционализации процесса купли-продажи рабочей силы, прибавочный продукт получает стоимостное выражение. Прибавочной стоимостью, таким образом, выступает стоимость, создаваемая трудом наемных рабочих сверх стоимости их рабочей силы и безвозмездно присваиваемая капиталистами. К. Маркс полагал, что наемные рабочие, не имея возможности продавать свой овеществленный в продуктах труд, продают свою рабочую силу как способность к труду. Делают они это в кредит, авансируя капиталиста. В результате рабочим оплачиваются не их затраты, а абстрактная возможность к труду. Процесс же производства продолжается всегда дольше необходимого времени, в течение которого воспроизводится сама рабочая сила.

К. Маркс полагал, что в силу товарного фетишизма прибавочная стоимость при капитализме всегда выступает в превращенной форме. Этой формой является капиталистическая прибыль, которая представляется на повседневном уровне в виде результата функционирования самого капитала. Капитал же в форме финансового капитала создает видимость, что рост общественного богатства связан не с производством, а с финансово-денежными институтами общества. По своей же сущности, по мнению К. Маркса, *капитал является не чем иным, как отношением между капиталистами и наемными рабочими в процессе производства прибавочной стоимости*. Производство прибавочной стоимости было раскрыто как воспроизводство капиталистических отношений и всех условий производства, т. е. восстановление факторов производства и их связей.

Выявить процесс производства прибавочной стоимости возможно лишь в сложной системе отношений крутооборота капитала, как движение и смену денежной, производительной и товарной форм капитала. Поэтому и понятие капитала как особого отношения эксплуатации посредством производства прибавочной стоимости, и понятие капиталистического общества представляются в концепции К. Маркса комплексными системными отношениями, присущими общественному воспроизводству на одной из исторических ступеней развития.

Главным научным достижением К. Маркса выступает концепция, раскрывающая закон движения капиталистического общества. В основании этой концепции лежат три других важных теории — теория исторического материализма, теория общественно-экономических формаций и теория классовой борьбы. Материалистическое понимание истории указывало на то, что производственные отношения всякого общества в своей совокупности образуют основу, или базис, для остальных социальных отношений, составляющих лишь надстройку — социальный, политический и духовный процессы человеческой жизнедеятельности. Основу развития составляет противоречие между производительными силами и производственными отношениями, к которому неминуемо приходит общество.

На основании теории исторического материализма был сделан вывод, что общество в своем историческом развитии представляет различные формы, или системы, социально-экономических отношений. К. Маркс использовал для их

обозначения термин «общественно-экономические формации». В самой общей форме были выделены три формации: доклассовая, классовая и бесклассовая. Однако эта схема была конкретизирована таким образом, что классовая формация была доведена до трех форм, а остальные формации получили более содержательные наименования: первобытно-общинная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая, коммунистическая. В основе каждой такой формации был выделен специфический способ производства, обуславливающий ее возникновение, развитие и дальнейшую смену. Наибольшее внимание К. Маркс сосредоточил на объяснении классовых общественно-экономических формаций, и прежде всего — капиталистической.

Согласно материалистическому пониманию истории, классовые общественно-экономические формации имеют в своей основе фундаментальные противоречия в способе производства. Эти противоречия объясняются тем, что различия в отношении к производительным силам общества ставят разные группы людей в различные производственные отношения. Это находит свое отражение прежде всего в неравномерном распределении собственности на средства производства — таким образом, что одни группы присваивают себе права собственности, экспроприруя их у других групп населения. В конечном итоге последние могут обеспечивать свое существование исключительно посредством предоставления первым возможности эксплуатации рабочей силы неимущих. Собственность на средства производства позволяет не только принуждать противоположные классы к труду, но и присваивать себе производимый ими продукт. Способ принуждения эксплуатируемых классов к труду позволял отделить одну классовую формацию от другой. Однако в своей основе всякое классовое общество составляло пару антагонистических друг другу классов. Борьба классов, имеющая экономическую природу и разнообразные социальные (политические, идеологические и др.) формы, составляла движущий механизм классовых общественно-экономических формаций. «История всех до сих пор существовавших обществ была историей борьбы классов... Вышедшее из недр погибшего феодального общества современное буржуазное общество не уничтожило классовых противоречий. Оно только поставило новые классы, новые условия угнетения и новые формы борьбы на место старых. Наша эпоха — эпоха буржуазии — отличается, однако, тем, что она упростила классовые противоречия: общество все более и более раскалывается на два больших враждебных лагеря, на два больших, стоящих друг против друга, класса — буржуазию и пролетариат. Из крепостных средневековья вышло свободное население первых городов; из этого сословия горожан развились первые элементы буржуазии... Мы видим, таким образом, что современная буржуазия сама является продуктом длительного процесса развития, ряда переворотов в способе производства и обмена» [1].

Подойдя к капитализму с точки зрения исторического материализма и представив его в виде отдельной классовой общественно-экономической формации, К. Маркс выявил два основных капиталистических класса, а также объяснил характер отношений между ними. Капиталисты выступают классом, который владеет средствами производства, лишив доступа к ним другой класс — наемных рабочих. Часто первые называются буржуазией, а вторые — пролетариатом. Характерной особенностью отношений между этими двумя классами является

то, что в отличие от предыдущих формаций *здесь отсутствует всякая внеэкономическая социальная зависимость между классами*. Поэтому способ принуждения к труду при капитализме определяется как экономический. Наемных рабочих заставляет участвовать в капиталистическом производстве лишь невозможность поддержать выживание и воспроизводство иным образом. Таким образом, социальное равенство в виде гражданского общества является первым условием капитализма. Благодаря этому условию рабочая сила может превратиться в товар. Теперь капиталист может приобрести на рынке право на использование чужой рабочей силы в собственном производстве. Рынок рабочей силы означает, что на работников, лишенных средств производства, начинают действовать рыночные законы спроса и предложения. Неминуемым результатом развития рынка труда и в то же время неизменным атрибутом капиталистического общества становится безработица. К. Маркс раскрыл тенденцию, названную им всеобщим законом капиталистического накопления, согласно которой по мере развития капитализма количество средств производства будет постоянно увеличиваться и сами они технически совершенствоваться, а количество необходимой для их использования рабочей силы будет снижаться. Историческая логика развития буржуазного общества полностью определяется противостоянием буржуазии и пролетариата как антагонистических социальных классов, а также более сложным глубинным социально-историческим процессом — постепенной трансформацией материальных основ трудовой деятельности. Маркс отмечал, что «в общественном производстве своей жизни люди вступают в определенные, необходимые, от их воли не зависящие отношения — производственные отношения, которые соответствуют определенной ступени развития их материальных производительных сил. Совокупность этих производственных отношений составляет экономическую структуру общества... Способ производства материальной жизни обуславливает социальный, политический и духовный процессы жизни вообще». Именно этим и определяется длительность трансформации любого социально-экономического уклада или формации, в том числе и буржуазного общества. «Ни одна общественная формация не погибает раньше, чем разовьются все производительные силы, для которых она дает достаточно простора, и новые более высокие производственные отношения никогда не появляются раньше, чем созреют материальные условия их существования в недрах самого старого общества. Поэтому человечество ставит себе всегда только такие задачи, которые оно может разрешить, так как при ближайшем рассмотрении всегда оказывается, что сама задача возникает лишь тогда, когда материальные условия ее решения уже имеются налицо, или, по крайней мере, находятся в процессе становления» [2].

Технологическим условием капитализма было развитие промышленности, индустриальная революция на базе машинного производства. Это позволило унифицировать процесс труда, сделав его потенциально доступным для людей с любыми личными качествами. Вместе с тем это специализировало отдельные операции настолько, что каждый отдельный работник стал подчинен технологии производства. Для того чтобы произошло техническое перевооружение, потребовалось реализовать еще одно условие, а именно накопление капитала. Такими темпами, как это происходило в феодальном обществе, обеспечить массовость новых технологий было сложно. Существенную роль в этом сыграла вызванная

великими географическими открытиями колонизация стран Африки, Америки и Азии. Вывоз богатств в Европу содействовал ускоренным темпам сосредоточения капитала.

Материальные условия являются важными, но недостаточными для становления капитализма. Не менее существенным является трансформация основ духовной жизни общества, изучению которой уделяли особое внимание В. Зомбарт, сформулировавший первое четкое определение капитализма как специфического социально-экономического строя, а также М. Вебер. «Экономическая революция в промышленной жизни, начавшаяся в Западной Европе полтысячелетия тому назад, — описывает В. Зомбарт появление нового строя к концу XIX в., — до некоторой степени закончилась: ремесленное производство перестало налагать свой отпечаток на хозяйственную жизнь. Капиталистический строй одержал победу по всей линии и дает теперь тон всем видам хозяйственной деятельности. И вот отличительный признак развитой капиталистической эпохи: промышленный капитализм, после того как он оставил уже за собой свою первую фазу развития, насчитывающую несколько столетий (раннекапиталистическую), перестает играть в хозяйственной жизни страны второстепенную роль. Он начинает ее коренную перестройку, начинает совершенно переделывать ее по своему плану, рационалистически проникать своим духом весь экономический строй. Капитализм делается вместе с этим необходимым явлением в той стране, на которую он накладывает свой отпечаток» [3].

М. Вебер, как и В. Зомбарт, исследовал капитализм прежде всего как социокультурный феномен, именно поэтому сравнение их подходов к изучению капитализма может послужить основой для понимания методологических особенностей взглядов Вебера. Основным для Вебера стал вопрос о способе функционирования «современного» общества и экономики и — главное — о способе социального взаимодействия индивидов, принимающих участие в хозяйственной жизни общества. И Вебер, и Зомбарт считали западноевропейский капитализм вершиной эволюции человечества, «завершающим этапом прогресса». Однако он представлял для них не только самую совершенную производственную систему, но и особый образ жизнедеятельности с соответствующей специфической мотивацией. «Совершенно очевидно, — подчеркивал Вебер, — что специфический современный капитализм в значительной степени связан с развитием техники и созданными ею новыми возможностями... Однако техническое применение научного знания, которое стало решающим фактором в преобразовании жизненного уклада народных масс, возникло благодаря тому, что определенные начинания получали на Западе экономическое поощрение. Это было тесно связано со своеобразием социального устройства западного общества» [4].

Зомбарт исходил из представления о существовании одного-единственного капитализма, в развитом виде являвшегося исключительно особенностью экономической эволюции западной цивилизации. Речь идет, разумеется, об основной отличительной черте «современного» общества — о наличии промышленности, о промышленном капитализме. Другой важный аспект — ориентация Зомбарта на рационализм в объяснении генезиса и динамики капитализма. Свои симпатии он отдает человеку, который руководствуется принципами (экономического) рационализма [5]. По его мнению, причина развития капиталистических

отношений, становления нового строя заключалась именно в развитии рационализма, расчета, разума. Разум для Зомбарта — это «рациональный характер орудий и средств обмена», прежде всего развитие бухгалтерского дела.

Вебер в своем анализе капитализма пошел значительно дальше Зомбарта. Он на базе теории социального действия сформировал основы для принципиально иного взгляда на генезис и динамику капитализма. «Капиталистическим, — пишет М. Вебер, — мы будем называть такое ведение хозяйства, которое основано на ожидании прибыли посредством использования обмена, т. е. мирного (формально) приобретательства... Там, где существует рациональное стремление к капиталистической прибыли, там соответствующая деятельность ориентирована на учет капитала (Kapitalrechnung)... Решающим для всех... типов приобретательства является учет капитала в денежной форме, будь то в виде современной бухгалтерской отчетности, будь то в форме самого примитивного и поверхностного подсчета... Для определения понятия важно лишь то, что хозяйственная деятельность действительно ориентирована на сопоставление дохода и издержек в денежном выражении, как бы примитивно это ни совершалось. В этом смысле “капитализм” и “капиталистические” предприятия с достаточно рациональным учетом движения капитала существовали во всех культурных странах земного шара — насколько мы можем судить по сохранившимся источникам их хозяйственной жизни: в Китае, Индии, Вавилоне, Египте, в средиземноморских государствах древности, средних веков и нового времени» [6]. Капитализм, по М. Веберу, — это прежде всего сфера социально-экономической деятельности, основанная на ожидании прибыли, занимающая господствующее положение в системе социальных взаимодействий в определенную эпоху. Он считает, что одним из наиболее влиятельных факторов, определяющих возможность ее господства, является изменение мировоззрения людей на основе трансформации иррационального начала. Эта трансформация проявилась в возникновении и развитии новых форм религии, а именно в появлении протестантской этики, механизм влияния которой на социокультурную и экономическую сферы общества Вебер изложил в своей знаменитой работе «Протестантская этика и дух капитализма» (1904—1905). Без сомнения, «Протестантская этика...» — наиболее интересная работа Вебера и своеобразный шедевр экономико-социологической литературы. Центральным, как видно, для Вебера является понятие рационализации. Поэтому Веберу и надо было объяснить, как трансформируется общественное сознание в процессе перехода от традиционного общества к капиталистическому, а общая цель исследования — интерпретация трансформации смыслов экономического действия. Не случайно Вебер подчеркивает в названии «дух капитализма», для него — это такой строй мышления и поведения, для которого характерно систематическое и рациональное стремление к получению законной прибыли в рамках своей профессии. Однако Вебер обратил внимание на трансформацию не рационального, а иррационального начала в мотивации экономической деятельности, ведь в тех странах, где дух рационализма и просвещение были развиты более всего (например, во Франции), капитализм был развит меньше, особенно в сравнении с Англией или США.

Новая религиозная этика была единственным средством, которое только и могло изменить традиционный способ мышления; эта этика проникала глубоко

в душу человека, заставляя его думать и действовать иначе. Никакие рациональные методы или принуждение не могли бы с ней сравниться, поэтому причины возникновения духа капитализма надо искать не в рациональном, а в иррациональном — в религии, в новой этике, задаваемой протестантизмом и безусловно принимаемой человеком. Что же меняет протестантизм в отношении человека к хозяйству? Уже у Мартина Лютера в его учении в противовес католицизму повышается значение мирской, а следовательно, и хозяйственной деятельности. Если католическая церковь уход от мирской жизни признавала за высшую ценность, а монастырские уединения — как лучшее средство приближения к Богу, то Лютер, особо ненавидевший монастыри с их индульгенциями и праздным образом жизни, проповедовал, что человек выполняет свой долг перед Богом в своей мирской жизни, профессиональное призвание — это веление Господа, это то, с чем человек должен мириться и за что воздается ему. Если раньше только духовная деятельность считалась достойной настоящего христианина, то теперь профессиональная деятельность становилась как бы тоже священной, в которой человек также исполняет свой религиозный долг. Но лютеранство, как и капитализм, осуждало стремление к деньгам и наживе. Поэтому в большей степени не лютеранство, а кальвинизм способствовал развитию духа капитализма.

Кальвинизм признает одним из догматов избранность к спасению. Божественное предопределение разделяет всех людей на избранных и неугодных, одни обретают вечную жизнь, другие осуждены на вечную смерть; никто не может узнать замысел Божий и ничто не может его изменить. Человек стоит один на один с Богом, и нет никого — ни религиозного братства, ни священника, кто мог бы замолить грехи и добиться изменения предопределения. Из этого религиозного индивидуализма формируется ответственность за свои дела, самостоятельность, обязательность, честность — все те качества, которые так необходимы для нового торгового капиталистического мира. Кальвинизм отрицает посредничество между Богом и человеком — даже церковь не выполняет этой функции, нет ничего божественного в рукотворном, поэтому отрицается значение культовых предметов и обрядов как священных. Тем самым Бог существует как бы в некоем трансцендентальном мире, а в жизненном мире человека нет ничего священного или мифического. Так возникает демифологизация, а следовательно — и рационализация жизни. Кальвинизм еще больше признает труд как богоугодную деятельность. Идея предопределения означает еще и главный вопрос для человека: избран ли я? Но нельзя даже сомневаться в своей избранности — человек обязан считать себя избранным. Уверенность приходит только в неустанном труде. Только труд дает средства отогнать сомнения, труд — это источник веры, сила веры человека — не в его словах, а в его делах. Преуспевающий человек в своем успехе видит знак Божий и его одобрение. В этом еще одно отличие кальвинизма — здесь уже не нищий или блаженный наиболее приближены к Богу, а крепко стоящий на ногах фермер, трудолюбивый рабочий или удачливый капиталист. Таким образом, труд в протестантизме получает иную социальную значимость, он становится не простым средством к жизни, а особой ценностью или целью жизни. Кальвинизм признает не просто труд, а аскетический труд. Если католическая церковь более сдержанна по отношению к поступкам человека — она требует постепенного накопления добрых дел, признавая слабость

и греховность человеческого существа, то кальвинизм вводит святость как норму жизни, т. е. систему поведения и постоянный самоконтроль. Этот аскетизм распространяется не только на отдельных лиц (например, монахов), но и на всех верующих. Святость становится нормой обыденной жизни, вся мирская — в том числе и профессиональная — жизнь подчиняется этому аскетизму, хороший труд становится всеобщим правилом, а не возможным исключением.

Несколько в ином виде аскетизм в миру принимается протестантским сектантством (например, квакерами или меннонитами). Здесь вера предназначена только для возрожденных для Бога людей, лично осознающих и рационально принимающих веру (крещение производится в зрелом возрасте, когда человек осознанно принимает веру, отсюда и название — перекрещенство). Бог обращается к каждому, а не только к избранным, человек воспринимает это через открывающийся ему «внутренний свет» — надо только дождаться этого божественного откровения. Но для этого мало только на словах признавать Бога, необходимо следовать его заповедям и в жизни, и в труде. Важно отречься от всего, что мешает услышать голос Божий — от иррационального, от чувственных наслаждений, ведь «Бог говорит, когда тварь молчит». Честность, трудолюбие, бережное отношение ко времени, забвение мирских радостей — вот основные требования, выставляемые протестантскими сектантством. Кроме того, некоторые секты прямо требовали отказа от всех других видов деятельности — политической, военной, считая возможной только трудовую.

Протестантские секты, с присущим им контролем за поведением членов и строгой социальной организацией, сыграли особую роль в развитии капиталистической этики (особенно в США). Сама принадлежность к секте была свидетельством честности, порядочности и кредитоспособности человека. Все это было крайне необходимо для развивающегося капитализма, где особую роль играли отношения договорные, часто не имеющие юридической формы. Многие сектанты вообще считали предосудительным обращаться в суд или государственные инстанции. Протестантские секты по-другому формировали общность людей. Это уже не религиозное братство монашеского ордена, здесь нет полного равенства, общего имущества, нет обязательной жертвенности братства. Наоборот, достижения и материальное благополучие считаются свидетельством избранности, а распределение богатства — делом Провидения. Да и в целом протестантизм кардинально изменяет отношение человека к богатству. Католицизм (правда, и лютеранство) признает богатство неугодным Богу, ведь оно само по себе представляет опасность для души, — его следует раздать бедным. Протестантизм же считает, что честный труд должен быть справедливо вознагражден, поэтому осуждается не богатство, а наслаждение им, стремление к деньгам как самоцели, нерациональная трата денег и роскошь. Богатство следует приумножать, каждая потраченная зря марка или гульден отняты у Бога, поэтому не для себя, а для Бога следует богатеть. Так в системе этических ценностей появляется понятие капитала, отделенного от дохода. Богатство именно как производительный капитал стало средством выполнения религиозного долга. Признавая производительное накопление, протестантизм осуждает излишнее потребление как наслаждение и поклонение рукотворным вещам. Так возникает этическая концепция первоначального накопления капитала.

Итак, заключает Вебер, *протестантизм сформировал новую этику экономического поведения: труд стал считаться высшей ценностью, экономическая жизнь стала более индивидуализированной и рационализированной, материальный успех и богатство стали знаками положительной оценки*. В итоге сложились признанные в обществе социальные роли — роль предпринимателя и роль работника. Первый видел в своем деле смысл и цель бытия, зарабатывание денег стало не средством к жизни, а религиозным долгом. Второй видел в труде высшую ценность жизни, стремился к честно заработанному достатку, в своем профессиональном призвании видел священную обязанность. Так постепенно и складывается капиталистический строй. Хотя, в отличие от В. Зомбарта, Вебер, обратив внимание на существенную роль изменений в духовной (социокультурной, религиозной, иррациональной) жизни европейцев, на генезис и развитие капитализма, ни в коей мере не принижал роль трансформации материальных основ нового социально-экономического уклада, лишь подчеркивая важность становления особого типа рациональности как одного из факторов динамики капитализма, обеспечивающего эффективность осуществления капиталистического действия. А также он одним из первых исследователей капитализма обратил внимание на возможность и необходимость изучения разных типов капиталистического действия, а соответственно — и на существование разных видов капитализма в разных обществах и цивилизациях.

Собственную теорию развития капитализма представил в своих произведениях Ф. Бродель [7]. В своих трудах Бродель представил особый взгляд на генезис и динамику капитализма, отталкиваясь от рассуждений классиков исследований «современного» общества и активно критикуя большинство их выводов. Он принципиально по-новому, абсолютно вне «традиционных» идеологических схем и интерпретаций, по-другому, чем эволюционисты, применил термин «капитализм» для объяснения локальных и глобальных трансформационных процессов. Чтобы объяснить сущность и специфику капиталистического действия, Бродель сравнил его с иными типами экономической деятельности, осуществляемой людьми в огромном пространстве хозяйственной жизни. Экономическое пространство (или «множество») он условно разделил на три сферы, в рамках которых люди осуществляют свою хозяйственную деятельность: материальная культура, рыночная экономика и капитализм.

Материальная жизнь (культура) — это многообразная, рутинная, самодостаточная жизнь, совокупность социальных действий, связанных с удовлетворением прежде всего материальных потребностей. Эта деятельность осуществляется в системе вещей и по поводу вещей. С помощью системы вещей человек выполняет постоянно осуществляющуюся, запрограммированную совокупность действий, приспособляясь тем самым к окружающему миру. Следующие две сферы — рынок и капитализм. В отличие от экономистов, Ф. Бродель противопоставляет эти две категории. Рыночная экономика — это прежде всего обмен, распределение благ посредством экономического и социального взаимодействия индивидов. Рыночная экономика — это система более сложных действий, чем те действия, которые осуществляются в сфере материальной жизни. Как правило, процесс и результат такого обмена уже в состоянии учесть статистика. По Ф. Броделю, возможны две формы рыночной экономики:

А — общественный рынок — это повседневный рыночный обмен. Местная торговля, рынок мелких городов. Эта торговля носит регулярный, предсказуемый характер (например, скупка у крестьян зерна с целью его дальнейшей перепродажи);

В — частный рынок — это действия, связанные также с обменом, но эти действия стараются ускользнуть от гласности и контроля. (Это значит не уйти в тень, а подняться несколько выше над рынком типа А, принять участие в таких обменах, которые приносили бы сверхприбыли, тем самым резко выделяясь из всей массы обменов и ускользая от влияния рыночной конъюнктуры.) Здесь и появляется в его концепции термин «капитализм». *Капитализм — это сфера социально-экономической деятельности, основывающаяся на таких видах обмена и/или производства, которые являются наиболее прибыльными.* Капитализм, таким образом, — это изначально сфера господства монополий и постоянной борьбы с конкуренцией (как вы помните, одной из характеристик капитализма у экономистов была именно конкуренция). Наличие борьбы с конкуренцией объясняется тем, что капиталисту надо уберечь оптимальные для своего бизнеса экономические условия (например, уровень цен). Поэтому капиталист всегда стремился уйти от конкуренции — ведь только обладая монополией, можно получать сверхвысокую прибыль. Таким образом, капитализм у Ф. Броделя — это сфера весьма специфической социально-экономической деятельности, а не социально-политический строй или социально-экономический уклад. Капитализм, по Броделю, *не создает* своего собственного способа производства, который обладал бы внутренней тенденцией к самораспространению внутри социальной системы, он не охватывает все социальные отношения в определенную эпоху, однако на определенном этапе своего развития способен оказать управляющее воздействие на рыночную экономику и материальную культуру.

Согласно Ф. Броделю (и в этом он солидарен с такими историками, как Т. Моммзен, М. Монтель, М. Ростовцев), термин «капитализм», рассматриваемый как сфера социально-экономической деятельности, можно применять для описания процессов, происходящих в различных обществах, цивилизациях на различных временных отрезках. Что касается европейского капитализма (под которым приверженцы эволюционизма, как правило, понимают капитализм вообще), то возник он, по Ф. Броделю, благодаря удачному стечению обстоятельств, возникновению в Европе в определенный период ее истории (XVI в.) необходимой совокупности социальных условий (политических, экономических, культурных и т. д.) для успешного развития типов социально-экономической деятельности, составляющих капитализм.

Чтобы объяснить сущность капиталистического действия, динамику капитализма, Броделю пришлось создать новый теоретико-методологический подход к исследованию, на первый взгляд, давно уже изученных явлений и процессов. Прежде всего он приложил усилия к созданию принципиально новой пространственно-временной модели, которая во многом стала основой «альтернативного» видения процессов социальных изменений. Появление данной модели позволило объяснить процесс становления и осуществления господства капиталистической деятельности в различных социальных системах и в разных исторических эпохах. Одним из основных элементов этой модели и новым для

общественных наук понятием стал *мир-экономика* ("l'économie-monde"). Мир-экономика — это общество, социальная система, занимающее определенное, предоставленное историей географическое пространство и приспособливающее его к своим целям с помощью всех видов социально-экономической деятельности. Функционирование и трансформация мира-экономики осуществляется на основе постоянного утверждения господства его центра над полупериферией и периферией. А капитализм, капиталистическое действие является одновременно и порождением, и постоянным генератором неравенства между зонами мира-экономики, воспроизводиться которому позволяет неэквивалентный обмен между центром, полупериферией и периферией.

Согласно Броделю, мир-экономика может быть определен с помощью трех существенных признаков. Во-первых, мир-экономика должен занимать вполне определенное географическое пространство, границами которого могут быть как естественные, природные, так и экономические, культурные, духовные (ментальные) рамки. Во-вторых, мир-экономика предполагает наличие некоего центра — города или страны. Этот центр становится основой распространения влияния капиталистической суперструктуры на все иерархии данной социальной системы. Он непостоянен, его социально-экономическая, политическая и культурная базы меняются в процессе трансформации того или иного мира-экономики, рассматривать которую имеет смысл лишь в длительной временной протяженности (*la longue durée*). Наиболее ярко смена центра проявилась в европейском (западном) мире-экономике (далеко не единственным из существовавших в истории человечества). Если до конца XVIII в. центром этого мира-экономики были последовательно Венеция, Антверпен, Генуя, Амстердам, в конце XVIII в. первенство перешло к Лондону (и к Великобритании). А в XX в. центр переместился из Лондона в Нью-Йорк (в США, тем самым определяя доминирующую роль этой страны в процессе распространения и сохранения влияния структуры указанного мира-экономики на сложную систему мирохозяйственных отношений второй половины XX — начала XXI в.). В-третьих, мир-экономика имеет горизонтальную и вертикальную иерархии. Иерархия по вертикали включает систему социальных иерархий (экономических, политических, религиозных и т. п.), существующих во всех частях (зонах) мира-экономики. Иерархия по горизонтали — это пространственная, географическая иерархия мира-экономики. Она означает иерархизацию пространства хозяйственных коммуникаций в каком-либо мире-экономике, который приобретает характер геосоциальной системы, состоящей из трех зон — «центр», «полупериферия», «периферия». Центр представляет собой средоточие экономической активности и факторов, ее обеспечивающих: капиталов, банков, информации, квалифицированных трудовых ресурсов, ценных бумаг, товаров и т. п., а также специфических структур и институтов, обеспечивающих политическое и (в идеале) идеологическое, культурное и религиозное доминирование. В центре мира-экономики можно обнаружить все блага, прибыльный бизнес, капиталистический успех и даже — когда для этого пришло время — промышленную, интеллектуальную и научную революцию, а также политические свободы и демократические институты. Периферия мира-экономики — это всегда менее развитые регионы, как правило, выполняющие функцию социально-экономического донора для

центра мира-экономики. Главную роль в функционировании центра мира-экономики всегда играли владельцы крупных капиталов, создаваемых и постоянно увеличивающихся в результате осуществления специфического типа социально-экономического действия — капиталистического действия. Перспективы капитализма с точки зрения Броделя — это трансформация и постоянный поиск новых видов деятельности, соответствующих целям капитализма (получение сверхприбыли) как сейчас, так и в будущем. Капитализм для Броделя — лишь модель социально-экономических коммуникаций, ориентированная на решение определенных методологических задач в рамках историко-социологических исследований, которые продолжил И. Валлерстайн.

Рассуждения о перспективах капитализма, как правило, сводятся к рассуждениям о том, имеет ли капитализм как особый тип социально-экономического устройства шансы выжить? Такой вопрос задал Й. Шумпетер в своей работе «Социализм, капитализм, демократия», изданной в 1942 г. Его ответ был отрицательным, причина — в потере капиталистическим обществом внутреннего движущего стимула — предпринимательства. Но сначала о том, как Шумпетер трактовал причины возникновения капитализма.

В чем причина возникновения капитализма? В этом Шумпетер идет против концепции «духа капитализма» Вебера и Зомбарта. Он видит начало капиталистического предпринимательства в Италии XV в., когда были изобретены новые методы получения прибыли — оптовая торговля при условии мелкого производства. Прежде всего, наличие банковского и кредитного дела в то время в Италии способствовало реализации предпринимательской функции. В области организации предприятия были введены корпоративные принципы (долевой капитал). В сельском хозяйстве того времени вводятся новые культуры и происходит переход к пастбищному хозяйству для разведения овец и выделки шерсти. Внешние факторы, такие как государство или меркантилистская политика, или религия, не могут объяснить возникновение капитализма. Что касается известного тезиса о рационализации как причине капитализма, то Шумпетер придерживается той точки зрения, что *капитализм развивает рациональность, а не наоборот*. Именно капитализм — а не просто экономическая деятельность вообще — был в конечном итоге движущей силой рационализации человеческого поведения. Капиталистическая практика превращает деньги в инструмент рациональной калькуляции прибыли и издержек. С этой точки зрения рационализм способствует развитию индивидуализма, т. е. самостоятельной оценке и логическому объяснению поступков.

В оценке перспектив развития капитализма Шумпетер весьма скептичен, но его взгляд не совпадает с традиционным положением марксизма об обнищании трудящихся классов и росте социальных противоречий. Наоборот, капитализм создает всеобщие возможности удовлетворения потребностей населения, его экономический рост весьма устойчив (составляет за всю его историю не менее 2 % в год, считает Шумпетер), поэтому противоречий труда и капитала не возникает. Монополии и несовершенная конкуренция также не мешают капитализму. Современный уровень жизни масс сложился именно в эпоху сравнительно бесконтрольного господства «большого бизнеса», — настаивает Шумпетер. Капитализм все более бюрократизируется, свободная конкуренция ограничивается,

сама система становится громоздкой, негибкой, сильно зависимой от государственной политики — вот что ставит вопрос о трансформации этой системы. Традиционные экономические «угрозы» капитализму, трактуемому как специфический социально-экономический строй, со стороны низких темпов экономического роста и циклических изменений в рыночной экономике, низкой эффективности некоторых капиталистических предприятий и снижения инвестиционных возможностей, неэффективного использования трудовых ресурсов и т. п. Шумпетер не рассматривает в качестве основных. Гораздо более важно то, что *капитализм, как система социальных и экономических коммуникаций, склонен к саморазрушению именно в силу своей успешности*. Успешность крупных концернов, формирующих экономическую основу эффективной системы корпоративного капитализма благодаря активному участию в процессе динамической конкуренции (или «созидательного разрушения»), связанной с внедрением предпринимателями новых комбинаций, оборачивается тотальной бюрократизацией предпринимательской деятельности. Чем успешнее действуют капиталистические предприятия, тем слабее становится мотивация к осуществлению свободной творческой предпринимательно-капиталистической деятельности, все больше подменяясь рационально-бюрократической активностью мелких клерков крупных акционерных обществ (в которые превращаются капиталистические предприятия в процессе динамики капитализма). «Экономический прогресс, — подчеркивает Шумпетер, — имеет тенденцию становиться деперсонифицированным и автоматизированным. На смену личности приходят бюро и комиссии... Рационализация и специализация кабинетной работы постепенно вытесняют личность, строгий расчет вытесняет «озарение». Полководец уже не имеет возможность лезть в гущу сражения. Он все более превращается в обыкновенного служащего — и перестает быть незаменимым... Поскольку капиталистическое предпринимательство в силу собственных достижений имеет тенденцию автоматизировать процесс, мы делаем вывод, что оно имеет тенденцию делать самое себя излишним — рассыпаться под грузом собственного успеха. Совершенно обюрократившиеся индустриальные гиганты не только вытесняют мелкие и средние фирмы и «экспроприируют» их владельцев, но в конечном итоге вытесняют также и предпринимателя и экспроприируют буржуазию как класс, который в этом процессе рискует потерять не только свой доход, но — что гораздо более важно — и свою функцию» [8]. Институциональная среда осуществления капиталистической деятельности предпринимателями становится для них все более враждебной, что существенным образом влияет на весь уклад жизни буржуазного общества. Основание собственных предпринимательских династий становится все более сложным, а в некоторых наиболее развитых капиталистических странах — практически невозможным делом. Буржуазия вместо стремления к накоплению инвестиционных капиталов все больше ориентируется на иной мотив экономической деятельности — на безудержное и расточительное потребление. «Таким образом, — делает вывод Й. Шумпетер, — тот же самый экономический процесс, который подрывает положение буржуазии, снижая важность функций предпринимателей и капиталистов, разбивая ее защитный слой и институты, создавая атмосферу враждебности, одновременно разлагает движущие силы капитализма изнутри. Именно это является самым убедительным

доказательством того, что капиталистический порядок не только опирается на подпорки, сделанные из некапиталистического материала, но и энергию свою черпает из некапиталистических моделей поведения, которые в то же время он стремится разрушить» [9]. И это, по Шумпетеру, составляет сущность основного противоречия капиталистического общества, формирующего социоинституциональные возможности для его саморазрушения.

Итак, перечислим основные причины, по которым Шумпетер считает будущее капитализма весьма туманным.

Во-первых, отмирает сама предпринимательская функция — новаторство превращается в рутину. Бизнесмен заказывает новую фабрику, как покупает пару ботинок. Экономический процесс становится деперсонифицированным и автоматизированным, «обюрократившиеся индустриальные гиганты» вытесняют предпринимателя и «экспроприируют буржуазию как класс». В конце концов Шумпетер приходит к таким парадоксальным выводам: «истинными провозвестниками» социализма были не интеллектуалы и не агитаторы, которые его проповедовали, а «Карнеги и Рокфеллеры».

Во-вторых, капитализм разрушает сам свою институциональную структуру — институт частной собственности и институт свободы договора становятся все менее значимыми. Фигура собственника уходит в небытие, и ее место занимает менеджер, акционирование приводит к все более быстрому содержательному исчезновению понятия «собственность».

В-третьих, рационализм, так способствовавший развитию капитализма, теперь превратился в его могильщика: «...буржуа к своему удивлению обнаруживает», что рационалистическое отношение не ограничивается вопросом о законности власти королей и попов, но начинает ставить под сомнение и институт частной собственности, и всю систему буржуазных ценностей. Капитализм сам вырастил социальный слой, который способен разрушить его идеологию, это не пролетариат и его авангард, а интеллектуалы, которые в силу самих юридических основ капитализма имеют защиту в виде права на свободу убеждений и на свободу слова (интересная и обстоятельная критика этого шумпетеровского положения представлена в работе Люка Болтански и Ив Кыяпеллю «Новый дух капитализма»).

Теперь подведем краткий итог рассмотрения четырех классических теорий капитализма. Классики теорий капитализма, заложив основы разных теоретико-методологических направлений исследований капитализма, создав ряд моделей генезиса и динамики капитализма, сформулировали также устойчивую проблематику научных и политических дискуссий о проблемах и перспективах капиталистического общества, которая сохраняет актуальность и по сей день. Эта проблематика включает дискуссии о векторе макроэкономической и социальной политики капиталистических стран, об их роли в структуре мировой экономики и международного разделения труда, о проблемах и последствиях глобальной геоэкономической дифференциации. Безусловно, важным аспектом этих дискуссий являются последствия циклических экономических изменений в капиталистической экономической системе для мирового производства, а также политических и социокультурных коммуникаций. Особое значение приобретает анализ локального влияния изменений в мировой капиталистической системе на развитие отдельных обществ и национальных экономик.

Литература

1. *Маркс К., Энгельс Ф.* Манифест коммунистической партии // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. М., 1955. Т. 4. С. 424–426.
2. *Маркс К.* К критике политической экономии. М.: Политиздат, 1990. С. 4–5.
3. *Зомбарт В.* Современный капитализм. Т. 1–2. М.: Д.С. Горшков, 1903–1905. Т. 2. С. 671.
4. *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма. Ивано-Франковск: Ист-Вью, 2002. С. 13–14.
5. *Шпакова Р.П.* Макс Вебер и Вернер Зомбарт о западноевропейском капитализме // Социологические исследования. 1992. № 12. С. 130.
6. *Вебер М.* Протестантская этика... С. 8–9.
7. *Бродель Ф.* Динамика капитализма. Смоленск, Полиграмма, 1993; *Он же.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв.: В 3 т. М.: Прогресс, 1986–1992. (2-е изд. М.: Весь Мир, 2007).
8. *Шумпетер Й.А.* Капитализм, Социализм и Демократия. М.: Экономика, 1995. С. 185, 187.
9. Там же. С. 221–222.

§ 3. Развитие капитализма в России: дискуссии сейчас и прежде

Один из самых интересных моментов отечественной истории социологии — обсуждение вопроса о перспективах, способах и целях развития капитализма в России. Этот вопрос из разряда имеющих первостепенную значимость, так как он касается определения и характеристики существующей общественной системы, вида общества, его стадий исторического развития. В целом российская наука шла в изучении капитализма по следам европейских ученых. Особенности преимущественно проистекали из преломления европейских достижений к общественным условиям России. Поэтому вполне естественно, что именно марксизм, выработавший инструментарий исследования капиталистических законов общества, оказался в авангарде научной полемики о перспективах российского общества. Дискуссия о капитализме в России, состоявшаяся на рубеже XIX–XX вв., уже стала свидетельством зрелости и самостоятельности отечественной социологической и экономической мысли, имела не только практические результаты, но и теоретико-методологическое значение.

К концу XX в. социологическое мышление изменилось, претерпев несколько важных исторических периодов. Классические формы уже значительно отставали от требований жизни. Снискавший себе славу на ниве анализа капитализма марксизм хоть и сохранился, но видоизменился, выработав новые взгляды на капиталистический мир и место России в нем. Серьезную конкуренцию в изучении капитализма ему стал составлять институционализм. Столкновение этих течений явилось наиболее многообещающим для развития полемики о русском капитализме. Вместе с изменением форм социологического мышления за столетие развился и сам предмет. Капитализм уже далеко не тот, да и место его в мире изменилось коренным образом. Человечество подошло к порогу глобализации капитализма, пережив перипетии социалистических революций и двуполярного мира. Российский

капитализм теперь развивался на почве социалистической общественной системы. И данное обстоятельство внесло значительный элемент новизны в спор социологов. Возникли изрядные сложности для марксистской теории, построенной на формационном подходе к истории, и инициатива перешла к институционализму с его эластичной концепцией эволюционного развития.

Общественная мысль России познакомилась с понятием «капитализм» в конце XIX в., и оно с тех пор стало необходимым элементом отечественной социологической науки. Пока оставалось крепостное право, анализ и критика капитализма в России были не развиты. Просветительская мысль в России не дошла до концепции капитализма, хотя были сторонники капиталистического пути развития. Народничество подходило к капитализму критически, отрицая его перспективы для России, которая держится, по их мнению, на сельской крестьянской общине. Падение крепостничества совпало с распространением в России идей Маркса о капитализме. Теория капитализма получила такое быстрое распространение в русской социологии потому, что страна переживала бурные перемены, труднообъяснимые иными теориями, но понятные с точки зрения именно этой теории. Г.В. Плеханов первым заговорил о капиталистическом развитии России, однако не учел всей конкретной специфики страны. Поэтому его аргументы против народников носили больше теоретический характер.

Отличительная черта отечественной социально-экономической мысли XX в. была иного плана и имела социалистическую тенденцию. Со временем аграрная тема в ней была оттеснена промышленной. Но в дальнейшем применимость теории капитализма к нашей действительности оказалась невостребованной, оторванной от практических целей. Советский строй не анализировался с точки зрения капиталистических тенденций в нем. В лучшем случае буржуазные явления понимались как случайная, несущественная практика. Только развязка Горбачевских реформ вернула данную тему в социологическую науку.

Первый спор о судьбе капитализма оказался достоянием эпохи, вызвавшей новое социологическое мышление, сменившее просветительство, в рамках которого предмет спора отобразился в полемике западников и славянофилов. В русской экономической науке стало наблюдаться влияние марксизма, немецкого историзма, и менее — маржинализма, т. е. по сути, зарубежные веяния. Теория капитализма была привнесена именно их представителями. С тех пор на протяжении всего XX столетия теория капитализма являлась неотъемлемой частью отечественной социологической мысли, причем одной из наиболее разработанных. Она же послужила основанием социалистических преобразований в России, что, как ни парадоксально, на многие десятилетия отодвинуло с повестки дня продолжение дискуссии. Повторный интерес к предмету спора — капитализму — в России восстановился в результате свертывания социализма и советской власти. Классическое социологическое мышление подверглось критическому пересмотру. Над наукой маячил силуэт постмодернизма. В России стал наблюдаться массовый отказ от марксизма, который уже выступал не зарубежным, а традиционно отечественным течением. Предмет спора оказался в новых теоретических рамках. Один спор пришелся на период внедрения теории капитализма в социологии, период ее признания и продуктивности, а второй — на период вытеснения теории капитализма, период ее критики и падения популярности.

Именно спор с народниками сделал русский марксизм авторитетным социологическим течением. Именно он создал в широких общественных кругах имя В.И. Ленину как стороннику капиталистического развития России. В этом отношении теория капитализма на русской почве стала теоретической почвой марксистской социологической теории в нашей стране. Это был первый крупный теоретический успех В.И. Ленина и русских марксистов. Без этой теории не удалось бы развить ни концепцию империализма, ни учение о возможности социалистической революции в России. Народники же, являясь сторонниками социализма в России, исходили из традиционного убеждения разночинцев в антикапиталистическом характере общины и социалистического характера крестьянской революции. Однако данные убеждения были построены на слабых теоретических основаниях, и более совершенная научная методология позволила русским марксистам обосновать иные выводы. В итоге спор с марксистами о судьбах капитализма в России стал еще и теоретико-методологической проверкой состоятельности как субъективной социологии, так и исторического материализма. Даже наиболее развитые социально-экономические теории В.П. Воронцова и Н.Ф. Даниельсона опирались на народнические предубеждения по поводу социального строя русской деревни.

В структуре современной социологической теории роль теории капитализма несколько поникла. Те шаги, которые прошло социологическое мышление за последнее столетие с классического периода, шаги, связанные с распространением структурно-функционального анализа, теории социального действия, феноменологических течений, системного подхода, разнообразили научный инструментарий и позволили сузить рамки приложения теории капитализма. В то же время социальные изменения XX столетия, в частности приведшие к разрушению социалистической системы, заставили критичнее отнестись к возможностям теории капитализма. Новейшая дискуссия о капитализме в России оказалась не подкреплена прорывом в марксистской социологии, сравнимым по значению с процессами столетней давности. Существенно то, что дискуссия началась в среде исследователей, начинавших с единого марксистского теоретического фундамента. Тем не менее скоро выяснилось, что «единый теоретический фундамент» был, лишь пока сохранялась «единая советская собственность». В своем обзоре современной экономической социологии В.В. Радаев отметил, что основным методологическим течением выступает функционализм, далее перечислив (по убывающей) иные подходы: теорию социального действия, марксизм, институционализм, теорию рационального выбора [1]. Все они в разной мере и по разным причинам уже стремились в течение XX в. отодвигать теорию капитализма в сторону при анализе российского общества. Но новый виток истории сделал спор о капиталистических тенденциях в России востребованным, хотя, может, и не всем желанным. Без этого социология была бы несостоятельной в новых условиях. На примере таких различных марксистов, как В.Я. Ельмеев, А.В. Бузгалин, А.И. Колганов, можно проанализировать новое значение теории капитализма в российской социологической науке. Показательно столкновение их взглядов с идеями В.Л. Иноземцева и Г.Х. Попова о постиндустриальном развитии России. Спор о капиталистических тенденциях несколько меняет свою плоскость. При этом, пусть и в новой постановке, сохраняется вопрос о действии капиталистических

закономерностей, об определении всего существующего общественного строя в качестве капиталистического. Значение это не только политическое и идеологическое, но собственно научное, методологическое для социологического анализа российской действительности.

Дискуссия вокруг капиталистического развития России имела большое методологическое значение для социологической теории. Причины этого лежат в плоскости ее объяснительных возможностей, в возможностях служить или не служить руководством для концептуального освещения русской общественной жизни. Этот спор касается не одного отдельно взятого вопроса, а проблемы, без решения которой все иные теряют систематическое социологическое обоснование или даже превращаются в автономные концептуальные схемы. Вместе с тем спор о капитализме демонстрирует, каково на данном этапе состояние методологии отдельно взятых направлений и каковы их возможности в объяснении возникающих в обществе явлений и процессов. Столетие назад испытание проходили субъективный метод народнической социологии и историко-материалистический метод марксистской социологии. В современных условиях марксизм полемизирует преимущественно с функционализмом, а также с постмодернизмом; диалектическому подходу противостоит системно-структурный подход. Такие споры, как правило, чреваты серьезными перестройками структуры социологического мышления. Столетие назад спор о капитализме в России сделал ненужным дальнейшее развитие так называемой классической социологии. Народническая позиция стояла на почве теории факторов, теории прогресса, концепции критически мыслящих личностей. Эти положения не используются современными социологами в полном формате.

Признаки качественного перехода заметны и в методологическом аспекте современного спора. Каковы перспективы отказа от теории капитализма при объяснении российской действительности? Окажется ли функционализм более устойчивым, чем субъективная социология, или же марксизм сумеет более адекватно рассмотреть новые тенденции общественной жизни? Если теории прошлого века так или иначе пользовались идеей поступательного развития общества, то теперь этот взгляд ставится под большой вопрос. Ясно, что в споре пока не поставлена окончательная точка и методологическое совершенствование участвующих сторон будет продолжаться. Марксизм XIX в. прочно стоял на базе теории прибавочной стоимости, однако современные теоретики марксизма неохотно используют ее. В этом отношении негативную роль сыграло советское прошлое социально-экономического анализа российской действительности.

Не видя глубоких методологических перспектив данной дискуссии, В.В. Радаев констатирует существенное снижение интереса в экономической социологии к подобного рода вопросам [2]. Однако дело обстоит далеко не так. Интерес то велик, но возможностей методологического роста в нашей социологии пока недостаточно. Многие важные решения, как, например, использование формационного подхода, который служит для марксизма обоснованием теории капитализма, еще далеки от ясности. В современной социологии действует тенденция ухода от творческих обобщений относительно социально-системных изменений. Существенную сумятицу в положение дел внес, казалось бы, для своего момента благотворный процесс плюрализации социологических подходов. Однако такое

положение дел на поверку оказалось неожиданным для имевших место традиций. Они, по верному замечанию В.В. Радаева, стали существовать автономно и не нуждаясь друг в друге. В таком виде даже споры социологов приняли иной вид.

Методологической стороны вопроса касается еще одно обстоятельство, которое обыкновенно остается в тени других проблем капиталистического развития России для обоих периодов. Для XIX в. было принято, особенно в марксизме, рассматривать капиталистические тенденции исходя из их «классической» формы, как закономерности, имеющие всеобщий характер, как чистые типичные социально-экономические формы. В капитализме видели одинаковые тенденции развития различных обществ. А различия не превращались в существенную компоненту исследования, важную для построения выводов о наличии разных систем капитализма. Это объяснимо тем, что капитализм тогда фактически не вышел за пределы европейских социокультурных форм, еще не позволял выделить азиатские, арабские, латиноамериканские и иные типы. Для XX столетия стало более свойственным акцентироваться на разнообразии капитализма, на его отдельных формах и местных отличительных особенностях. В этом отношении, когда в конце XIX в. капитализму противопоставлялись докапиталистические и некапиталистические отношения в российском обществе, так в XX в. эти отношения уже представляются как национальные особенности русского капитализма, или русского пути в капитализме. Соответственно с современной позиции капитализм рассматривается через множество отдельных форм, и исследователи акцентируются на поиске не сущности капитализма, а его форм. Считается, что сущность капитализма выявлена, а вот способы ее проявления представляют определенный интерес и открывают дорогу научному поиску.

В.И. Ленин прекрасно ориентировался в сложностях общественных отношений современной ему России. Но он умел выявить господствующие, наиболее перспективные тенденции и интересы, а также определить характер и направления их взаимодействия. «Итак, — писал он, — капиталистическое хозяйство не могло сразу возникнуть, барщинное хозяйство не могло сразу исчезнуть. Единственно возможной системой хозяйства была, следовательно, переходная система — система, соединившая в себе черты и барщинной, и капиталистической системы» [3]. Он не игнорировал и природу других общественных форм и институтов, однако отвлекся от них, убедившись, что все глубинные противоречия и конфликты российского общества связаны с этими двумя — отработочной системой и капиталистической системой. Но и их полярность он оценивал осторожно. «Жизнь создает такие формы, которые соединяют противоположные по своим основным чертам системы хозяйства с замечательной постепенностью. Становится невозможным сказать, где кончаются “отработки” и где начинается “капитализм”» [4]. Современные исследователи переносят свои субъективные желания видеть чистые идеализированные формы общественных систем на изучение российской реальности. Поэтому сегодня так трудно найти понимание длительных перспектив сосуществования полярных форм советской и буржуазной систем хозяйствования. Отсутствие подобного терпения и вместе с тем научной трезвости мешает встать на прочную почву понимания закономерностей общественного развития России.

С дилеммой «двух начал» современной российской общественной системы сталкиваются почти все исследователи. Только решения даются разные. Иногда воображение даже может уводить автора от реальности обеих систем. Д.С. Львов, например, писал, что «у магистрали, ведущей Россию в будущее, нет поворотов к старой советской Системе. Но она не лежит и на путях поглощения ее капиталистической системой» [5]. Но такой подход уводит от анализа системной сущности нашего общества и заканчивается отказом от применения понятий «капитализм» и «социализм» в целом. В результате вроде бы объяснимая забота о благополучии российского народа оборачивается плоскими социологическими абстракциями, на которые только и способны современные экономисты. В качестве основы российской экономической системы рассматриваются некие вечные духовные или культурные начала. Подобный поворот способен перенести спор о судьбе капитализма в России лишь на более раннюю ступень, зафиксированную разве что в противостоянии западников и славянофилов, чем на ту, что была уже пройдена в ходе ленинской полемики с народниками. Характерным подтверждением такой линии выступают идеи И.Д. Афанасенко. Следуя концепции Н.Я. Данилевского, он постулирует национально-культурные основы общественных систем. Поэтому русское общество должно дать якобы новый тип предпринимательства с высокой нравственной культурой, с мотивацией не на прибыль, а на потребление. Западный и российский типы предпринимательства он предлагает принимать как должное. В дальнейшем, по его мнению, «чистый» западный тип капиталистической системы будет уживаться со смешанным российским типом. В России производящее хозяйство уживается с присваивающим, товарное — с натуральным, индустриальное производство — с ручным трудом. «Россия, — пишет И.Д. Афанасенко, — выработала новый тип экономики, к пониманию преимуществ которого подошли спустя сто лет и другие народы мира. Его главная характерная черта — неоднородность структуры, но при этом каждый ее элемент существен и необходим. Базисом ее формирования стала качественная неодинаковость хозяйственных и морфологических форм. Такой хозяйственный строй позволяет сочетать рыночные системы с нерыночными отраслями и нерыночными зонами» [6]. Вот такой гимн отсталым общественным формам — получается совсем как у народников. Неслучайно И.Д. Афанасенко признает их в качестве своих теоретических предшественников. Вместе с тем принцип многомерности российской экономики позволяет ему вообще отказаться от упоминания капитализма с его, как он полагает, негативным моральным содержанием. Легче разложить капиталистическую систему на отдельные составляющие, выбрать все «морально приемлемое» российской культуре и собрать это в новом порядке под новым наименованием. Показательно, как И.Д. Афанасенко цитирует слова В.М. Чернова о том, что «созидательные или «положительные» стороны капитализма... принадлежат не капитализму как таковому, т. е. как определенной форме (выделено И.А.) общественного сочетания сил, а самому этому сочетанию сил, крупному производству, кооперации, независимо от ее формы» [7].

В.Я. Ельмеев в полемике с постмодернистами относительно современного состояния России разоблачил устремление свести капитализм к частностям и обойти необходимость общего определения. «В этом случае, — писал он, — была бы обнажена эксплуататорская сущность капитализма, что невыгодно для его за-

щитников. Отсюда и попытки деконструировать социальную сущность капитала, заменяя ее вещными характеристиками: индустриализмом, преобладанием роли прошлого труда, потребительством и т. д.» [8]. В.Я. Ельмеев подчеркивает губительность подмены социально-экономических критериев технологическими. Уместно вспомнить, как столетие назад Ленин критиковал народника Г. Каблукова за смешивание производства с общественным строем производства. На этом примере видно, что некоторые моменты полемики способны возрождаться и повторяться время от времени.

Чем больше Россия втягивается в международную экономическую систему, тем более на нее воздействуют законы и тенденции капитализма. И как следствие — тем очевиднее социологи и другие обществоведы обращаются к термину «капитализм». Какие только эпитеты и определения не даются новому русскому капитализму: «государственный капитализм», «криманальный капитализм», «клановый капитализм», «бюрократический капитализм», «периферийный капитализм» и пр. Одно остается неизменным. Капитализм в России существует, страна живет под воздействием капиталистических законов и тенденций. Иначе говоря, в капиталистической сущности отечественных реалий сложно сомневаться. Каковы же сегодня подходы к нахождению особенностей российской формы капитализма, или особого российского пути? Рассмотрим концепцию периферийного капитализма, которую использует Г.А. Явлинский. «В результате деятельности ряда правительств эпохи президента Ельцина в России сложилась политико-экономическая система, весьма отличная от классических представлений о рыночной демократии и принципах ее функционирования. При этом речь идет не о переходном этапе от плановой экономики к рыночной, когда все основные механизмы демократического рыночного хозяйства уже созданы, но еще в полной мере не функционируют, а об особом типе хозяйства, имеющем свою собственную логику, которая не сводится к сумме или переплетению черт плановой экономики, с одной стороны, и современного рыночного хозяйства — с другой» [9]. Бросается в глаза то, что данная концепция использует идею сохранения советских и буржуазных систем хозяйствования. Как и в концепции В.И. Ленина, когда-то они сосуществуют, но Г.А. Явлинский выделяет важность именно закономерности их взаимодействия. Это и служит для него главной чертой нового капитализма в России. Необходимо заметить, что данная черта, по его мнению, сложилась недавно в 1990-е гг., но приняла основополагающее значение. «Действительно, — замечает Г.А. Явлинский, — многие явления и черты, рассматривавшиеся в первые годы послесоветского периода как временные и преходящие, как следствие переходного характера российской экономики, образовали основные, базисные черты нового экономического порядка — экономического строя ельцинской и постельцинской России» [10]. Он, конечно, признает возможность существования и даже развития такой противоречивой системы общества, но отрицает за ней внутренние возможности перехода к высшим формам капитализма. Здесь присутствует типология форм капитализма согласно их роли в мировой капиталистической системе разделения труда. Хозяйственную систему новой России Г.А. Явлинский рассматривает капиталистической «в привычном нам понимании этого слова». Однако она обладает рядом особенностей, отличающих ее от наиболее развитых стран

капитализма и объединяющих с «молодыми» капиталистическими странами третьего мира. То есть Россия принадлежит к типу зависимых, или периферийных стран капитализма, превратившегося в глобальное явление. Особый акцент Г.А. Явлинский делает на различиях между Россией и лидерами мирового капитализма. «Наш капитализм, — утверждает он, — во-первых, лишен институционально-правового стержня, который принято обозначать термином “гражданское общество” и который, собственно, составляет главную отличительную характеристику сегодняшних развитых стран. А во-вторых, он находится как бы на периферии мирового хозяйства и лишен механизма устойчивого самоподдерживающего роста» [11]. То есть Г.А. Явлинский ссылается лишь на общие черты нашей системы и на ее место в глобальном пространстве. Подробные характеристики русской системы периферийного капитализма видятся Г.А. Явлинским следующим образом: преобладание неформальных отношений в экономике; особая роль власти в экономике; особенности прав собственности; системный дефицит доверия; олигархическая структура экономики; институционализация коррупции.

Современные неомарксисты А.В. Бузгалин и А.И. Колганов останавливаются на определении современного российского капитализма как мутантного капитализма. Три основные черты мутаций сводятся ими к следующему. Субъектом локального регулирования выступает не развитый персонифицированный капитал, а «обломок» бывшей государственной пирамиды. Такие структуры основывают свою власть на доступе к ресурсам, что формирует рентный интерес в доходе. И, наконец, «методы локального корпоративно-бюрократического регулирования становятся мутацией “обычного” корпоративного воздействия, широко используя как добуржуазные механизмы (внеэкономическое принуждение), так и механизмы, основанные на сращивании с *мутантным государственным* (выделено А. Б. и А. К.) регулированием» [12]. Однако данное неомарксистское определение оказывается терминологически близким взглядам либерала Г.А. Явлинского. Современное состояние российского общества определяется как мутант позднего капитализма (полу-)периферийного, зависимого вида. Они поясняют, что «этот строй является именно *мутацией капитализма* (выделено А. Б. и А. К.), поскольку он характеризуется реверсивным историческим движением, приводя к (1) развитию, а не отмиранию добуржуазных и мутантно-социалистических форм, (2) деградации и без того не слишком прогрессивных ростков (полу-)периферийного, зависимого вида капитализма и, вследствие этих причин, (3) регрессу и производительных сил, и человека» [13]. Фирменным ноу-хау неомарксистов становится биологическое понятие «мутация». Только вот насколько оправданно ее использование и как велика научная ценность, остается вопросом. Данный термин используется, чтобы просто указать на отклонения от некой общей модели или типа, причем отклонения, явно оцениваемые авторами как негативные с их моральных и идеологических позиций.

Другой марксист, В.Я. Ельмеев, считает делом второстепенным обозначать особенные характеристики российского капитализма. Сам он предпочитает пользоваться термином «базарный капитализм». Однако вместе с тем он резко возражает, например, против обозначения капитализма в России как архаического явления. «В действительности, — отмечает В.Я. Ельмеев, — мы имеем

капитализм, реставрированный по образцу самой приспособленной к грабежу населения модели — по монетаристской системе США. Разница лишь в том, что у США имеется возможность грабить весь мир, а у капиталистической России этой возможности нет, и ей пришлось и приходится грабить лишь свой народ: отобрали у него собственность на средства производства, теперь отбирают собственность на землю, а еще раньше путем ваучеризации отобрали народные сбережения» [14]. Марксист С. Меньшиков вообще предпочитает избегать дополнительных эпитетов в отношении российского капитализма. Безусловно характеризуя общественно-экономическую систему современной России в качестве капиталистической, он, во-первых, предпочитает указывать на исторические корни этого явления в нашей стране, во-вторых, проследить способы его воспроизводства, в-третьих, анализирует классовые отношения и движение прибавочной стоимости, и, наконец, изучает ключевые институты капитализма в России. Среди важных исторических черт российского капитализма называются использование государственного аппарата, порождающего систему привилегий, и подчинение интересов производства интересам обмена, придающее спекулятивную направленность. Обе эти черты выступают свидетельством паразитической сущности, которая наиболее явственно проступила в современную эпоху. Один момент явственно объединяет точки зрения различных марксистов — это отрицание будущего за нынешней формой российского капитализма, указание на его неотвратимую деградацию. «Российский капитализм, — подчеркивает С. Меньшиков, — сознательно подрывает свои основы и ни на секунду не задумывается над тем, что существуют другие пути выживания и развития» [15].

Среди большого числа современных отечественных институционалистов становится принятым пользоваться определением кланового капитализма при характеристике его современного состояния в России. На взгляд Л.Я. Косалса, который и ввел данный термин в научный оборот, в России «специфику и отличия от других видов капитализма определяют основные действующие субъекты — кланы — и характер взаимосвязей между ними» [16]. Несколько по-иному ставит вопрос И.В. Розмаинский, подчеркивая значение не субъектов, а способов или типов координации экономической деятельности. Выделяя четыре таких типа (семейный, плановый, денежный, клановый), он утверждает, что применительно к современной России можно говорить о господстве первого и четвертого типов. «Иными словами, мы утверждаем, — пишет он, — что в России на рубеже тысячелетий складывается (и в значительной мере уже сложился) «семейно-клановый капитализм» [17]. Таким образом, если сделать более широкое обобщение, институционалисты дают определение формы господствующего в России капитализма на основании господствующего института или организации власти, а также способа осуществления своего руководства в экономике.

В равной степени как в конце XIX, так и в конце XX в. социология столкнулась с вопросом о тенденциях капиталистического развития в России. Однако социально-исторические условия претерпели за столетие существенные изменения, поэтому прежде чем ставить вопрос о сравнении социологических споров, необходимо уяснить глубину различий этих самых условий. К концу XX в. в отечественной общественной мысли сложилась антикапиталистическая структура взглядов и убеждений. Поэтому всякое обращение к вопросу о капиталистических

тенденциях в России сталкивалось с воздействием этой мыслительной структуры. Подобного противодействия на уровне массового общественного сознания столетие назад нельзя было встретить. Лишь фрагментарно, как у народников, отрицание капиталистических тенденций могло подпитываться уже сложившейся антикапиталистической мыслительной установкой. В общей массе эта структура не носила еще определенного, сознательного характера. В конце 1980-х гг. в русском общественном сознании с антикапиталистическими структурами боролись структуры, нацеленные на критику ряда явлений советского общества.

Хотя В.И. Ленин, как и народники, выступал сторонником социалистической перспективы России, тем не менее он сумел раскрыть прогрессивное значение капитализма для нашей страны по сравнению с феодально-крепостническим строем. Он видел противоречивость современной ему России в борьбе этих двух систем — борьбе, которая оставалась за капитализмом. Народники же отрицали прогрессивность капитализма по сравнению с общинным строем русской деревни. В целом именно проблема смеси капитализма с другими общественно-экономическими системами или укладами стала общей для полемики двух разных эпох. В обоих случаях капитализм рассматривается как новая сила, которой противостоят уже сложившиеся традиционные и по своей сути анти-капиталистические общественные институты. Поэтому все внимание неизбежно сосредотачивается на этом противостоянии. Разнятся лишь исторические ситуации и способы их оценки. В конце XIX в. критики капиталистического развития России исходили из принципа самобытности, из отрицания универсальности капиталистических законов. В конце XX в. критика уже опиралась, наоборот, на всеобщность тенденций преодоления капитализма как прошлого этапа истории, как законов XIX в. В обоих случаях общим является то, что Россия рассматривается как страна с особыми закономерностями развития капитализма, которые испытывают сильное воздействие специфически локальных тенденций, разнообразных социальных систем и институтов. Поэтому каждый раз предстояло определить результаты столкновения и взаимодействия имеющихся сил. В этом смысле Россия не дает почву для простых решений, она требует сложного социологического анализа. Поэтому «голым» экономистам было так проблематично разобраться в хитросплетениях российской жизни.

Во главу угла при решении вопроса о капиталистическом развитии России В.И. Ленин поставил вопрос о рынке для реализации прибавочной стоимости, заключенной в товарах. Немаловажно, что его оппоненты — народники — вполне разделяли марксистские взгляды на природу прибавочной стоимости и ее социологическое значение. Но они были убеждены, что Россия не способна на ее реализацию без внешних рынков. Роза Люксембург рассматривала возможность реализации путем экспорта прибавочной стоимости в менее развитые страны. А Туган-Барановский предлагал, увеличив внутренние капиталовложения, направить основную часть прибавочной стоимости в первое подразделение. В.И. Ленин же, со своей стороны, обратил внимание на значение внутреннего рынка и на его активизацию в пореформенной России. Как видно, именно анализ движения прибавочного продукта помогал рассматривать социологическое содержание экономических процессов. В.И. Ленин отчетливо видел, как в рос-

сийской деревне усиливается товаризация, и что результатом этого процесса становится рост внутреннего рынка.

Применительно к современной России С. Меньшиков отмечает аналогичную с прежней проблему трудностей реализации, свойственную всякой капиталистической стране. «За прошедшее столетие со времени этих дискуссий, — отмечает он, — развитый промышленный капитализм нашел два дополнительных способа решения данной проблемы: (1) посредством вмешательства государства в перераспределение доходов и компенсируя с помощью государственного потребления недостаточные частные инвестиции; (2) посредством расширения сферы услуг, что позволяет реализовывать в этой сфере растущую долю прибавочной стоимости, созданную в производственном секторе. Оба способа ведут к увеличению занятости в сфере услуг и государственных учреждениях. Таким образом, общая доля наемных работников растет, а доля прибавочной стоимости, распределяемая непосредственно в виде прибыли, сокращается. Потребовались десятилетия, чтобы осуществить эту трансформацию, но новорожденный российский капитализм далеко не созрел для того, чтобы воспринять эти преобразования. Он натолкнулся на ту же проблему, которая занимала марксистов в начале века — проблему, заключающуюся в том, что система не в состоянии обеспечить реализацию продукции на внутреннем рынке, если претендует на присвоение чрезмерной доли прибавочной стоимости» [18].

Анализ процессов социальной дифференциации, сделанный В.И. Лениным, свидетельствовал в пользу формирования абсолютно новых классов сельской России. Это буржуазные по своей сути классы наемных работников и буржуазных собственников. Чем больше сельскохозяйственное производство ориентируется на рынок, тем отчетливее проступают границы данных классов, тем крепче основания для российского капитализма. В.И. Ленин особо подчеркивал, что «нет ни одного экономического явления в производстве, которое бы не имело этой специфически свойственной капиталистическому строю противоречивой формы, т. е. которое не выражало бы борьбы и розни интересов, не означало плюс для одних и минус для других» [19]. Народники, не видя капиталистической структуры российской деревни, делали вывод, что интересы пролетариата не имеют прочной социальной базы в России. Поэтому для задач социализма они предлагали рассчитывать на антикапиталистические слои крестьянства. Для современного состояния полемики вокруг проблемы русского капитализма вопрос развития капиталистической социальной структуры не является решающим. За столетие он занял в системе аргументации социологов, что удивительно, более скромное место.

Спор марксистов с народниками был в первую очередь по поводу развития аграрных отношений в России. Столетие спустя аграрные отношения были в тени полемики. В.И. Ленин доказал, что капиталистическое развитие идет во всех формах сельскохозяйственной деятельности, что оно бесповоротно и что классовая структура сельского хозяйства уже капиталистическая. Признаками этих изменений были механизация производства и разделение труда. Мелкое крестьянство, по мнению В.И. Ленина, преобладает над наемными сельскохозяйственными работниками в силу понижения его потребностей и роста нагрузки по сравнению с сельскохозяйственными рабочими. Земля используется капиталистами как

средство привязать трудящихся к своему производству. Для В.И. Ленина важным аргументом было доказательство развития товарного производства как основного условия капитализма. Народники пытались доказать незначительную степень товарнизации крестьянского хозяйства, считали ее искусственной, политической мерой, идущей в разрез с российскими устоями и традициями.

В современной полемике товарнизация также рассматривается как существенный процесс, влияющий на характер общественной системы. Но теперь скорее марксисты стараются доказать ее искусственность, не хотят выводить ее из советской действительности. Их оппоненты более склонны видеть товарнизацию естественной, в смысле ее соответствия общим законам человеческого общества, которые неминуемо проявляются во всех современных сообществах.

В.И. Ленин усматривал за товарнизацией деревни пролетаризацию населения и отход от земледельческой деятельности к промышленной активности. Народники эту сторону процесса товарнизации не замечали. «Чем дальше пойдет развитие торговли, — писал В.И. Ленин, — сближая деревню с городом, вытесняя примитивные сельские базары и подрывая монопольное положение деревенского лавочника, чем больше будут развиваться европейски-правильные формы кредита, вытесняя деревенского ростовщика — тем дальше и глубже должно пойти разделение крестьянства» [20]. Видят ли аналогичное содержание в товарнизации конца XX столетия? Во-первых, надо иметь в виду, что структура населения изменилась за столетие таким образом, что из аграрной она стала промышленной. Вместе с тем пролетаризация и сельского, и городского населения оценивается совсем не так, как делал В.И. Ленин. В лучшем случае схожесть наблюдается лишь в выявлении современными марксистами имущественной поляризации населения страны. А кто господствует в сфере обмена, кто и как строит кредитование экономики современной России? Эти вопросы нельзя обходить при рассмотрении природы нашего капитализма.

Широко поддерживается тезис о том, что российскому капитализму при- сущее основываться на спекулятивной и сырьевой базе. Это соотносится как с итогами приватизации, так и с ролью российской экономики в современном мире. Однако некоторые, как С. Меньшиков, оспаривают подобные утверждения. «Капитализм в России, — отмечает он, — еще не потерял индустриальной основы, унаследованной от социализма. Экономика еще не полностью ориентирована на экспортно-добывающие отрасли. Ее коррупционная, спекулятивно-направленная структура как бы возвышается над промышленным фундаментом. При такой основе естественно стремление, пока еще слабо оформленное, вписаться в мировой банковско-промышленный капитализм и занять в нем естественные позиции» [21].

Народники не замечали процесса разорения значительной доли крестьянства, идеализировали положение, объясняя все падением покупательной способности и сокращением внутреннего рынка. В.И. Ленин доказал, что крестьянское разорение есть результат пролетаризации, результат повсеместного проникновения законов рынка. Русский крестьянин уже был заинтересован в развитии капиталистического рынка и различными путями содействовал этому, не важно, относился ли он к сельским пролетариям или к сельской буржуазии. В.И. Ленин полагал, что капиталистические формы эксплуатации лучше для производителя,

чем докапиталистические формы. Народники же считали наоборот. Прежние докапиталистические формы эксплуатации все более осознавались тормозом экономического развития, хотя еще связывали крестьян по рукам и ногам старыми институциональными формами. Противостояние по данному пункту проблемы через сто лет во многом сохранилось.

Оппоненты прошлого века расходились в вопросе капиталистической реализации. Народники связывали с капитализмом выход на внешний рынок. Этот тезис стал характерен в понимании рыночных изменений в нашей стране столетие спустя. Близки тут друг другу и марксисты, и либералы. Однако В.И. Ленин делал акцент на закономерностях образования внутреннего рынка. Кроме того, он опроверг мнение народников, что такие институты, как сельская община, сильны в противодействии капитализму. В.И. Ленин показал, что община не просто совершенно бессильна перед ним, но она давно уже стала инструментом капиталистического преобразования русской деревни. Почти как народники, советские марксисты смотрели на советские институты, веря в их антикапиталистическое содержание и не замечая их разложения и подчинения законам капитализма. Либералы оказались более проницательными в таком анализе нашей действительности.

В.И. Ленин знал, какие статистические данные отражают развитие капитализма в русской деревне, а какие лишь скрывают. Он подчеркивал бессмысленность всякой статистики народонаселения без деления на буржуазию и пролетариат. «Весь процесс разложения земледельческого крестьянства в том и состоит, что жизнь обходит эти юридические рамки» [22]. Если юридически — по наделу — шло уравнивание, то в действительности — по скоту, по посеву, по хозяйственной самостоятельности — дифференциация. Различие юридической формы с действительностью еще только должно стать предметом изучения современных социологов.

В современной литературе о русском капитализме есть одна особенность, которая все же перекликается с отмеченной В.И. Лениным проблемой. Теперь социологи целенаправленно идут на то, чтобы вскрыть за формальными структурами и отношениями скрытое более глубокое содержание. И, что не случайно, с таким поиском и связывается социальное содержание многих рассматриваемых в обществе явлений и процессов. С конца советского периода капиталистические тенденции ищут в так называемых неформальных отношениях. Г.А. Явлинский полагает, что такие отношения сложились как стихийная реакция на разрушение советской экономики, сопровождавшееся принятием совершенно неадекватной правовой базы. Такая экономика, часто именуемая теневой, по его информации, производит преобладающую долю ВВП России. Эта экономика существует не отдельно от реальной экономики, а пронизывает ее и даже подчиняет своим закономерностям. Считается существенным, что такие неформальные отношения базируются на договоренностях, которые могут формально нигде не фиксироваться, кроме сознания участвующих сторон. Исполнение подобных договоренностей обеспечивается частным образом, зачастую благодаря принадлежности субъекта к определенной группе. Еще в качестве очень важной черты здесь рассматривается закрытость информации как о самом характере экономической деятельности, так и о распределении прав собственности вокруг нее.

Если В.И. Ленин был внимателен к проявлениям наемного труда в России, то его развитие столетие спустя представлялось уже не как проявление капиталистического содержания. Той системы воззрений, которую дал В.И. Ленин в вопросе проявлений капитализма в России, наши современники не дали. Равно как не был выявлен капиталистический характер внутреннего рынка рабочей силы. Так, А.В. Бузгалин и А.И. Колганов утверждают относительно современной ситуации, что «работник в России весьма далек от положения свободного наемного работника докапиталистического типа» [23]. Это положение, на их взгляд, стеснено пережитками социализма и возрождением до-капиталистической практики. Система наемного капиталистического труда поэтому существенно искажается, порождая специфическую социальную структуру. «Для этого слоя характерны, с одной стороны, экономическая и неэкономическая зависимость от номенклатурно-капиталистических корпораций; с другой — сохранение коллективного характера трудовой деятельности и «формальной коллективности» (привязанность к трудовым и иным коллективам, существующим под определяющим контролем все тех же корпораций), традиции социального равенства и т. п.» [24].

Большой интерес привлекает сравнение еще одного момента в спорах о русском капитализме. В.И. Ленин подверг критике методологию народников в плане усреднения крестьянства вместо дифференциации. Он обнаружил, что такой способ обработки статистической информации скрывает понимание важных общественных процессов, а именно разделения крестьянства на предпринимателей и пролетариев. Именно фикция и идеализация среднего русского крестьянина служили опорой для народнической иллюзии о некапиталистическом характере нашей деревни и народа в целом. *Фикция о среднем крестьянине находит свой отголосок в идее 1990-х гг. о среднем классе.* В современной полемике понятие о среднем классе аналогично должно сгладить картину социального расслоения общества по мере развития капиталистической товаризации. Но если акцент В.И. Ленина на превращение трудящихся в капиталистических наемных рабочих был выдвинут на передний план, то современные марксисты долго на замечали тенденций товаризации рабочей силы в нашей стране. У нас вообще не замечался капиталистический характер многих явлений и продолжает не замечаться. Определенную роль в этом играет идеологическое неприятие капитализма в массовом сознании. Оттого и политики разных сторон обходят его позитивную оценку, в лучшем случае выдвигая роль отдельных институтов или элементов капитализма — скажем, рынка, частной собственности или гражданского общества. При этом капиталистическое содержание их лишь домысливается подстрочно.

Капиталистические тенденции внутри СССР изучались мало и по сей день находятся вне исследовательской работы. Многие марксисты предпочитают обращаться к идее внешних причин капиталистических изменений в Советском Союзе. Совершенно не изучено производство и воспроизводство прибавочного продукта в СССР, отсутствует анализ социальной структуры прибавочной стоимости и ее исторической динамики в нашей стране. То есть ленинский подход к поиску капиталистических тенденций в стадии их зарождения через противостояние некапиталистическим формам отсутствует. В.И. Ленин как раз обвинял народников — в лице Г. Каблукова — в непонимании роли прибавочного продукта в качестве источника дохода землевладельцев. Сам он сумел установить

данную связь и опереться на нее в последующем анализе. Современные же исследователи привнесли из советского опыта игнорирование изучения отношений между доходами и прибавочным трудом.

Современные споры о развитии капитализма в России обладают рядом особенностей не наблюдавшихся прежде. Первой является теневой характер экономики. Остальные черты, как правило, находят в теневом характере экономики надежный фундамент. Фактически все исследователи принимают данную характеристику, хотя по-разному трактуют ее содержание. Происхождение ее принято выводить из советской экономики, или — если быть точнее — из того, как развивались в нашей стране рыночные институты, каким образом давал ростки новый капитализм в рамках социалистического строя. Сравним два подхода к природе современного российского капитализма — С. Меншикова и Л.Я. Косалса — марксиста и институционалиста. С. Меншиков в качестве первого основания нового капитализма в России называет именно теневую экономику. «Важно помнить, — подчеркивает он, — что теневая экономика при социализме была представлена не только группой спекулянтов и цеховщиков, производивших товары, не учитываемые государством, но включала в себя также сеть государственных менеджеров, действовавших как частные предприниматели внутри официальной системы и имевших сообщников на стратегических позициях, т. е. в среде государственных чиновников. На практике эти группы использовали государственную собственность как частную, нелегально присваивая часть прибавочного продукта в свое распоряжение и пользование» [25]. Второе основание связывается с понятием коррупции. Она рассматривается в качестве практики, необходимой для частного предпринимательства при социализме, а поэтому институционализированной и унаследованной новым капитализмом. «Большая часть капиталистического класса, — делает вывод С. Меншиков, — и не хочет знать других способов обогащения, предпочитая наиболее привычные — коррупцию и насилие, как наиболее эффективные в краткосрочном плане (только эти краткосрочные интересы и занимают их прежде всего)» [26].

Два других основания возникли уже позднее и коренятся в целенаправленных преобразованиях 1990-х гг. Первое место здесь занимает процесс приватизации, или экспроприации социалистической собственности ограниченным кругом лиц. «Чистый результат приватизации, — пишет С. Меншиков, — таков: государство не получило практически ничего от реализации своей собственности, а подавляющая часть акций бывших государственных предприятий перешла в собственность или под контроль нового капиталистического класса практически бесплатно» [27]. Нетрудно догадаться, к какому социальному расслоению такие шаги привели. Естественно, что такой капитал был «кровно» связан с государством. Это послужило еще одним прочным основанием российского капитализма. С. Меншиков пишет, что «прокапиталистическое правительство активно и систематически представляло возможность определенным капиталистическим группам принимать участие в дележе и экспроприации текущих государственных доходов» [28]. Выступая главным источником доходов крупнейших финансовых групп, такое участие смещало их интересы из естественной сферы налаживания и регулирования рынка в область распоряжения государственными ресурсами. Л.Я. Косалс соглашается с тем, что именно теневая экономическая деятельность

служит в наши дни основной особенностью российского капитализма и наиболее прочным его основанием.

Вторым основанием нового российского капитализма является так называемое «клановое государство», главная функция которого заключается в «обеспечении благоприятных условий работы крупнейших кланов, создании им преимуществ перед всеми другими участниками политической и экономической жизни», или в создании условий для «конвертации различных ресурсов, находящихся в распоряжении кланов» [29]. Благодаря этому обстоятельству в России социальные роли чиновника и предпринимателя не отделены одна от другой, что выступает уже в качестве второго основания. Л.Я. Косалс именует данную особенность русским «кронизмом», когда одни и те же лица «с одной стороны, регулируют и контролируют какую-то сферу деловой жизни как “государственные люди”, а с другой — делают в этой же сфере деньги как частные бизнесмены» [30].

Четвертая неотъемлемая черта капитализма в России, на взгляд Л.Я. Косалса, — это развитие монополизма, сращенного с государственным аппаратом. «Уже сейчас, — резюмирует он, — можно сказать, что первая стадия возникновения олигархического капитализма в России состоялась: сформировалась экономическая система, в которой доминирует относительно небольшое число сверхкрупных государственно-частных компаний, возглавляемых в основном людьми из одного клана, в распоряжении которых одновременно сосредоточены силовые, экономические и административно-политические ресурсы» [31].

Мнения в оценке монополизма могут расходиться. В.И. Ленин именно в этой тенденции увидел возможности будущего социализма. Сегодня В.Я. Ельмеев также замечает: «Образование крупнейших монополий и превращение России в страну государственно-монополистического капитализма является непосредственной предпосылкой возвращения к социализму» [32]. Схожую поддержку с надеждой на улучшение благосостояния страны, но без обращения к социалистической перспективе выражает Д.С. Львов: «Создание блока отечественных корпораций со значительным процентом акций, принадлежащих государству, а значит, и управляемых российским гражданским обществом, может внести полезный для нас элемент упорядоченности, если, конечно, государство окажется способным сыграть свою направляющую роль» [33].

Как ни посмотри, в оценках современного положения российской экономической системы не уйти от анализа социалистического опыта, сосредоточенного в институциональных формах. Это совершенно новая черта дискуссий о судьбе русского капитализма, которой не было столетие назад. Правда, может показаться, что отдаленно она чем-то напоминает тему социалистической природы русской общины и ее воздействия на капиталистические тенденции. Но это сравнение очень далекое. А следует ли признать экономические институты советского типа докапиталистическими? Или же следует вести речь о них как о послекapиталистических формах? Может быть, с другой стороны, их правильнее считать именно капиталистическими? «Если быть внимательными, — справедливо утверждал Д.С. Львов, — то нетрудно обнаружить, что современный капитализм имеет много “родимых пятен” социализма, что и создает ему дополнительную устойчивость к кризисным явлениям; формирует новый привлекательный образ капитализма “с человеческим лицом”» [34]. То есть несомненным фактом

становится эволюция самого капитализма, прохождение разных стадий и выработка множества форм.

Новый капитализм видится скорее результатом реформ, субъективной воли, определенных общественных интересов. Старый капитализм скорее представляется как вызывающий, создающий капиталистические интересы. Тогда как в XIX в. марксисты видели в капитализме закономерность, то теперь — произвол. В.Я. Ельмеев находит, что капитализм в современной России — явление временное, исторически случайное и безнадежно тупиковое, поскольку оно противоречит не только коренным интересам и традициям нашего народа, но и закономерной направленности прогресса современного человечества [35].

В.Л. Иноземцев предлагает новое видение формационной логики истории, в которой капитализм завершил свое развитие и исчезает, а на смену ему приходит новое общество, построенное на иных принципах организации производства и распределения прибавочного продукта. Широко распространенной является аргументация, что потребление, став массовым, явилось свидетельством общественной функции такого общества. Кроме того, характерно и отрицание эксплуатации труда капиталом. В.Я. Ельмеев категорически возражает подобным утверждениям. Он доказывает, что эксплуатация лишь возрастает. Однако способ его доказательства капиталистического развития России существенно отличается от ленинского, тем что он не делает детального анализа хозяйственной практики трудящегося населения России. Ни имущественные, ни доходные параметры не подвергнуты такой систематической обработке, как в работах В.И. Ленина. Это делает позиции В.Я. Ельмеева менее доказательными с точки зрения критериев социологической науки. Марксисты А.В. Бузгалин и А.И. Калганов по-новому смотрят на формационную теорию, указывая на текущее преодоление капитализма как последней экономической формации. Тут они сближаются с В.Л. Иноземцевым в признании роли так называемых постиндустриальных изменений [36].

К началу XX в. среди марксистов распространилось мнение К. Каутского и Р. Гильфердинга о способности капитализма на длительное историческое существование в виде так называемого империализма. В этом мнении отразилась готовность западноевропейского общества — прежде всего в лице его интеллектуалов — мириться с существованием капитализма и оставить рискованный путь борьбы за социализм. Мир буржуазной повседневности оказался привлекательнее революционных будней. Поскольку такое изменение сознания произошло в среде наиболее развитых экономически стран, то в социологическом мышлении этих сообществ стал наблюдаться отказ от представлений, что революция победит сразу в группе наиболее развитых промышленных стран. Появилась идея неравномерности развития капитализма в эпоху империализма. Такая неравномерность объяснялась противоречивым характером самого капитализма, системными диспропорциями и борьбой частных интересов. Вместе с тем для России западноевропейские тенденции оказались еще чуждыми. Русский марксисты вместе с В.И. Лениным пришли к выводу, что наоборот — революцию легче провести именно в России — там, где буржуазия еще не окрепла и институциональные условия ее господства еще слабы. Если сто лет назад марксисты могли доводить выводы о капиталистическом развитии России до необходимости

социальной революции, то теперь речь уже шла о возврате к подлинному социализму, о предотвращении капиталистических тенденций и преобразований.

Примечательно, что обе стороны в полемике прошлого века были сторонниками социалистического идеала. Одни сторонники социализма доказывали другим правильность своего видения российской действительности и своего понимания роли отдельных социальных институтов в достижении искомого идеала. Нынешняя ситуация иная. Даже марксисты слишком по-разному видят исторические перспективы России. А их оппоненты никоим образом не допускают социалистического будущего страны. Само понимание природы и возможностей социализма, а также логики истории изменилось в течение прошедшего столетия. Социалисты прошлого должны были считаться и считались с огромной крестьянской массой российского населения. Сегодня гораздо сложнее доказывать социалистические возможности этой части нашего общества. В.Я. Ельмеев выдвигает трудовую теорию потребительной стоимости в качестве научной основы будущей обновленной социалистической экономики. Это отличается от подхода социалистов XIX в. Тем не менее данная концепция выглядит еще менее вероятной на практике, чем прежние идеалы. Обоснование данной модели слабо учитывает все реальности современного российского общества, абстрагируется от них в область идеалов и отдаленных целей. Но стоит отметить другое. Для В.Я. Ельмеева акцент на потребительно-стоимостной парадигме со всей ясностью подтверждает преимущество советских экономических институтов производства распределения и потребления над экономическими институтами капитализма, построенными на меново-стоимостной парадигме. Здесь он сближается с народниками, полагавшими, что потребительно-стоимостные основы русской сельской общины превосходят капиталистическое меновое хозяйство по своей прогрессивности. Характерным для России стало представление, что меновые отношения, пронизывающие капиталистическую систему, не могут вести к социализму, а служат лишь главным препятствием на этом пути. Товарно-денежный обмен в качестве противника социализма превращался в регрессивное явление. Однако В.И. Ленин сумел именно в развитии рынка увидеть движение вперед — к новой общественно-экономической формации.

Столетие назад В.И. Ленин показал, насколько практически полезным становится социалистический проект, базирующийся на достижениях социологической науки, на внимательном изучении социальных условий рынка. В этом он опередил не только социалистов-народников, но и противников социалистической перспективы. В дореволюционное время прихода капитализма многие не хотели, даже те, кто его предвидел. При распаде СССР приход капитализма не ожидали даже те, кто его хотел. Стоит отметить еще и то, что В.И. Ленин выступал как представитель нового поколения российской революционной молодежи против идей старого поколения народников. Сегодня марксисты, наоборот, защищают взгляды старого поколения, тогда как их оппоненты — нового течения нашей общественной мысли. Правда, последние от этого не становятся более прогрессивными.

Столетие назад дискуссия привела к обоснованию промышленного развития России и возможности революции. В.И. Лениным была вскрыта прогрессивно удовлетворяющаяся потребность в пролетариате. Понимание тенденций

экономического развития и характера новых общественных интересов позволило встать во главе больших перемен в России. Именно этот спор сделал русских социалистов ближе к массовым социальным движениям. Он явился прологом социализма и СССР. В теоретическом плане первая дискуссия о русском капитализме окончательно подорвала интерес к субъективной методологии социологии. Успех марксистов вывел на передний план историко-материалистическую социологическую мысль.

Современная полемика о капитализме в России пока не дошла до столь существенных результатов, как прежняя. Тут можно вспомнить слова В.И. Ленина: «В революционную эпоху страна живет так быстро и порывисто, что определение крупных результатов экономической эволюции в разгар политической борьбы невозможно» [37]. Настоящее положение при всех его отличиях подтверждает главное — еще нельзя дать окончательную оценку современного спора в силу начального этапа многих изменений, происходящих как в России, так и в мире.

Роль дискуссий о капитализме в начале XX в. была велика. Выработка теории капитализма содействовала утверждению идеи о господстве и объективном характере экономических закономерностей общественной жизни. Поэтому социология смогла реализоваться как область знания, соответствующая критериям научности своего времени. В настоящий момент полемика о русском капитализме еще продолжается. Поэтому есть все основания ожидать полезных разработок — как для теории, так и для практики. Положение в социологии обязывает не упускать возможностей столь продуктивной и многообещающей темы.

Литература

1. *Радаев В.В.* Экономическая социология в России: становление и развитие // Экономическая социология. Т. 5, № 4. С. 95.
2. Там же. С. 105.
3. *Ленин В.И.* Развитие капитализма в России. Процесс образования внутреннего рынка для крупной промышленности // Ленин В.И. Сочинения. Т. 3. М., 1935. С. 141.
4. Там же. С. 144.
5. *Львов Д.С.* Вернуть народу ренту. Резерв для бедных. М.: ЭКСМО-Алгоритм, 2004. С. 145.
6. *Афанасенко И.Д.* Экономика и духовная программа России. СПб.: Третье тысячелетие, 2001. С. 339.
7. Там же. С. 395.
8. *Ельмеев В.Я.* Социальная экономия труда: общие основы политической экономии. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2007. С. 483.
9. *Явлинский Г.А.* Периферийный капитализм: Лекции об экономической системе России на рубеже XX–XXI веков. М.: Интеграл-информ, 2003.
10. Там же.
11. Там же.
12. Там же.
13. *Ельмеев В.Я.* Социальная экономия... С. 486.
14. *Меньшиков С.* Русский капитализм сегодня // Monthly review. 1999. N 7.
15. *Косалс Л.Я.* Клановый капитализм в России // Неприкосновенный запас. 2006. № 6.

16. *Розмаинский И.В.* Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2, № 1. С. 61.
17. *Меньшиков С.* Русский...
18. *Ленин В.И.* Развитие... С. 125.
19. Там же. С. 135.
20. *Меньшиков С.* Русский...
21. *Ленин В.И.* Развитие... С. 68.
22. *Бузгалин А.В., Колганов А.И.* Глобальный капитал. М.: Едиториал УРСС, 2007. С. 329.
23. Там же. С. 331.
24. *Меньшиков С.* Русский...
25. Там же.
26. Там же.
27. Там же.
28. *Косалс Л.Я.* Клановый капитализм...
29. Там же.
30. Там же.
31. *Ельмеев В.Я.* Социальная... С. 452.
32. *Львов Д.С.* Вернуть... С. 150.
33. Там же. С. 142.
34. Будущее за обществом труда // Под ред. В.Я. Ельмеева, СПб.: СПбГУ, 2003. С. 102.
35. *Бузгалин А.В., Колганов А.И.* Глобальный капитал...
36. *Ленин В.И.* Указ, соч.

Глава 3. Современная экономическая система

Что называть современностью? Если говорить об обществе модерна или современном обществе (которое противопоставляется традиционному обществу), то по замечанию Валлерстайна, оно насчитывает примерно 500 лет. Собственно, становление и развитие капитализма и есть современность. Или принять ту точку зрения, что современность — это время нашей жизни? И тогда искать границы современности в 1950–1960-х гг.? Для экономической системы, конечно, время течет по-другому, чем для человека — изменения происходят не так быстро, поэтому, говоря о современной экономической системе, мы примем условное обозначение современности последние сто лет. Тем более что век XX уже закончился, и мы можем с некоторой осторожностью давать и ему оценки. Однако начался ли в историческом смысле XXI век — вот вопрос!

Если век девятнадцатый начался чуть раньше времени, с приходом Французской революции, то следующий век немного запоздал — началом XX века, наверное, можно считать Первую мировую войну (кстати, Первой ее стали называть только после Второй). В некотором смысле ее открытие означало провал идеи рационального политического и экономического устройства мира, как говорили потом, у разума не оказалось никаких аргументов против убийства. Весь девятнадцатый век после наполеоновских войн складывалось убеждение, что рациональное устройство национального (более или менее либерального и более или менее социального) государства и либеральной международной политики, господство и развитие мировой торговли приведет к рациональному мироустройству вообще, что мирные торговые отношения с другими странами препятствуют войне, о которой стали забывать (ведь почти сто лет не было крупных войн — короткие франко-прусская, крымская или русско-японская войны не в счет). Но с началом мировой войны все иллюзии исчезли — рациональный и экономический (что казалось почти одним и тем же) миропорядок капитализма развалился. Война, ставшая массовой, принесла огромные страдания громадному числу людей (разум и его техника встали на службу организованному убийству). Погибло около 10 миллионов военных и примерно столько же мирного населения. «Человечество организовалось в великие государства и империи, национальное движение способствовало пробуждению коллективного сознания масс, и в результате стало возможным истребление людей в таком масштабе, о каком до тех пор не имели никакого представления», — утверждал Уинстон Черчилль [1]. Вот результат «прогресса» — массовое капиталистическое общество привело к массовому уничтожению.

Политическими результатами Первой мировой войны стали ликвидация четырех империй: Германской, Российской, Австро-Венгерской и Османской. Две последние были разделены и сошли со сцены истории, а Германия и Россия оказались после этого в плену экономической разрухи — казавшийся уже преодоленным в эпоху капитализма голод опять занял свое подобающее место в жизни теперь уже цивилизованного общества. В результате войны в России и Германии

произошли революции: монархии были свергнуты — в России после большевистского переворота утвердилось советское государство, в Германии в ноябре 1918 г. к власти пришли социал-демократы (коммунистический мятеж Либкнехта и Розы Люксембург был подавлен, «Красная Бавария» — это не пивной завод в Петербурге, а неофициальное название Баварской Советской республики — тоже не смогла удержать власть), в 1919 г. образовалась Веймарская республика. В России в результате революции началась гражданская война (красный и белый террор), погибло более 10 миллионов человек, 2 миллиона эмигрировали. После войны и Россия, и Германия стали жертвами тоталитарных режимов. Оба эти режима (сталинизм и фашизм) удивительно похожи — посмотрите агитационные картинки: вот Ленин и дети, такой же Гитлер и дети; сравните «сталинскую» архитектуру и здания франкистского Мадрида, или кварталы EUR Муссолини в Риме; наконец, обратите внимание на моральные аспекты критики предыдущего строя — у одних виноваты буржуа, у других — евреи, но виновные обнаружены и будут наказаны. Экономический центр мира (напуганный войной?) впервые покинул Европу и переместился в Америку; Лондон (сменивший Амстердам, а тот, в свою очередь, — Геную, и до этого — Венецию и т. д.) после двух столетий господства уступил Нью-Йорку, США стали сильнейшей политической и военной державой. Разрушилась система золотого стандарта, что являлось основой международных расчетов.

Есть ли связь между войной и капитализмом? На поверхности она очевидна: капитализм стал мировым явлением, и война приобрела мировой характер; капитализм стал носить промышленный характер, и война пошла по индустриальным рельсам (теперь это была «война моторов»); капитализм организовал массовое производство и потребление, втянув все население в свой оборот, вслед за ним и война стала массовым явлением, втянув мирное население в свои дела; капитализм использовал передовую науку и технику, и война была теперь «научным» мероприятием — в Первую мировую отличилась химия с новейшими отравляющими веществами, новыми видами техники стали самолеты, подводные лодки, скорострельные орудия и т. д. Капитализм, конечно, не мог упустить и выгод войны, государственные военные (оборонные) заказы оказались выгодными предприятиями, что весьма на руку было промышленным монополиям (немецкие Крупп, Тиссен, Симменс). Война еще больше сделала капитализм монополистическим и государственным, она не убила капитализм, а наоборот — сделала его еще сильнее.

Виноват ли в том, что мир оказался охвачен войной, капитализм? Марксизм-ленинизм однозначно отвечал утвердительно (к их мнению надо относиться осторожно — у них капитализм виноват всегда). Развитие капитализма в его империалистической стадии, считал В.И. Ленин (в миру В. Ульянов), ведет к противоречиям между старыми и новыми капиталистическими странами, ведется борьба за рынки сырья, сбыта, вывоза капитала, и война — это лишь продолжение экономической политики военными средствами. Такой вот простой смысл, без особых затей. Но не только марксизм-ленинизм обвинял капитализм в войне. Карл Поланьи без всяких апелляций также соглашается с этим утверждением в работе «Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени» (1944). «Первопричины катастрофы лежат в уто-

пической попытке экономического либерализма создать саморегулирующуюся рыночную систему» [2]. Правительства либералов перестали регулировать капиталистический рынок, он стал автономным, превратив социальную ткань общества — труд, землю и деньги — в обычные товары, которые продавались и покупались, несмотря на то что они были ненастоящими (фиктивными) товарами. Нации и их правительства превратились в игрушки в руках мирового рынка. Как только рынок давал сбой, тогда напряжение распространялось из сферы экономики в сферу политики и международных отношений, так в итоге все закончилось большой войной (Первая и Вторая мировая через года как бы протягивают друг другу руки).

Однако были, на наш взгляд, и более общие причины катастрофы — мировой войны и последующего господства тоталитаризма, — которые, конечно, связаны с капитализмом, но и существенны сами по себе. Мы бы отметили три взаимосвязанных социальных процесса, приводящих к радикальной трансформации обществ: это *индустриализация, урбанизация и секуляризация* (утрата религией своего морального и социального предназначения). Капитализм, с его любовью к технике и инновациям, приводит к развитию индустриального способа производства и далее — к промышленной революции (заводы и фабрики с дымящей трубой становятся символом этого процесса). Индустриализация требует концентрации промышленности в городах, к началу XX в. в развитых странах доля городского населения превысила сельское: около 80 % городского населения в Великобритании; 56 % — в Германии; только в России этот процесс затянулся до 1953 г., когда городское население впервые превысило сельское. Этот процесс новой урбанизации и роста численности городского населения, который достигался за счет превращения крестьян в городских пролетариев, привел к тому, что «городское сознание» (по своей природе безличное и безразличное) стало размываться «крестьянским сознанием» (с его патриархальностью, персонализацией власти — когда доверяли не институту, а личности, и требованием порядка). В итоге для тоталитарных режимов сформировались адекватные условия (причем в разных странах примерно в одно и то же время — в России, Германии, Италии, затем — в Испании и Португалии). Это новое городское сознание теперь не могло уже получить помощь от христианской морали, ведь в общественном сознании религию все больше замещала наука, и для повседневного сознания стало характерным обращение к науке (часто в виде псевдонауки) — вспомните рабочее образование и так называемую «кружковщину». Религия не только вместе с христианской моралью, но и мораль вообще переместилась на периферию общественного сознания. Бог умер, говорил Ницше, а мы — его убийцы. Нельзя понимать эту фразу Ницше прямолинейно, считает Хайдеггер: «...явление Нового времени — обезбожение. Это выражение не означает простого Изгнания богов, грубого атеизма. Обезбожение есть состояние принципиальной нерешенности относительно Бога и богов». И добавляет: «Если до такого дошло дело, то боги улетучились» [3]. Вот так, «боги улетели», и новый горожанин, вчерашний крестьянин, оказался в начале XX в. в ситуации моральной аномии, его моральный порядок, ранее сформированный христианской этикой, уже разрушился, а новый, экономический по своей природе, либеральный по форме, социал-демократический по содержанию, еще не вступил в силу.

Война и последовавшая реакция означали глубокое забвение ценности отдельной человеческой жизни (против чего восставал классический либерализм), капитализм стал массовым производством и потреблением, и общество в ответ преобразилось в массовое. Но «славу и ответственность» за выход широких масс на историческое поприще несет не только война и революция, но в целом XIX в. В массе человек как индивид стал менее ценен, общее заслонило индивидуальное, коллективные интересы перевесили личные. С другой стороны, интересы отдельных людей теперь отличались друг от друга, их уже нельзя было сложить вместе, и общество не могло быть теперь просто суммой индивидов. Хосе Ортега-и-Гассет (по испанской традиции в его фамилии соединяется фамилия отца и матери) в *“Rebelión de las Masas”* («Восстание масс», 1930) четко подметил этот противоречивый процесс трансформации общества. Он выделял три взаимосвязанных явления: феномен стадности (также и Ницше указывал на этот феномен: «Мы по ту сторону добра и зла, говорил он, но мы требуем безусловного признания святости “стадной морали”»); эффект глобализации: «Просто-напросто мир нежданно вырос, а в нем и вместе с ним выросла и жизнь. Прежде всего она стала планетарной; я хочу сказать, что жизнь рядового человека вмещает сегодня всю планету, что простой смертный привычно обживает весь мир», — не очень верится, что это было написано в 1930-х гг.; массовое мышление (это мышление тех, у кого на любой вопрос заранее готов ответ, что не составляет особого труда и вполне всех устраивает). В итоге масса неизбежно обращается к насилию, считает Ортега-и-Гассет: «Повсюду аморфная масса давит на государственную власть и подминает, топчет малейшие оппозиционные ростки. Масса — кто бы подумал при виде ее однородной скученности! — не желает уживаться ни с кем, кроме себя. Все, что не масса, она ненавидит смертно» [4]. Массы требовали вождя, и он недолго заставил себя ждать. Так в 1920–1930-х гг. началась эпоха тоталитаризма, которая захватила Европу, Россию, Китай. Тоталитарная политическая и социальная система потребовала и соответствующих изменений в экономической системе. Так возникла регулируемая рыночная система в западных странах, нашедшая теоретическое оправдание в экономических концепциях кейнсианства, и плановая система в социалистических. Вспоминая старую идею Гэлбрейта о конвергенции систем и оценивая ее с высоты сегодняшних дней — когда социализма уже нет, — можно сказать, что в целом различия между этими системами были не так велики, они органично соединяются в единую экономическую систему.

Послевоенное время в Европе — это господство «государства всеобщего благосостояния». Сам термин возник еще в 1940-х гг., когда в докладе Бевериджа в британском парламенте (1942 г.) говорилось о принципах «государства благосостояния» (Welfare State). Термин «государство благосостояния» употреблялся как совпадающий в основном с бисмарковским понятием «социальное государство» (Sozialstaat; кстати, Россия по конституции является Sozialstaat). Лейбористское правительство реализовало эту модель, формируя с 1945 г. систему социальной защиты, включающую предоставление государственных гарантий для населения, установление обязанности работодателя обеспечить социальное страхование наемных работников с их частичным участием. Обеспечивались базовые условия жизнедеятельности — государственное (бесплатное) здравоохранение, равные возможности семьям в воспитании детей (пособия на детей), предотвращение

массовой безработицы. В США в 1964 г. в первом послании о положении страны президент Линдон Джонсон провозгласил начало «бескомпромиссной войны с бедностью в Америке» как часть программы построения «Великого общества» (Great Society), тогда же были созданы печально известные по недавнему экономическому кризису программы «Медикэйд» и «Медикэр». Создание «социального рыночного хозяйства» в качестве главной задачи экономической политики страны было заявлено канцлером ФРГ Конрадом Аденауэром в 1950 г., а Людвиг Эрхард на съезде Христианско-демократического союза в 1957 г. заявил о начале второго этапа «социального рыночного хозяйства» в ФРГ.

Государство всеобщего благосостояния, будучи капиталистическим по своей природе, основывалось на понятиях социального равенства, перераспределения доходов, бесплатного здравоохранения, образования, социального страхования и пенсионной системы, пособия по безработице. Естественно, капитализм и социальное равенство представляли собой определенное противоречие, но им надо было найти способ сосуществования. Индивид вскоре стал ожидать и требовать от государства (а значит, и от капитализма) то, что раньше не входило в его функции. Социальных последствий этого процесса делегирования полномочий государству множество: например, работающие взрослые перестали надеяться на помощь детей в старости (так осуществлялась поддержка пожилых людей в традиционном обществе), а надеялись только на пенсию от государства, соответственно, снизилась рождаемость (конечно, и не только по этой причине); или другой пример — безработица превратилась в средство получения пособия и стала осознаться как свободный выбор нетрудовой жизни и т. д. Все эти ожидания в 1968 г. вдруг преобразились в конкретные революционные требования: восставшие студенты и митингующие рабочие в Париже выдвигали забавную формулу «40 – 60 – 1000» (40-часовая рабочая неделя, пенсия в 60 лет, минимальный оклад в 1000 франков). Революционные события, всколыхнувшие всю Европу, способствовали усилению левых сил как в политике и экономике, так и на интеллектуальном фронте.

Собственно, парижская весна 1968-го и была в некотором смысле реакцией на три десятка лет существования кейнсианского капитализма, который достиг небывалых темпов экономического роста (среднегодовой уровень роста 16 ведущих европейских капиталистических стран составлял в 1950–1973 гг. 4,9 %) и уровня благосостояния населения. На фоне беспрецедентного роста материального благосостояния во всем мире 1950-е и 1960-е гг. также характеризовались значительными политическими событиями — кубинская революция 1959 г.; рост антиколониального движения: лейбористское правительство Британии 1945–1951 гг. признало независимость почти половины мира — Индии, Пакистана, Бирмы, Шри-Ланки и Палестины; в 1950-х–1960-х гг. очередь дошла до африканского континента (Нигерия, Гана, Уганда, Кения и Танзания). В Европе в 1975 г. была разрушена диктатура Франко (и на выборах 1982 г. победили социалисты), в Португалии в 1974 г. в результате *Revolução dos Cravos* (Революции гвоздик) был свергнут режим Салазара (который говорил: «Наша позиция является антипарламентской, антидемократической, антилиберальной и на ее основе мы хотим построить корпоративное государство», неслучайно Португалия тогда была самой бедной страной Европы); в Греции в 1974 г. свергнут диктаторский

режим «черных полковников». Все это звенья одной цепи преобразования политического и экономического мира, недолго оставалось до крушения Берлинской стены и завершения социалистического эксперимента в России.

«Кейнсианский капитализм», или “welfare state capitalism”, в его чистом виде закончился в 1974 г., когда разразился мировой экономической кризис. Начался он в США, спад производства составил 50 %, число безработных через год достигло 8,5 миллионов человек, мировые цены на нефть и сырье выросли в 4,5–5 раз. Потерпел крушение оформленный в 1944 г. «бреттон-вудский» золото-долларовый стандарт. Очень скоро кризис достиг берегов Европы, и после войны впервые Англия, Франция и Германия одновременно ощутили спад производства. Но самое главное — впервые экономика столкнулась со стагнацией (одновременным ростом инфляции и падением производства), темп инфляционного роста цен в Америке составил более 10 % в 1974–1975 гг. Кейнсианская экономическая теория никак этот феномен объяснить не могла, ведь считалось, что инфляция в умеренном размере только способствует экономическому росту. Тогда правительства стали больше внимания уделять идеям монетаризма (Милтона Фридмена), новое правительство консерваторов в Великобритании во главе с Маргарет Тэтчер и правительство республиканцев в США во главе с Рональдом Рейганом стали проводить политику сокращения государственных расходов, денационализации, снижения налогов, снижения учетной ставки процента. И, о «английское» чудо: за 1982 г. инфляция упала с 12 до 6 %, снижался бюджетный дефицит, а в торговом балансе появилось активное сальдо. «Рейганомика» также показала существенные позитивные экономические результаты. Отказ от политики “welfare state” в капиталистических странах способствовал усилению правых либеральных идей в политике и социальной науке, да и с началом китайских реформ Дэн Сяо Пина в 1981 г. и советской «перестройки» в 1986 г. значение левых идей и «социалистической справедливости» существенно снизилось.

Куда идем дальше? Что изменилось в социальном и экономическом пространстве 1990-х и 2000-х? Какие метаморфозы произошли с капитализмом? Повлиял ли на него кризис 2007 и 2008 гг., который, как говорят, станет сильнейшим после кризиса 1929 г.? Важнейшим экономическим и социальным событием 1990-х стало окончательное (и бесповоротное?) крушение системы социализма в СССР и странах Центральной и Восточной Европы. И это был не политический переворот, а выбор большинства граждан этих стран, может быть, и не вполне осознанный (с точки зрения возможных последствий), но весьма решительный. В России и на большей части постсоветского пространства сейчас установился самый настоящий государственно-монополистический капитализм со всеми его преимуществами и недостатками. Посмотрите, все признаки имеются — наемный труд и капитал; центр и периферия; эксплуатация и в том и другом случае; крупнейшие предприятия (типа «Газпром») срачиваются с государством; на рынке господствуют транснациональные корпорации. К сожалению, никакая социал-демократическая или шведская модель не прижилась (ясное дело, Россия — не Швеция, всякому понятно).

Капитализм в войне одержал над социализмом полную победу — но, как учил нас Хэмингуэй, в войне нет winners and losers, мы все проигравшие. И вот что делать с этой победой капитализма над социализмом людям не вполне понят-

но. Капитализм быстро и эффективно наполнил рынок товарами (как учил нас Кейнс, нормальное состояние рыночной экономики таково, что предложение превышает спрос), экономическое благосостояние работающих людей улучшилось, однако все социальные завоевания социализма — бесплатное образование, здравоохранение, пенсионная система — полностью разрушились. В начале века Карл Каутский и Роза Люксембург мечтали об автоматическом крахе капитализма: что с ним будет, если он захватит весь мир — дальше ему нет места, за счет кого развиваться, и он счастливо разрушит сам себя. И вот такой момент, как ни странно, настал, но капитализм чувствует себя не хуже, чем раньше. Он сумел приспособиться к новым условиям путем чрезвычайного разнообразия его видов — прямо по теории эволюции Дарвина. Родившись в Западной Европе (Вебер даже утверждал, что капитализм — уникальное и только европейское событие), капитализм перебрался в Северную Америку, затем не без проблем — в Азию, Латинскую Америку, Австралию, и пока только Африка способна ему сопротивляться (в силу своей уникальности), везде капитализм приобрел свое собственное лицо — латиноамериканский капитализм сходится с российским, но отличается от индийского, японский капитализм весьма продвинут, но в культурном плане противоположен западноевропейскому, даже в своей колыбели выросший капитализм подвержен чрезвычайному разнообразию — страны Южной Европы (PIGS, как принято выражаться в Северной Европе) не похожи на протестантский капитализм, а британский капитализм вряд ли уживается со скандинавской моделью. Но все же и единство очевидно — все капиталистические страны играют по одним правилам, соответственно, и их социальная структура и моральное сознание стремятся к единству.

Капитализм теперь, после распада СССР и перехода на рельсы рыночной экономики Китая, стал всемирным. Джон Исбистер в своей книге «Капитализм и справедливость» (2001) пишет: «То, что мы когда-то считали видом посткапитализма — социализм и коммунизм — почти полностью исчезло. В некоторых странах, таких как Китай или Вьетнам, правящие партии называют себя коммунистическими, но экономика, которую они поддерживают, основана во все большей степени на частной собственности и рынке. Может, триумф капитализма не будет вечным, но нам, нашим детям и внукам придется жить при капитализме, нет никакой силы на горизонте, способной низвергнуть его» [5]. Мы так не думаем, мы уверены, что капитализм еще преподнесет нам неприятные сюрпризы (как случилось в XX в.) — надо быть готовым. Что касается нашего современного экономического кризиса (2007–2010), то, вспоминая точку зрения Фернана Броделя на капиталистический кризис 1970-х гг., мы повторим его слова: *кризис сделает капитализм еще сильнее*. Но надо помнить и другое: преобразования в целом в мире идут не так быстро, как в авангарде капитализма, большинство населения планеты живет еще в условиях доиндустриального общества (80 % людей на Земле проживает в развивающихся странах). Но, вероятно, как и было всегда в истории, новый тип социально-экономической системы будет сосуществовать в пространстве и во времени вместе с предыдущими. Мы не можем дать точные характеристики этой новой системы, так как явной и достаточной для исследователя она станет гораздо позже (через лет сто или более?), но уже сейчас можно выявить основные предпосылки и тенденции, благодаря которым

будет разворачиваться эта трансформация. В экономическом и социальном плане это — глобализация и создание так называемого мирового общества с присущей ему мировой экономической системой, переход экономики в постиндустриальную сферу и культуры в пространство постмодерна.

Литература

1. *Черчилль В.* Мировой кризис. М.; Л.: Гос. военное изд-во, 1932. Режим доступа: <http://grachev62.narod.ru/churchill/chapt20.htm>. (Дата обращения: 24.06.2012).
2. *Поланьи К.* Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002. С. 41.
3. *Хайдеггер М.* Слова Ницше «Бог мертв» // Вопросы философии. 1990. № 7. С. 143–176; *Он же.* Время и бытие: статьи и выступления. М.: Республика 1993. С. 41–63.
4. *Ортега-и-Гассет Х.* Восстание масс. Режим доступа: http://www.gumer.info/bogoslov_Buks/Philos/gas_voss/01.php. (Дата обращения: 24.06.2012).
5. *Isbister J.* Capitalism and Justice: Envisioning Social and Economic Fairness. Bloomfield, Connecticut: Kumarian Press, 2001. P. IX.

§ 1. Современная мировая экономическая система и понятие глобализации

Исследования социальных аспектов динамики современных мирохозяйственных отношений — одна из самых дискуссионных тем в социальных науках конца XX — начала XXI в. Безусловно, экономическая социология не может оставаться в стороне от этих дискуссий, хоть зачастую эти дискуссии носят ярко выраженный идеологический подтекст и имеют мало общего с объективным научным осмыслением социальной реальности. Тем не менее значительное число исследователей, деятельность которых принято рассматривать как вклад в развитие проблематики экономической социологии, так или иначе пытались и пытаются анализировать социально-исторические истоки, различные грани глобальных процессов, формирующие социальные особенности динамики современной мировой экономической системы [1].

Рассуждения о причинах, состоянии и последствиях глобальных трансформационных социально-экономических и политических процессов, формирующих систему современных мирохозяйственных коммуникаций, вот уже более двух десятилетий являются частью дискурса современных социальных наук. И чем больше появляется исследований, посвященных глобальным изменениям, чем чаще о них говорят политики и журналисты, тем более расплывчатым и менее понятным становится термин «глобализация», которым эти изменения пытаются обозначить.

Следует согласиться с одним из самых популярных теоретиков глобализации 1990-х гг. — У. Беком — в том, что «без сомнения, глобализация является наиболее употребляемым и злоупотребляемым — и наименее проясненным, вероятно, самым непонятым, затуманенным, политически эффектным словом (лозунгом, оружием в споре) последних лет и останется таковым в ближайшее

время... Когда выбирается сфера, которая (почти исключительно) стоит в центре публичных дискуссий, а именно экономическая глобализация, туман не рассеивается» [2]. Безусловно, глобальные трансформационные процессы затрагивают не только сферу хозяйственной деятельности, хотя именно экономические изменения в современных международных отношениях наиболее «ощутимы» для миллиардов людей в мире, особенно в связи с социальными последствиями глобальных финансово-экономических кризисов. Можно также согласиться с не менее известным исследователем глобальных процессов Э. Гидденсом в том, что «глобализация охватывает не только экономическую, но и политическую, технологическую, культурную сферы. Более всего на нее повлияли события, связанные с развитием систем коммуникаций, которые произошли совсем недавно, в конце 1960-х гг. ...Глобализация — это не один процесс, а сложное сочетание целого ряда процессов» [3]. Однако, несмотря на расплывчатость многочисленных определений глобализации, один аспект просматривается достаточно четко. Глобализацию во всех ее ипостасях изначально рассматривали и по-прежнему рассматривают прежде всего как закономерный результат процесса социальной эволюции западного общества, оформляющий «проект современности», черты которого носят универсальный характер и поэтому «объективно» распространяются на все существующие «современные» общества, стремительно разрушая «старый» мировой порядок, основывавшийся на воспроизводстве национально-государственных идентичностей, и замещаая его универсальной системой «демократического глобального управления» [4].

Очевидная противоречивость процессов глобальных изменений и растущая неоднозначность оценок последствий их развертывания в начале XXI в. подталкивают нас к необходимости четкого разделения *идеологического* и *научного* смыслов термина «глобализация». Долгое время глобализацию воспринимали как некую «новую» идеологию (имеющую, правда, весьма глубокие социально-исторические корни, ведь этот окончательно оформившийся в 1990-е гг. западный проект «нового мирового порядка» далеко не первый из претендующих на «глобальность»).

Как и любая другая идеология, идеология глобализации основывается на ряде широко распространенных и укоренившихся в социальном сознании мифов. Например, на мифе о том, что глобализация, проявляясь в радикальной интенсификации трансграничных социальных контактов за последние 20–30 лет, представляет собой некий принципиально «новый» этап многовекового развития цивилизации, в рамках которого человечество наконец-то впервые в истории утверждается в качестве «единой целостности взаимозависимых обществ». Или на представлении о глобализации как о процессе распространения «массовой культуры», т. е. системы универсальных стандартов «цивилизованной жизни», и формировании на их основе новой, всеобъемлющей и объединяющей «глобальной коалиции культур» или «глобальной культуры цивилизованных обществ». Однако, пожалуй, самым распространенным является миф о глобализации как беспрецедентной интеграции национальных государств и экономик на основе развития новых информационных технологий и становления «глобального информационного общества», в ходе которой должны исчезнуть мешающие «глобальному прогрессу и модернизации» национальные границы, существенно

снизится роль национальных рынков в пользу формирующегося «свободного» общемирового рынка — сферы «эффективной деятельности» мировых финансовых центров (по «равномерному» и «справедливому» распределению в мировом хозяйстве инвестиционных капиталов, благ и ресурсов) и транснациональных корпораций (ТНК) («способствующих» глобальному распространению инноваций, их внедрению в производство и менеджмент, и в итоге — глобальному «всеобъемлющему» научно-техническому прогрессу). Тем самым под вопрос ставится возможность и — главное — необходимость самостоятельного осуществления внутри- и внешнеэкономической и политической деятельности национальными правительствами. От них требуется лишь одно — не мешать глобальной интеграции, делегировав полномочия национально-государственного управления международным «демократическим» экономическим и политическим организациям, которые смогут окончательно избавить все общества от «пережитков авторитарного прошлого» вроде «национально-государственной идентичности» и «экономических и политических интересов государства». Таким образом, в основе идеологии глобализации лежит базовый миф о «закономерном» и «неизбежном» процессе стремительно возрастающей взаимосвязанности обществ и государств, входящих в систему современных международных отношений, который осуществляется посредством стирания национально-государственных различий, размывания традиционного «политико-территориального идеала государственности» и допущения вмешательства во внутренние дела извне в обмен на «влияние и власть на субнациональном уровне» [5].

Идеология глобализации как система мифов, возникших на основе поверхностной фиксации наиболее ярких внешних проявлений весьма сложных, долговременных, глубинных структурно-исторических изменений (анализ истинных причин которых идеологов глобализации никогда не интересовал), окончательно оформилась к середине 1990-х гг. И сразу приобрела множество приверженцев как среди политиков и ученых, так и среди простых людей разных стран, поскольку стала очередным воплощением идеи «социального прогресса», вот уже почти два столетия являющейся интеллектуальной проекцией «романтического оптимизма», надежд на создание в «конце истории» глобального справедливого общества, разрешившего все острейшие социальные противоречия и конфликты. Мощный импульс развитию и укоренению этой идеологии в социальном сознании придала неолиберальная эйфория начала 1990-х гг. (царившая не только в западных странах), связанная с завершением «холодной войны», распадом СССР и советского блока и началом существенной геополитической трансформации, завершившейся формированием «однополярной» системы международных отношений во главе с ведущими «рыночными демократиями». Особая роль в окончательном оформлении этой идеологии в 1990-е гг., в становлении мифологического дискурса, и по сей день стоящего за большинством выводов исследователей, рассуждений журналистов и заявлений политиков о глобальных процессах, принадлежит теоретикам глобализации. Они, пытаясь «объективно» разобраться в сложных и противоречивых процессах глобальных изменений, указывая на неоднозначность социально-экономических, политических, социокультурных последствий, активно критикуя некоторые «заблуждения глобализма» и обращая внимание на «оборотную сторону глобализации», ни в коей

мере не подвергают сомнению основной миф о глобализации. Теоретики глобализации, подтверждая в своих работах ее закономерный, объективный и неизбежный характер, подчеркивают позитивную роль глобализации в объединении современных обществ, формировании механизмов «демократического глобального управления» и «нового мирового порядка», пусть даже и ценой эрозии национально-государственного суверенитета, о «неотвратимой» утрате которого некоторые из них сожалеют, но все же рассматривают его в качестве одного из основных препятствий на пути к достижению «новой» цели «социального прогресса» — формированию «глобального демократического общества», ведь «посмотрите вокруг, — приводит главный и зачастую единственный аргумент глобалистов Д. Белл, — разве можно отрицать глобализацию? Конечно, нет» [6].

Несмотря на «внезапную популярность» (по меткому замечанию Э. Гидденса) [7] термина «глобализация» в начале 1990-х гг. и последовавшую затем многолетнюю апологию глобализма, благодаря усиливающейся критике идеологии глобализации и дальнейшим исследованиям сложных и противоречивых международных социально-политических и экономических процессов, данный термин постепенно начал наполняться иным содержанием [8]. Глобализации как *научной категории* отечественные и зарубежные исследователями попытались придать куда более сложный смысл. Опираясь на результаты современных исследований глобальных трансформационных процессов, *глобализацию* в данном значении можно определить как *совокупность разнородных, разнонаправленных, неоднозначных процессов, протекающих столетиями в истории человечества и формирующих весьма сложные коммуникации в системе современных обществ*. Причем эти процессы порой настолько противоречивы и взаимоисключающи, что говорить о возникновении на их основе некоего единства, универсальной целостности, глобальной общности разных государств с абсолютно противоположными геополитическими интересами, обществ с хозяйственными системами, занимающими неравноправное положение в структуре международного разделения труда, цивилизаций с ярко проявляющимся своеобразным социокультурным укладом ни сейчас, ни в ближайшей перспективе невозможно. Именно этим объясняется та осторожность, с которой все большее число современных исследователей относятся к использованию термина «глобализация», предпочитая понятия, характеризующиеся значительно меньшей идеологической нагрузкой, зато гораздо более пригодные для описания сложных глобальных процессов, как: «интернационализация», «транснационализация», «периферизация» и т. п. Да и вряд ли когда-нибудь потеряет свое значение для глобальных исследований такой абсолютно нейтральный термин, как «международные отношения». Экономическая глобализация, с которой (по разным причинам) часто отождествляют глобализацию вообще, включает ряд крайне противоречивых процессов, имеющих неоднозначные последствия для всех стран в системе современных обществ. Эти последствия определяются той ролью, которую играет страна в современном международном разделении труда, и статусом в системе мирохозяйственных отношений. Роль и статус во многом определяются глобальными политическими, социокультурными и социально-стратификационными процессами, анализ которых также важен для понимания сущности основных противоречий глобальных экономических процессов. Однако именно современные

исследования социальных последствий процессов экономической глобализации, затрагивающих жизнь миллиардов людей, разрушают основной миф о глобализации (во всех ее «формах») как «объективном» и «взаимовыгодном» процессе универсализации и интеграции обществ, государств, национальных экономик. На первый план в экономико-социологических исследованиях выходит анализ проблем и противоречий, свойственных процессам трансформации современной мировой экономической системы [9].

Как правило, под «экономической глобализацией» понимают ряд процессов, по мнению многих специалистов, стремительно и радикально меняющих структуру и определяющих направление трансформации мирохозяйственных отношений во второй половине XX — начале XXI в. Принято считать, что эти глобальные структурные экономические процессы включают интенсификацию глобальных финансовых потоков и инвестиционной активности, транснационализацию, глобальную информатизацию, расширение и либерализацию мировой торговли, глобальную стандартизацию и унификацию мирохозяйственных отношений, распространение «массовой культуры» и становление глобального «общества потребления». Впрочем, большее внимание глобалисты — сторонники концепции глобализации как идеологии, превращаемой их многолетними усилиями (даже если большинство из них не ставили перед собой такой задачи) в специфическое мировоззрение, — изначально уделяли свободе торговли, зачастую сводя все дискуссии о глобализации к проблемам реализации доктрины фритредерства. При всем кажущемся многообразии и сложности взглядов на глобализацию, ее идеологическая формула, из которой исходит большинство глобалистов, довольно проста: «Если вы выступаете за либерализацию правил товарообмена, вы — сторонник глобализации, если же вы их не поддерживаете, вы — ее противник» [10].

Указанные выше глобальные структурные экономические процессы носят крайне противоречивый характер, и эти противоречия отражены в современных научных дискуссиях о социальных и экономических последствиях глобализации. Последствия процессов, составляющих сущность и сопровождающих экономическую глобализацию, далеки от ее базовой характеристики как всемирного процесса возрастания «взаимозависимости» экономик и обществ, становления единой системы «взаимовыгодного» глобального сотрудничества. Увеличение мобильности капитала — основной атрибут финансовой глобализации — лишь способствует ускоренному накоплению фиктивного капитала, оторванного от движения реальных материальных активов, и приводит к формированию предпосылок для глобальных финансово-экономических кризисов, наносящих серьезный урон национальным экономикам развивающихся стран и мировому производству (недавний пример — кризис середины 1990-х — начала 2000 гг., поразивший в основном финансовые системы и экономики стран ЮВА, Латинской Америки и России, уроки которого оказались забытыми на фоне современных негативных процессов в мировом хозяйстве). Рост «финансовой взаимосвязанности» лишь увеличил уязвимость зависимых друг от друга экономик. Увеличение мобильности капитала только усилило зависимость большинства бедных стран от мировых финансовых центров, поскольку эти страны «интегрировались» в мировые рынки капиталов не путем привлечения к себе капитала, а путем его

утечки» [11]. Обратной стороной процесса транснационализации для развитых стран становится появление депрессивных регионов, рост безработицы, проблема демонтажа «социального государства»... Для развивающихся стран участие в транснационализации, сопровождающееся «долгожданным» стремительным ростом объема прямых иностранных инвестиций (ПИИ), укрепляет финансово-экономическую зависимость от мировых финансовых центров и ТНК, усиливая долговые проблемы этих стран и негативные последствия периодической дестабилизации глобальной финансовой системы. Внедрение новых технологий в филиалах ТНК, как правило, не стимулирует к самостоятельному их созданию развивающимися странами, что ведет к эрозии интеллектуального капитала этих стран (проявляющейся, например, в процессе «утечки умов»). При ориентации ТНК исключительно на снижение издержек, связанных с оплатой труда, падает интерес к дальнейшему технологическому совершенствованию производства, ограничивая его пока лишь организацией «отверточной сборки». Транснационализация и осуществляющийся в ее рамках процесс трансграничных слияний и поглощений может привести к существенному повышению конкурентоспособности предприятий и экономическому росту, возникающему в основном благодаря росту цен на экспортируемое сырье и интенсификации «закачки» краткосрочных ПИИ в национальные экономики развивающихся стран. Но обратной стороной становится увеличение безработицы вследствие структурных реорганизаций в новых филиалах ТНК, а также существенное ограничение возможностей национальных предприятий конкурировать с этими филиалами в рамках одной отрасли. Транснационализация приводит к существенному росту диспропорций между высокодоходными предприятиями отраслей, включившихся в процесс транснационализации (а значит, нужных мировому рынку), и предприятиями отраслей, в которых ТНК не заинтересованы (не нуждается и мировой рынок). Одновременно, несмотря на провозглашенный глобалистами «всеохватывающий характер» транснационализации, отлученными от индустриализации оказываются целые государства и регионы планеты, «страны, с общим населением около 2 млрд человек, до сих пор слабо интегрированы в глобальную индустриальную экономику, среди них большинство африканских стран и многие страны бывшего СССР» [12]. Таким образом, то, что принято называть «глобализацией», оказалось выгодным лишь самим ТНК. Это существенно повысило их прибыль, создав благоприятные структурно-институциональные условия на уровне как мирового хозяйства, так и национальных экономик стран, сделавших ставку на модернизацию путем «эффективного» включения в процесс транснационализации, для монополизации их деятельности, что явно противоречит идее становления глобального конкурентного «свободного рынка».

Глобальная либерализация торгово-экономических отношений на основе унифицированных организационно-правовых стандартов, сопровождающая транснационализацию и распространение «интернациональных» образцов потребления, усиливает разницу в реальном положении резидентов и нерезидентов на внутреннем рынке, ставя первых в заведомо неравное положение, искусственно занижая их конкурентоспособность из-за несоответствия универсальным стандартам, обеспечивая последним дополнительное конкурентное преимущество в виде «благоприятного инвестиционного климата». При этом глобализация

усиливает дисбаланс между экспортно и национально ориентированными отраслями. Международные экономико-политические структуры, способствуя унификации стандартов, лишь закрепляют увеличение указанных диспропорций, существенно ограничивая глобальную конкуренцию.

Изменения в потребительских предпочтениях миллионов людей в мире, которые принято связывать с культурной глобализацией и западного «общества потребления», также далеко не однозначный процесс. И эта неоднозначность является предметом дискуссий и исследований в социальных науках еще с тех времен, когда появился сам термин «общество потребления». Процесс культурной глобализации преимущественно трактуется как процесс распространения «массовой» или, по выражению Ж. Бодрийяра, «массово-информационной культуры» (опирающейся на глобальные СМИ), возрастающее воздействие которой подавляет национальную культуру «традиционных» обществ во имя торжества «глобального общества потребления». Основная функция современных глобальных средств массовой информации, согласно Ж. Бодрийяру, «состоит в нейтрализации живого, уникального, событийного характера мира, в замене многообразной вселенной средствами информации, гомогенными друг другу в качестве таковых, обозначающих друг друга и отсылающих один к другому. В крайнем случае они становятся взаимным содержанием друг друга — и в этом *тоталитарное «послание» общества потребления*» [13]. Глобальное общество потребления базируется на постоянном воспроизводстве и распространении по всему миру универсальных символов и стандартов потребления. Таким образом, на что действительно оказывает непосредственное влияние глобализация в сфере потребления — так это на возникновение существенного структурного противоречия, во многом определяющего особенности разворачивания современных трансформационных процессов в различных обществах, противоречия между непрерывно увеличивающимся производством и навязыванием миллионам людей универсальных образцов потребления и возможностями большинства их достичь. Это противоречие углубляется по мере распространения «интернациональных» образцов потребления благодаря демонстрационному эффекту и проявляется в постоянном процессе расширенного воспроизводства имитационного потребления, т. е. процесса подражания всех социальных слоев стандартам потребления «цивилизированного» общества развитых индустриальных стран, тем самым препятствуя осуществлению аккумуляции капиталов и инвестиций в национальное производство развивающихся стран, провоцируя постоянную инфляцию, рост социальной напряженности и дестабилизацию внутриполитических отношений.

Глобальная информатизация, принципиально меняя характер трудовой деятельности (социальная реакция — глобальный рост индивидуализации и маргинализации), способствуя разделению экономики (мировой и национальной) на «реальную» (экспортно и национально ориентированные производства) и «виртуальную» (мировые финансовые центры), усилению влияния демонстрационного эффекта, наряду с финансовой глобализацией, транснационализацией и либерализацией торговли создает предпосылки глобальной дезинтеграции и появления новых коммуникационных барьеров.

Впрочем, большинство из этих барьеров лишь на первый взгляд выглядят новыми. Каждый год нам сообщают о приобщении миллионов людей к достиже-

ниям современных телекоммуникационных технологий, об увеличении числа компьютеров, о беспредельных возможностях, которые предоставляет человечеству «глобальное информационное общество». На основе всего этого делаются далеко идущие выводы о вступлении цивилизации в новую «постиндустриальную» эру — время «высоких» технологий, интеллектуального труда, реализации максимума потребностей и желаний, появления почти беспредельных перспектив для самореализации всех и каждого в новой «глобальной экономике знаний»... Но лишь немногие обращают внимание на растущую пропасть между мнимыми и реальными возможностями миллиардов людей воспользоваться всеми теми преимуществами, которые предоставляет мир современных технологий и систем коммуникации. Глобалистам трудно представить, что миллиарды людей по-прежнему живут в условиях бесконечно далеких от тех технотронных иллюзий, которыми вот уже не один десяток лет грезят сторонники концепций постиндустриализма, постмодернизма, постэкономизма и т. п.

В начале XXI в. более 2,5 млрд человек не имели доступа к обычной канализации, а 1,6 млрд — к электросетям. Нужно ли проводить специальные исследования, чтобы выяснить, где проживают эти люди? Понятно, что большинство из них проживает в развивающихся странах. В мире есть целые регионы, где у многих людей отсутствует возможность не только воспользоваться услугами Интернета и телефонных сетей, но и просто включить обычную электрическую лампочку. И если «глобальное информационное общество», со всеми приписываемыми ему атрибутами, существует, то уж явно не в этих регионах, а лишь в небольшой группе стран, сконцентрировавших на себе всю глобальную систему мирохозяйственных коммуникаций, в том числе и глобальные информационные потоки.

Проблема глобальной бедности, пожалуй, остается самой животрепещущей из всех. Самые жаркие дискуссии в социальных науках на протяжении последних десятилетий разворачивались именно по этой теме. Именно в дискуссиях по этой проблеме наиболее ярко проявляется крайняя поляризация мнений политиков и ученых о последствиях «глобализации» экономики. В 1990-е — начале 2000-х гг. благодаря некоторым теоретикам глобализма возникла иллюзия снижения остроты проблем бедности и неравенства на фоне интенсификации ряда глобальных экономических процессов и ускорения экономического роста в некоторых развивающихся странах. Это отодвинуло на второй план изучение их реальных социальных последствий и проблем глобальных экономических трансформаций, из которых самыми «чувствительными» для миллиардов людей до сих пор остаются проблемы абсолютной нищеты и голода [14]. Во второй половине 2000-х гг. даже эксперты Всемирного банка, ранее утверждавшие, что экономическая глобализация повсеместно влияет на снижение уровня бедности, вынуждены были подчеркнуть устойчивое наличие огромной массы людей, которые оказались «на обочине глобализации», и их жизнь протекает как бы вне современных глобальных трансформационных процессов — это почти половина человечества. В итоге всех трансформаций один миллиард людей остается в трущобах развивающихся стран, другой миллиард проживает в отсталых и нестабильных регионах, а еще один миллиард находится на нижней ступени глобальной геосоциальной

иерархии и «именно с существованием этих частично пересекающихся групп связаны крупнейшие вызовы развитию» [15].

По мнению западных исследователей проблем глобального социально-экономического развития, в настоящее время неравенство между странами, и без того значительное, еще больше усиливается. США, страны Западной Европы и Япония в 100 раз богаче, чем Эфиопия, Гаити и Непал. И если разрыв между странами в начале XX в. был лишь 1:9, то в начале XXI в. разрыв в душевых доходах (между 10 % жителей богатейших стран и 10 % — беднейших) превышает 10 000 раз [16]. Таким образом, все большее число исследователей констатируют наличие сформировавшейся в процессе ускорения за последние 25–30 лет мирохозяйственной «интеграции» глобальной *застойной* или *устойчиво сохраняющей* *ся и воспроизводящейся бедности*.

В чем причины подобной ситуации с устойчивостью глобальной бедности в современной мировой экономической системе? В рамках современных экономико-социологических исследований сформировалось много точек зрения в поиске ответа на этот вопрос. Например, исследователь проблем глобального неравенства Н. Бердсолл обращает внимание на существование фундаментального противоречия, вызванного глобальными экономическими интеграционными процессами, которое заключается в том, что свойственное международным рынкам неравенство лишь способствует усилению неравенства в развивающихся странах. По его мнению, тому есть три причины. Первая — неравное распределение экономического выигрыша от функционирования более эффективных глобальных рынков, поскольку прибыль на этих рынках приносят активы, финансовый и интеллектуальный капиталы, институциональная стабильность и наличие социальной инфраструктуры, которые формируют основы для более эффективных сравнительных преимуществ, чем те традиционные (сырье, ресурсы, аграрная продукция), на которые делают ставку в поддержании темпов экономического роста не оказывающие сопротивление глобальной мирохозяйственной унификации развивающиеся страны. Вторая — несовершенство глобальных рынков, которое проявляется, например, в громадных потерях мировой экономики от периодических финансовых кризисов и вызванных ими затяжных депрессий в национальных хозяйствах, вроде кризисов середины 1990-х — начала 2000-х гг. или середины 2000-х — начала 2010-х гг. В потерях, все тяготы восполнения которых переносятся развитыми странами на развивающиеся (ускорение вывоза капиталов, сокращение доходов от экспорта, увеличение внутреннего государственного долга и бюджетного дефицита), вынужденные одновременно бороться и с их внутренними социально-экономическими последствиями, ограничивая инвестиции (не только в промышленность, но и в главный ресурс современной глобальной экономики — в образование, в накопление и развитие интеллектуального капитала), увеличивая внешний долг и существенно сужая возможности для собственного экономического роста в долгосрочной перспективе. Третья — безусловный контроль богатых стран над режимами мировой торговли, миграции и международного права (контроль, который осуществляется развитыми странами исключительно исходя из необходимости удовлетворения собственных внутренних потребностей, а вовсе не для поддержания свободы и равноправия в мирохозяйственных отношениях) [17]. Более радикальные точки зрения на причины устойчивого воспроизводства гло-

бальной бедности связаны с утверждением о том, что современная мировая экономическая система вообще существует исключительно благодаря постоянному производству глобальной бедности.

Насколько глобализация «способствует» глобальной демократизации, снижению международной напряженности и развитию добрососедских отношений сотрудничества между государствами, чьи экономические и политические интересы по-прежнему вступают в острые противоречия, видно по ежедневным репортажам разных информагентств из различных «горячих точек» планеты, которые больше напоминают сводки с фронтов. Даже самые мощные государства, вроде бы имеющие «благодаря глобализации» все возможности для достижения своих внешнеполитических целей мирным дипломатическим путем, по-прежнему предпочитают отстаивать свои интересы с помощью силы, что далеко не способствует глобальной стабильности.

Отдельная проблема развития современной мировой экономической системы — проблема сохранения окружающей среды. Несмотря на резкий рост с 1980—1990-х гг. числа различных международных межгосударственных и неправительственных экологических организаций, становление глобальных социальных движений в защиту окружающей среды, развитие инвайронментализма на основе различных научных концепций глобальной экологической взаимозависимости, усиление международной дипломатической активности, заключающейся в подписании международных договоров и конвенций, деятельность по охране природы по-прежнему сосредоточена в основном на решении локальных национальных, или, в лучшем случае, региональных проблем и осуществляется преимущественно усилиями отдельных государств. Деградация окружающей среды и объяснение истинных причин ее ускорения в последней четверти XX — начале XXI в. — одна из главных тем современных экономико- и социально-экологических исследований. Проблематика исследований весьма обширна и опирается на накопленные за последние 40—50 лет масштабные статистические материалы, полученные в результате улучшения методов изучения различных форм ущерба, наносимого окружающей среде современным «глобализирующимся» обществом, его «транснациональной» индустрией и безудержной потребительской активностью. Однако, несмотря на постоянно расширяющуюся проблематику, исследования экологических последствий глобальных трансформационных процессов, которые принято рассматривать как процессы становления глобального капитализма, сосредоточены на весьма ограниченном круге вопросов, в основном касающихся глобальных проблем деградации окружающей среды. Причем тех проблем, которые не затрагивают анализ сущности влияния системы современных международных экономических отношений на природу и ее деградиацию. В связи с вышесказанным следует обратить внимание на то, что «современные экологические проблемы в значительной мере порождены отставанием экономической мысли от требований реальной жизни, — справедливо отмечают отечественные исследователи. Ни классики экономической науки, ни последующие экономические школы и ученые не придавали должного значения экологическим ограничениям экономического развития. И лишь резко обострившиеся в 70-е гг. XX в. экологические проблемы поставили перед наукой задачу осмысления сложившихся тенденций эколого-экономического развития и необходимости разработки принципиально новых

подходов к их учету» [18]. Впрочем, само это «отставание» вызвано куда более существенными причинами, чем несоответствие экономических теорий реальности. «Снижение издержек в индустриально развитых демократических странах за счет экстернализации стимулирует дальнейший рост потребления, — справедливо отмечает Д. Ефременко, — тем самым еще более усиливая глобальное неравенство и нагрузку на окружающую среду» [19].

Таким образом, сложные процессы, именуемые «глобализацией» экономики, действительно радикально «меняя нашу жизнь», создают благоприятные условия для эскалации старых и появления новых конфликтов в системе современных обществ. Если отвлечься от идеологических аксиом, столь же популярных, сколь и иллюзорных глобалистских ожиданий скорого «вселенского единения», и обратиться к анализу реальных социальных, экономических и политических процессов, развертывающихся в современном мире, то экономическую глобализацию следует рассматривать как сложную систему противоречий, главным из которых является противоречие между стремлением развивающихся стран к модернизации посредством включения в постоянно трансформирующееся мирохозяйственные отношения и стремлением к сохранению национально-государственной идентичности, самостоятельности в принятии экономических и политических решений. Процессы глобализации, постепенно разрушая «традиционное» государство, фактически ставя под вопрос возможность сохранения его суверенитета, лишь способствуют усилению экономической, технологической (а за ними и политической, и социокультурной) зависимости развивающихся стран от индустриально развитых, к ослаблению их национальных экономик, а следовательно — и сокращению возможностей выполнения социальных обязательств перед гражданами, к неодинаковым выгодам от международного разделения труда, увеличению вывоза ресурсов и капиталов из развивающихся государств, к глобальному распространению экологических проблем и, главное, — к усилению глобальной проблемы бедности, существенно обостряющей все социальные конфликты развивающихся стран. Вместо ожидаемого глобалистами повсеместного повышения уровня жизни вследствие осуществления политики открытости и экономического роста в реальности происходит лишь усугубление проблем социального расслоения, разрушения и без того непрочных систем социальной защиты, ухудшения здоровья населения, увеличения безработицы, маргинализации населения, роста преступности, распространения фундаментализма и терроризма. Основным итогом глобальной либеральной трансформации в начале XXI в. стала тотальная дестабилизация экономических и социально-политических отношений в мире, которая свела на нет результаты едва наметившихся во второй половине XX в. немногочисленных позитивных изменений в жизни миллиардов людей.

Итак, подведем некоторый итог размышлениям над социальными особенностями современной мировой экономической системы. Изучение социальных и политических аспектов трансформации мирохозяйственных отношений связано с исследованиями так называемых «глобальных проблем» социальных изменений. Они включают проблему эффективного международного распределения продовольствия, глобальную энергетическую проблему, проблему ограниченности ресурсов (для «традиционного» экономического роста) и формирования условий для устойчивого, сбалансированного развития, проблему глобальной безопасно-

сти и урегулирования геополитических конфликтов, отдельно рассматриваемую проблему Мирового океана, демографическую проблему и острейшую проблему регулирования внешней (сдерживаемой все увеличивающимся числом межгосударственных барьеров) и внутренней (сдерживаемой лишь отсутствием гарантий безопасности) миграции (которая больше напоминает паническое бегство людей из сельских регионов в мегаполисы, из бедных, неблагополучных стран в богатые и кажущиеся благополучными). Однако из всех «глобальных проблем», пожалуй, самыми дискуссионными и в то же время демонстрирующими крайнюю ограниченность и противоречивость взглядов неолиберальных глобалистов на основные вопросы новейшей истории человечества остаются проблемы бедности и геосоциального неравенства, сохранения национальных культур и окружающей среды.

Литература

1. *Петров А.В.* Исторический метод в экономической социологии. СПб.: Изд. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2005. С. 64–185.
2. *Бек У.* Что такое глобализация? М.: Прогресс-Традиция, 2001. С. 40.
3. *Гидденс Э.* Ускользающий мир: как глобализация меняет нашу жизнь. М.: Весь Мир, 2004. С. 27, 29.
4. *Мартинелли А.* Глобальная модернизация: Переосмысляя проект современности. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006. С. 149–153, 200–208.
5. *Пономарева Е.* Суверенитет в условиях глобализации. Понятийная категория и политическая практика // Свободная мысль. 2007. № 11. С. 95–98.
6. *Белл Д.* Эпоха разобщенности // Свободная мысль. 2006. № 6. С. 8.
7. *Гидденс Э.* Ускользающий... С. 24.
8. *Петров А.В.* «Глобализация» экономики: социальные и политические аспекты. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2009. С. 11–14.
9. *Будницкая Т.А.* Асимметрия экономического развития в условиях глобализации: монография. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2007; *Манцев В.В., Эйфари К.* Глобализация и развивающиеся страны: (политэкономический аспект). М.: Рос. ун-т дружбы народов, 2007; *Лось В.А., Урсул А.Д., Демидов Ф.Д.* Глобализация и переход к устойчивому развитию. М.: Изд-во РАГС, 2008; *Фейгин Г.Ф.* Закономерности глобализации и развитие национальных экономик. СПб.: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та экономики и финансов, 2009; *Чумаков А.Н.* Глобализация. Контуры целостного мира. М.: Проспект, 2009; *Филипенко А.С.* Экономическая глобализация: истоки и результаты. М.: Экономика, 2010; *Колодко Г.В.* Глобализация, трансформация, кризис — что дальше? М.: Магистр, 2011; *Писарев В.Д.* Глобализация и соуправление: экологическое выживание человечества. М.: ИСКРАН, 2012; *Globalization. Critical Concepts in Sociology. Vol. I–VI / Robertson R., White K. E. (eds.).* London; N. Y.: Routledge, 2003; *Globalization, Social Capital and Inequality: Contested Concepts, Contested Experiences / Dolfsma W., Dannreuther Ch. (eds.).* Cheltenham Northampton : Edward Elgar, 2003; *Kiely R.* The Clash of Globalizations: Neo-liberalism, the Third Way, and Anti-globalization. Leiden; Boston: Brill, 2005; *Grewal D.S.* Network Power: the Social Dynamics of Globalization. New Haven; London: Yale university press, 2008; *Thompson W.R., Reuveny R.* Limits to Globalization: North-South Divergence (Rethinking Globalizations). London: Routledge, 2009.
10. *Норберг Ю.* В защиту глобального капитализма. М.: Новое изд-во, 2007. С. 172.
11. Глобализация, рост и бедность. Построение всеобщей мировой экономики. М.: Весь Мир, 2004. С. 52–53.

12. Там же. С. 50.
13. *Бодрийяр Ж.* Общество потребления. Его мифы и структуры. М.: Республика; Культурная революция, 2006. С. 160.
14. *Петров А.В.* Глобализация бедности: проблемы голода и нищеты в XXI веке: Санкт-Петербургский социологический ежегодник. 2009 / Отв. ред.: А.О. Бороноев, Н.Г. Скворцов. СПб.: Астерион, 2009. С. 156–172.
15. World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography. Washington, DC: The World Bank, 2009. P. 5.
16. *Бердсолл Н.* Усиление неравенства в новой глобальной экономике // Вопросы экономики. 2006. № 4. С. 84.
17. Там же. С. 86–88.
18. *Выварец А., Майбуров И.* Концептуальный подход к формированию стоимости с учетом экологической проблематики // Общество и экономика. 2005. № 9. С. 155.
19. *Ефременко Д.* Вашингтонский консенсус против консенсуса Рио. О конкуренции политических дискурсов глобализации и устойчивого развития // Свободная мысль. 2007. № 2. С. 86.

§ 2. Экономическая социология постмодерна

В современной социологии существует много направлений, теорий, концепций исследования современности и будущего хозяйства и общества. На наш взгляд, среди всего этого множества направлений наиболее интересными для изучения этих тенденций развития экономических систем являются: во-первых, теории постиндустриального общества, во-вторых, теории постмодерна [1].

Говоря о социологии модерна, постмодерна, постиндустриализма, мы прежде всего имеем в виду вопросы теории взаимодействия социального и экономического в историческом аспекте. Наибольшее значение для нас в этом исследовании имеют идеи Карла Полаanyi, высказанные им еще в 40-х гг. XX столетия, — именно ему удалось убедительно показать, что уже сегодня мы переживаем новый этап изменения в балансе соотношения социального и экономического, выявить причины этого изменения. Кстати, и сама экономическая социология как часть науки и духовной жизни общества является продуктом постмодерна, ведь только тогда, когда стали происходить серьезные изменения в процессах взаимодействия социального и экономического, наука задалась вопросом необходимости их изучения и описания. Сложность постановки проблемы во многом связана с тем, что общая теория постмодерна в социологии пока еще не является до конца разработанной или более или менее ясной. Сам термин «постмодерн» вызывает много нареканий, одно из них связано с тем, что приставка «пост-» подчеркивает лишь продолжение предыдущего, а не его трансформацию или развитие. На наш взгляд, в данном случае как раз обратное — переход от общества модерна к новому состоянию — знаменуется глубокими изменениями сущностного порядка, хотя и происходят они медленно. Термин же «постмодерн» означает лишь некоторую нерешительность в обозначении того общества, которое приходит на смену существующему, — наоборот, все «решительные» его обозначения типа «новое индустриальное общество» или «общество третьей волны», или «техно-

тронное общество», не приживаются вовсе и, наверное, могут считаться неудачными. Любая однозначность в таком тонком вопросе лишь добавляет неуверенности, поскольку определенное лишает определяемое многих характеристик, выделяя и подчеркивая лишь одну из них.

Когда начинается отсчет современности? Расхождение мнений в этом вопросе весьма велико. По мнению И. Валлерстайна, общество модерна берет начало в эпоху Ренессанса — она тогда принесла в европейский мир новую ментальность, способствовала распространению рациональности и изменила религиозную этику, когда складывались новая политическая и национальная система, началось становление капитализма — все это заложило основания нового общества и *"modern times"* в истории. С точки зрения общесоциологической теории, новое общество, или общество модерна, характеризовалось совершенно новой структурой социальной системы — это *общество с разделенными или дифференцированными общественными подсистемами* в рамках социальной системы. Прежде всего религия, религиозное сознание и чувство, пронизывающее все отношения средневекового общества, были отделены от него — появилось общество как таковое, или светское общество, возникли наука, культура, искусство, государство, отделенные от церкви. Центральной категорией средневекового общества Г. Зиммель называл понятие «Бога»; в Новое время в сознании повседневности произошла глубокая трансформация — место религиозных верований и чувств заняла механическая рациональность. В категориях Э. Гуссерля это означало всеобщую «математизацию» (или «геометризацию») повседневного мышления, где рациональность стала методом практики, обычный человек перестал быть «вжатым» в свою повседневность — рефлексирование, сравнение, *недовольство*, абстрактное стремление к изменению своей жизни ценой любых преобразований стало обычным делом. Новое стало противостоять старому, перемены стали господствовать над традицией. Теология и метафизика, в терминах О. Конта, уступали место позитивизму. Конечно, этот процесс либерализации общественного сознания был постепенным, еще долго деревенский уклад жизни был непоколебим, но центром становился город, подчиняя себе все общество. Городской образ жизни уже не так сильно контролировал сознание человека, что способствовало развитию индивидуализма, а затем и созданию нового класса людей Нового времени, не зависимых ни от кого и полагающихся только на себя.

Постепенно в обществе модерна социальная система отделяется от системы культуры и традиций: уже не благородное происхождение, родственные или иные связи являются значимыми, а личные действия человека, его доходы, богатство, собственность обеспечивают его место на социальной лестнице. Положение человека в обществе, по выражению К. Маркса, становится случайным: разорившийся дворянин оставался дворянином, а разорившийся капиталист капиталистом уже не является.

Но самое важное для нас, что меняет система модерна, — это соотношение экономики и общества. Экономика отделяется или дифференцируется от общества, она более не является непосредственной частью общества, обеспечивающей его жизнедеятельность, она не просто обслуживает общество в целях поддержания его воспроизводства, а становится самостоятельной и самодостаточной системой, имея свои собственные цели, динамику и результаты. Экономика как

средство к жизни становится самой жизнью общества, происходит гениальное преобразование — простое хозяйствование, обычная функция жизнедеятельности становится отдельным занятием, которое круто переворачивает жизнь как отдельных людей, так и классов и общества в целом. В условиях крестьянского хозяйства и даже цехового ремесла трудно было найти грань, разделяющую экономические действия (работу) и семейные отношения — само хозяйство было домашним и семейным, и здесь именно тип семьи определял возможный тип хозяйствования. В Новое время появилось то, что мы сейчас привыкли называть «работа» — некоторая область, отделенная от семьи, домашнего хозяйства и родственных отношений. Экономика наглядно для обычного человека выделилась в самостоятельные организации, которые стали называться фирмами (мало кто помнит, что раньше фирма буквально означала подпись, олицетворяя того человека, который был ее хозяином; мы привыкли относиться к фирме как к безликой институционализированной организации).

Постепенно трансформировалось общественное сознание, стал развиваться такой образ мыслей и чувств, который С.Н. Булгаков впоследствии назвал «психологией экономизма» — весь окружающий мир человек стал рассматривать сквозь «политэкономические очки». Мы, к примеру, считаем само собой разумеющимся, что США — высокоразвитая страна, а Индия — развивающаяся, хотя в экономическом смысле это может быть и так, но вряд ли так с точки зрения культурно-исторической. Или другой пример: крупный жулик, сумевший обманом или хитростью завладеть многими миллионами, всегда вызывает восхищение общественного мнения, а мелкий воришка заслуживает лишь осуждения. Постепенно этические отношения людей в экономической сфере, ранее всегда построенные по схеме «свой — чужой», когда своим всегда отдавалось предпочтение и свои всегда были гарантированы от обмана или несправедливости, стали формироваться по другому принципу: теперь уже где свои, где чужие, стало неважно. Например, если раньше согласно христианским канонам процент был совсем запрещен (поэтому ростовщиками в Средние века становились нехристиане), то теперь процент был не только разрешен, но даже, по выражению К. Маркса, стал этическим критерием оценки человека — вряд ли человек, не отдавший взятые в долг деньги, будет считаться порядочным. Некоторые весьма распространенные чувства и человеческие отношения получили развитие именно в это время, например, Г. Зиммель связывает жадность с распространением денежных отношений, накопления и капитализма (поскольку только денежный мир дает такую потребность — потребность в деньгах, которая не имеет никаких пределов насыщения в отличие от любой натуральной потребности). Отношения рабства стали изобретением Нового времени с точки зрения Н.И. Зибера, именно португальцы еще в XVI в., открыв экваториальную Африку, наладили работорговлю как экономически выгодный промысел, применив капиталистическую рационализацию.

Само занятие экономикой, считавшееся недостойным человека благородного происхождения, постепенно стало общественно признанным: если средневековому рыцарю богатство достойно было завоевать, отнять, получить как наследство или вознаграждение за службу своему королю, то в Новое время “make money” стало правилом хорошего тона. Путешественнику, приезжавшему из Франции XVIII столетия в более продвинутой в экономическом смысле Англию, это отли-

чие резко бросалось в глаза. Итак, постепенно, где свой, где чужой, разобраться стало невозможно, поэтому отношение к своим как к чужим стало этической нормой, именно это Л. Брентано называл началом капитализма.

Но время модерна — это не только экономика, существующая сама по себе; экономика не просто дифференцировалась от общества, но постепенно стала господствующей над всеми другими областями общественной жизни, экономика стала базой, которая определяла всю надстройку. В реальной жизни наступило время «экономического материализма», для того времени учение Маркса было действительно верным. Причем цели экономики могли отличаться от целей общества, развитие экономики могло привести и приводило к упадку общества или торможению его развития. Например, Португалия в погоне за американским золотом, большими прибылями от внешней торговли и колонизацией полностью растратила все силы нации, вскоре уступив место Англии, а затем и совсем сойдя со сцены мировой истории. (Только огромный акведук в Лиссабоне, построенный во времена былого богатства и настолько большой и прочный, что сумел выдерживать все землетрясения, одиноко напоминает о тех днях, когда золота португальцы не считали. Интересно отметить, что, кроме золота и работорговли, громадные обороты внешней торговли Португалии были основаны на таких, казалось бы, незначительных вещах, как пряности и шелк. Разве нельзя было Европе обойтись без них? Оказывается, пряности были необходимы — как новое пространство вкуса, а шелк позволял благородным европейцам, еще не сильно озабоченным применением мыла, избавляться от вшей и других подобных маленьких животных.) Чуть позже Англия в погоне за прибылью от разведения овец и производства шерсти не задумываясь пожертвовала культурой и традициями крестьянского общества, как говорил Маркс: «Овцы съели людей», и в действительности — в целях экономики социальная ткань прежнего общества была разрушена.

Постепенно политика становилась, как правильно указывал один известный социолог, «концентрированным выражением экономики», она теперь отражает интересы и следует целям крупного капитала. Там, где есть реальная опасность для экономики капитала, правительства без колебания идут на любые, даже вполне недемократические меры. В конце концов, когда вложения капитала в другие страны к началу XX столетия стали нешуточными, защищать их пришлось весьма жесткими мерами — война стала продолжением политики защиты интересов капитала. Культура, в Средние века сформированная в Европе христианской традицией, меняет характер — становится массовой (как и индустриальное производство), буржуазной или мелкобуржуазной (копируя взгляды лидирующего класса) и денежной (отражая господство капитала). Многие культурные институты, созданные ранее, несут на себе теперь отпечаток двух экономических принципов Нового времени — массовости и разделения труда. Например, образование становится массовым: ведь обществу модерна нужен человек, обладающий навыками первичной рациональности, — отсюда, кстати, стремление рабочего класса к поверхностным знаниям: кружкам, запрещенной литературе и прочему. Обучение строится по принципу разделения труда между педагогами — каждый отвечает за свой предмет и свою область знаний. Даже в науке время ученых-энциклопедистов проходит, наука теперь дифференцируется по отраслям (и только в самое последнее время

начинают проследиваться тенденции ее интеграции: экономическая социология — может быть, не очень удачный, но пример).

Принцип массовости охватывает и собственно социальную систему: социальная структура делится теперь по экономическому признаку — возникают классы, а прежнее сословное деление постепенно теряет свое значение. Большие массы людей теперь оттесняют элиту от управления, возникают и начинают играть решительную роль демократические институты. Но массами нужно манипулировать, поэтому создаются средства массовой коммуникации, так начинается эра масс. Разделение труда функционально теперь связано с типом социального взаимодействия, вместе с различными видами труда появляются различные виды людей, общество строится по типу различия, а не сходства; в терминологии Э. Дюркгейма органическая солидарность замещает механическую. Другие принципы организации экономики также активно преобразуют общество модерна, например, рыночные механизмы хозяйства трансформируют само общество в рыночное общество, где все имеет свою цену (есть единый универсальный инструмент оценки — деньги), все продается и покупается. Отношения между людьми строятся по принципу отношений обмена: «ты — мне, я — тебе», личность человека дифференцируется в его экономическую функцию (в хозяйственных отношениях участники заинтересованы лишь в адекватном выполнении своих институционально установленных обязательств, например, продавец в магазине как человек вас мало интересует, важно выполнение им своих функций; хотя, как и везде, здесь возможны и исключения). Этот процесс обезличивания, т. е. формирование независимости человека от конкретных личностей, означает развитие формальной свободы и индивидуализма, являющихся неизменными атрибутами модерна.

Господство экономической системы приводит в обществе модерна и к изменению принципов движения общества: теперь уже не просто существование или воспроизводство является нормой, экономика капитала требует бешеных темпов — без этого она просто не может существовать, поэтому все силы общества теперь подчиняются не эволюционным изменениям, а развитию. Общество развивается в целях материального производства, а потребности являются лишь второстепенным моментом. Капитализм, по мнению многих, основан на постоянном накоплении капитала и расширении производства, но как возможно было достичь этого накопления, ведь капитал — это не просто деньги, а большие деньги? В свое время в Европе такой источник первичного накопления был найден: все пионеры капитализма (Венеция, Португалия, Голландия, Англия) обращались к внешней торговле и колонизации, что давало быструю и большую прибыль; собственно индустриализация и развитие внутреннего производства за счет расширения потребностей населения в самих этих странах если и начинались, то гораздо позже. Накопление капитала в конце концов приводит к высокой норме производственных инвестиций — начинается развитие производства, причем без всякого учета потребностей общества, что через некоторое время обязательно приводит к кризисам перепроизводства. Если цеховой ремесленник всегда знал объем своего спроса, причем часто знал этот спрос в лицо (знал всех своих постоянных покупателей и даже, скорее всего, динамику их платежеспособности), и никогда не производил более того, что мог продать, то капиталист знает только одно: объемы производства должны расти.

Но капитализм при расширенном воспроизводстве требует реализации капитализируемой части прибавочной стоимости. Как будет происходить продажа вновь произведенных товаров и услуг? Где найти покупателей все увеличивающегося количества товаров и услуг? Ведь сами капиталисты всегда ограничивают свое личное потребление, определяя большую часть своих доходов в инвестиции, а заработная плата рабочих вследствие конкуренции всегда ограничена разумным минимумом. Поэтому, как было показано еще Р. Люксембург в работе «Накопление капитала», капитализму для своего развития требуется некапиталистическое окружение — внешние рынки сбыта, дешевой рабочей силы и природных ресурсов (в этом, кстати, с ней согласны такие авторитеты, как Ф. Бродель и И. Валлерстайн). Поэтому общество модерна — это общество, постоянно втягивающее в свою орбиту традиционные общества, без этого оно существовать не может. Но как только все некапиталистическое окружение становится капиталистическим, встают проблемы на пути существования всей системы модерна в целом.

Итак, некоторый предварительный итог: *модерн — это дифференциация социальной системы*; общественные подсистемы отделяются друг от друга, экономика становится самостоятельной, одновременно подчиняя себе все общество.

Является ли постмодерн продолжением тенденций модерна? Скорее всего, нет — постмодерн будет отражать обратную тенденцию, или дедифференциацию. С этой точки зрения, постмодерн напоминает то состояние общества, которое предшествовало модерну, именно так мы понимаем и утверждение И. Валлерстайна, что общество будущего века, скорее всего, будет похоже на общество Средних веков*. И с позиции экономической социологии *экономика постмодерна будет вложена и подчинена социальной системе*, она вернется на то место, которое ей предназначено историей. Черты кризиса общества модерна проявились, как ни странно, прежде всего не в соотношении экономики и общества, а в сфере культуры. Конец XIX — начало XX в. — вот яркий период, когда основные принципы модерна в культуре стали подвергаться сомнению, и вскоре кризис стал явным. Этот период, называемый в англоязычной литературе “modernism”, а у нас — собственно «модерн» (что очень запутывает ситуацию), и является «могильщиком» культуры эпохи модерна (или эпохи современности) в целом. Что же появилось новое, что никак не укладывалось в прежние традиции культуры? Посмотрим на те тенденции, которые появились в то время в литературе, музыке, искусстве, архитектуре, науке.

Казалось, господство классической литературы незыблемо, но вдруг появляются такие произведения, которые ломают все традиционные каноны рациональности, меняется стиль и форма изложения (например, деконструктивизм у У. Фолкнера, «Шум и ярость»; очень скоро деконструктивизм проявит себя и в архитектуре). Очень ярко проявились черты нового в музыке — на фоне рационализированной гармонии классической музыки вдруг появляется нечто совершенно новое по всем параметрам — джаз, где совершенно иная гармония, где господствует неповторяемость в импровизации, где ритм иногда намеренно выпадает из механически заданного размера — это свинг, деконструкция ритма; где

* Но и не только так — как Средневековье было миром без государства, так и будущее вряд ли окажется вместе с понятием «национальное государство»!

чувственность господствует над рационализацией (что, видимо, никак не укладывается в голову белого человека, задавленного веками культивируемой традицией рационализации). В живописи происходит поворот от четких образов реализма к размытым впечатлениям импрессионизма, а потом — кубизма и экспрессионизма, а еще позже — сюрреализма (Дали) и гиперреализма (Ричард Эстес, например). В архитектуре и дизайне классицизм уступает модернистским канонам — дикий необработанный материал, его структура или конструкция объявляются центром композиции, четкие прямые линии уступают место плавным изгибам и неправильным формам. В науке, особенно в математике и физике, классические каноны рушатся, уступая место теориям Эйнштейна и Лобачевского. Вот такая *деконструкция культуры рационализации*.

Но в 1950–1960-е гг. наступает эпоха НТР — научно-технической революции. Полеты в космос, ядерная энергетика, изобретение компьютеров — все это меняет повседневное мышление людей. Да и экономика теперь все больше опирается на науку и научные исследования и разработки. В итоге экономисты все больше обращают внимание, что в сфере материального производства становится все меньше занятых, труд меняет свою природу (как когда-то сельскохозяйственный труд уступил место труду индустриальному) и перемещается все больше в сферу услуг. Экономисты начинают говорить об эпохе постиндустриализма — и не без их участия она наступает (в сознании сначала ученых, а потом и всех остальных).

Что такое постиндустриализм? Концепция постиндустриального общества, — утверждает П. Штомпка, — уходит корнями в «прогрессистскую» атмосферу классической социологии и следует основным постулатам эволюционизма. По мнению сторонников этой концепции, к которым можно отнести Д. Белла, Дж.К. Гэлбрейта, О. Тоффлера, А. Турена и др., более прогрессивные тенденции индустриального общества будут эволюционировать в том же самом направлении, достигая новых совершенных форм. Отдельные черты будущего можно обнаружить уже сейчас в обществах наиболее продвинутого типа (западно-европейского и североамериканского) и экстраполировать их, создав образ будущего. В основе теории постиндустриального общества лежит разделение истории Европы и всего человечества на три стадии: доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общества [2]. Образ постиндустриального общества включает в себя пять основных черт или тенденций.

Во-первых, важно отметить изменение отраслевой структуры системы хозяйствования. Сельское хозяйство играет незначительную роль, удовлетворяя полностью потребности общества в продуктах питания. Материальное производство постепенно уступает свое значение сфере услуг, которая включает в себя профессиональную деятельность, напрямую не связанную с системой материального производства (финансовое, научное, маркетинговое обслуживание производства становится главным).

Во-вторых, новое производство строится на ином принципе. Главное — развитие «высоких технологий», которые используются прежде всего при обработке информации, а также в поисках новых источников энергии. Старые источники энергии (нефть, газ, уголь и даже ядерное топливо), все еще по-прежнему требуются в большом количестве, но на первый план выдвигаются источники слабой энергии, энергосберегающие технологии (например, для мощной компьютерной

системы необходимо во много раз меньше энергии, чем для обычного станка). Источником может быть уже и энергия децентрализованная — например, энергия солнца (для калькуляторов она используется весьма активно даже сегодня).

В-третьих, по гигантомании экономика постиндустриального общества обгоняет все предыдущие системы. Масштаб предприятия стал таковым, что часто превышает размеры среднего государства. Появились промышленные империи типа «GM», «Toyota», «Philips», «SONY» и т. п. И скорое вымирание им, видимо, не грозит. Они, маневрируя мощностями, вводя новые «высокие технологии», постоянно дополняя свою структуру сетью мелких предприятий-спутников, вполне удачно реагируют на любые даже самые незначительные изменения рыночной конъюнктуры.

В-четвертых, в связи с развитием корпоративной экономики частная собственность — хозяйственная основа капитализма — трансформируется в корпоративную. И именно корпорации стали основной действующей силой. Корпорации теперь подчиняют своим частным целям и государство, и общество. По типам собственности теперь уже существует четыре разнокачественных уровня — домашние хозяйства, мелкие рыночные предприятия, капиталистические (более крупные) предприятия, корпорации (их объемы доходов уже сопоставимы с национальными доходами государств). Эта разнокачественность экономики означает и разные типы экономических отношений; законы, по которым существует «Дженерал Моторс», совершенно другие по сравнению с малым частным предприятием. Корпорации уже могут регулировать и цены, и доходы, и спрос на свою продукцию, захватывая не только внутренние, но и мировые рынки. В доле затрат на выпуск продукции большую часть занимают рекламная кампания, технологическая и научная подготовка, и меньшую — собственно производство. Корпорации обычно в целях регулирования цен выходят за национальные рамки — производство выносятся в страны с традиционно низкой заработной платой, научное обслуживание и технологическая подготовка — обычно в страны с высоким научно-техническим потенциалом, а продажа — в страны с высоким уровнем жизни (например, многие японские автомобили и другие товары проектируются специально для продажи в США). Все это свидетельствует о том, что стоимостные рыночные механизмы хозяйствования преобразуются, сам принцип ценообразования по своей структуре изменяется. По удачному выражению К. Поланьи, бизнес сам стремится защитить себя от рынка — там, где есть возможность уйти от конкуренции, бизнес не упускает свои шансы.

В-пятых, социальной базой общества, основанного на корпоративной экономике, становится «техноструктура», т. е. бюрократический класс, заменяющий организационную функцию предпринимательства, и обслуживающий класс, внутри которого особенно выделяются работники образования, науки, культуры. Рабочий класс также уже не укладывается в обычное понятие, труд становится все более сложным, требующим высокого уровня образования и интеллектуального развития.

Что такое постмодерн, и чем он отличается от постиндустриализма? Сам термин пришел в социологию из сферы культурологии и искусствоведения. В культурологии постмодерн — некий новый, контрбуржуазный «дух времени», присущий современности, а постмодернизм — теоретическое направление, изучающее этот новый «дух времени». В социологии постмодерн — это новый

тип общества и культуры, приходящий на смену модерну или современности. В этом новом типе общества естественно формируется и новый тип экономики. Как соотносятся друг с другом понятия постиндустриального общества и общества постмодерна? Общество постмодерна — это более широкое понятие, чем постиндустриальное общество. Теоретики постмодернизма обращают внимание прежде всего на сферу культуры [3], в том числе и экономической культуры. Именно трансформация культуры является основным показателем возникновения общества постмодерна. Техничко-экономические изменения, на которые опираются в своих исследованиях теоретики постиндустриального общества, представляют собой всего лишь необходимый фон для действительно коренных перемен в обществе, культуре, стиле жизни, мышления, которые начинают играть важную роль в развитии современного хозяйства и общества. Таким образом, экономика постмодерна — это экономика, ориентированная на тотальные перемены в духовном, культурном мире человека, где самым главным становится значимость любого действия, значимость общения между людьми.

Что же происходит в экономике в эпоху перехода к постмодерну? Прежде всего, меняется значимость экономики, хозяйственной жизни для человека и общества. Если раньше все основные силы общества были отданы экономике, то теперь эффективность экономики становится такой, что все меньшие усилия общество прилагает для получения большего количества благ и услуг. В обществе, где уровень развития производства позволяет удовлетворять основные потребности всему населению, нарушаются основные принципы, присущие нашему представлению об экономике вообще. В современном обществе ограниченность ресурсов, всегда бывшая аксиоматическим определением экономики вообще, больше не является значимой, по крайней мере настолько, насколько это было раньше. Нарушается основной принцип стоимостной экономики — принцип эквивалентности затрат и результатов, теперь меньшие затраты ведут к большим результатам (особенно ярко это проявляется в сфере применения новых изобретений и технологий — один раз совершенное научное открытие не требует далее повторения самого процесса совершения открытия, можно просто купить патент и пользоваться изобретением). Сама экономика по своей внутренней структуре вряд ли может называться теперь индустриальной — все большее количество занятых отвлекаются в сферу обслуживания или в ту область, которая теперь называется «культурная экономика» (“cultural economy”), т. е. образование, наука, реклама, туризм и пр. Все это означает, что все меньшее количество производительного труда дает возможность существовать все большему количеству непроизводительного; меньшая часть людей, непосредственно занятая в сфере экономики, теперь может прокормить большую часть людей, не связанных с экономикой вовсе.

В эпоху постмодерна коренным образом меняется соотношение производства и потребления: общество из производительного опять возвращается в состояние потребительного. Важно то, что основные потребности населения (в питании, жилье, медицинском обслуживании, в труде — так или иначе удовлетворяются, и все большее значение приобретают другие потребности, бывшие ранее вторичными). Кстати, и сами эти потребности теперь могут регулироваться обществом с помощью рекламы и других средств воздействия на массовое сознание. Огромное значение в системе экономики постмодерна приобретают

этика, социокультурные ориентации потребителей. Переход от индустриального общества, общества модерна к обществу постмодерна, проявляется в ориентации производителей на культурные образцы современного общества потребления, где потребляются уже не товары, а символы, знаки, образы, т. е. потребляется сама культура. И современный маркетинг, реклама ориентируются на подобные изменения (например, развитие социального и культурного маркетинга). Производство уже теряет характер массового, все больше оно приспосабливается к потребностям конкретного индивида (все на заказ, как было когда-то в сфере ремесленного производства). Массовость теряет свое значение в сфере культуры и этики. Средств массовой информации становится так много, что выбор возможен для каждого конкретного потребителя.

Производительное общество требовало расширенного воспроизводства и высоких темпов развития, высокого уровня инвестиций. В обществе постмодерна темпы экономического роста становятся более умеренными, все большая часть прибыли не реинвестируется, а уходит в заработную плату и в налоги, с помощью которых содержится welfare state — государство, где развиты социальная помощь и социальная защита. В производительном обществе труд, затраты труда, стоимость, прибавочная стоимость, прибыль являются основными категориями; в обществе потребления затраченный труд и стоимость уступают место потребительной стоимости и потребительно-стоимостным механизмам. Например, доля затрат собственно на производство и продажу нового товара гораздо меньше доли затрат на рекламу этого товара, научно-техническую подготовку его производства, на продвижение торговой марки; кстати, уже не сам товар является основным объектом распространения, а торговая марка. Нестоимостные категории также начинают играть все большую роль в оценке эффективности производства, теперь уже ни одно предприятие не может не учитывать требования экологической эффективности.

Новые принципы взаимоотношений экономики и общества в эпоху постмодерна особо ярко проявляются во взаимодействии экономики и политики. Начиная с 20-х гг. XX в. политика все больше и больше вторгается в сферу экономики и подчиняет ее целям общества, которое не довольствуется уже системой саморегулируемого рынка. Рынок, оказывается, не обеспечивает равновесного положения хозяйства, не гарантирует полной и эффективной занятости, стабильного развития и необходимой обществу социальной справедливости. Для начала государство берет под контроль финансовую сферу, отказываясь от принципов золотостандартного регулирования и вводя институт центрального банка, но затем оно само становится крупным участником экономических отношений, обращается к регулированию с помощью ставки процента и других экономических методов регулирования развития хозяйства в целом.

Все это лишь мелкие и незначительные, казалось бы, черты на фоне господствующего старого образа жизни. Но их незаметное сочетание и развитие постепенно преобразуют общество. Задача и науки, и государства, и общества состоит в том, чтобы преобразования проводились в целях гуманизации общества, основанного на сочетании интересов личности и общества. В конечном счете все зависит от действий человека: если он сумеет преобразовать себя, поставив творчество и духовное развитие над материальным и экономическим, тогда возможно и движение к новому типу общества.

Литература

1. *Веселов Ю.В.* Экономическая социология постмодерна // Журнал социологии и социальной антропологии. 1998. Т. 1, № 1. С. 73–82.
2. *Иноземцев В.Л.* Современное постиндустриальное-общество: природа, противоречия, перспективы: Учеб. пособие. М.: Логос, 2000.
3. *Лиотар Ж.-Ф.* Состояние постмодерна. СПб.: Алетейя, 1998; *Lash S.* Sociology of Post-modernism. London; N.Y.: Routledge, 1990; *Lash S., Urry J.* Economies of Signs and Space. London: Sage, 1994.

§ 3. Россия в современной мировой экономической системе

Пространство оказывает большое влияние на образ мыслей...

И. Бродский

Для начала несколько слов об экономике и о России в целом. Начинать надо с географии — площадь РФ составляет 17 млн кв. км (для СССР — 22 млн кв. км), это в 3,5 раза больше Европы (для сравнения — Франция 551 тыс. кв. км). Что значит такое пространство? В социальном и экономическом плане огромное пространство всегда менее эффективно — косвенные издержки намного выше. Вот некоторые отрицательные и положительные следствия: начиная с момента своего территориального расширения Россия формирует свой замкнутый мир-экономику — возможность коммуникации с другими экономическими мирами затруднена; в системе обмена «деревня — город — рынок» большие расстояния тормозят развитие рынка (добропорядочный сельский житель не успевает в один день обернуться в город и обратно), эффективность территории требует затрат — эти затраты освоения и содержания крайне велики («северный завоз» до сих пор необходим для содержания северных городов — сами в условиях рынка они выжить не могут), граница составляет 50 тыс. км — соответственно, представьте затраты на ее обслуживание. Зато огромная территория представляет практически безграничные запасы ресурсов — в РФ 28 % мировых запасов газа, 12 % нефти, примерно 20 % металлов (но что русскому хорошо, то, как говорится, это потом ему же и плохо — как следствие огромных запасов в России всегда развивалась низкоэффективная ресурсная экономика); в РФ самые большие сельскохозяйственные ресурсы (запасы земли для пашни), но это же ведет к ее низкой эффективности использования.

Пространство и климат: РФ занимает 4 климатических пояса: от Арктики до субтропиков, средняя температура января — от 0 до –50 °С. Поэтому 90 % населения проживает в так называемых неблагоприятных (а попросту — плохих) климатических условиях. Затраты велики, и эффективность проживания в этих условиях относительная низкая — мы потребляем для отопления домов 8 т усл. топлива в год на человека (при необходимой норме — 14), а Франция — 5,1 т., Германия — 6,1 т. (данные 1990 г.)

Население России составляет в 2010 г. по данным переписи 142,9 млн, в 2012 г. население немного увеличилось до 143 миллионов человек, но в 1990 г. было 147 млн; например, в 2007 г. депопуляция составила 0,484 %. Смертность

в России примерно в 1,1–1,5 раза превышает рождаемость, особенно велика так называемая «алкогольная смертность» — 600–700 тысяч человек в год. В целом по стране превышение числа умерших над числом родившихся осталось в 2010 г. на том же уровне, что и в январе–ноябре 2009 г. — 1,1 раза, в 23 субъектах Российской Федерации оно составило 1,5–2,0 раза. Миграционный прирост примерно на 60–70 % компенсирует численные потери населения. В связи с этим трудовое население России быстро стареет — на 10 работающих уже приходится 6 пенсионеров. В экономической демографии есть понятие *эффективного населения*: по некоторым оценкам для РФ оно составляет не менее 400 миллионов человек. Следовательно, социологический вывод (по Суворову): приходится «брать не числом, а умением». Плотность населения в РФ составляет: примерно 8 человек на кв. км, (сравните — 7,5 человек на кв. км. при царе, 12 — при коммунистах), средняя плотность в Европе — 100 человек на кв. км. Соответственно, одна из важнейших проблем России — проблема сообщения и общения, и *разобщения*.

В административном плане современная Российская Федерация — это 88 субъектов с различными социоэкономическими характеристиками. Вот некоторые сопоставления неравенства: показатель валового регионального продукта на душу населения в Петербурге составил в 2005 г. 4000 евро в сравнении с 27 000 в Хельсинки, в начале 2008 г. этот показатель составил 240 тыс. рублей или 6875 евро — большое отставание. Между тем некоторые регионы РФ и города, такие как Тюменская область или Сургут, по данному показателю превышают аналогичные показатели Норвегии или США, а другие (например, Ингушетия) находятся на уровне Уганды. Вот такое территориальное неравенство.

Сейчас Россия, как недавно Китай и Индия, входит в число стран, «обязательных» для мировых инвесторов. Вместе еще и с Бразилией мы в глазах западного мира — BRICS (Бразилия — Россия — Индия — Китай — Южно-Африканская Республика). Можно спорить, справедливо ли мы включены в эту группу стран, но реальность такова, что нас видят и понимают именно так. Скорее более важным для нас является не просто отрицание нашего имиджа там, а осмысление тех мер, которые помогут продвинуться нам вперед. После распада СССР прошло уже больше 15 лет, изменилась структура российской экономики, вместо планового хозяйства сложилось рыночное и кое-где вполне капиталистическое. Общие экономические показатели России выглядят не так уж плохо — экономика явно была на подъеме до наступления мирового кризиса в 2008 г., валовой внутренний продукт на российскую душу населения, рассчитанный по паритету покупательной способности, составляет 14 600 долларов США (так считает ЦРУ и, наверное, в таком вопросе им можно верить, см.: CIA World Factbook 2008; в 2011 г. ситуация не изменилась существенным образом — приблизительно 15 800 долларов США).

Для сравнения возьмем одну развивающуюся страну из BRICS (это будет Бразилия) и развитую (Великобритания): ВВП России на душу населения больше, чем аналогичный показатель в Бразилии — 9700, но гораздо меньше, чем в Британии — 35 300. Темпы роста валового продукта также в нашу пользу: они в среднем составляют 7 % в год (например, в 2011 г. годовой темп роста ВВП — чуть более 4 %), в отличие от 0,2–0,5 % Бразилии (в 2011 г. — 2,7 %), 2,9 % Британии. Трудовые ресурсы России — 75 млн человек, что вдвое больше,

чем в Соединенном Королевстве, немного меньше, чем в Бразилии (но в 10 раз меньше, чем в Китае). Структура занятости по секторам экономики вполне современная: 10,8 % заняты в сельском хозяйстве (в Бразилии 1/3), 28,8 % — в промышленности, 60,5 % — в сфере услуг. Чем не постиндустриализм?

С точки зрения конкурентоспособности в мире (в комплексном индексе оцениваются с помощью опросов в разных странах качество институтов, инфраструктуры, макроэкономическая стабильность, здравоохранение, образование, рынок труда, уровень развития товарного и финансового рынка, научно-технические достижения, развитие бизнеса, размер рынка — вот что нам особенно помогает — и инновации) Россия занимает 51-е место, Бразилия — 64-е, Великобритания — 12-е (см.: Global Competitiveness Report, 2008–2009). Финансовые показатели России до недавнего времени выглядели просто прекрасно — все последние годы (за исключением последних кризисных) государственный бюджет сводился с профицитом (4 % ВВП в 2008 г.) и сегодня к 2012 г. опять достигнут профицит бюджета. Внешний долг России в 2003 г. составил 184 млрд долларов, погашался он досрочно и к 2007 г. составил 47 млрд (8 % ВВП, а в 1998 г. составлял 147 % ВВП), что сегодня является одним из самых низких показателей в Европе, в Бразилии внешний долг в 2003 г. составлял 254 млрд и сейчас достигает около 50 % ВВП, уровень государственного долга Великобритании — около 40 % ВВП. Все рейтинговые агентства присвоили России инвестиционный уровень. Даже в 2009 г., согласно рейтингу S&P, это уровень BBB, чуть выше чем уровень Бразилии. Золотовалютные резервы России с 12 млрд долларов в 1999 г. выросли до 470 млрд в 2007 г., достигнув (почетного?) 3-го места в мире. В 2008 г. россияне, видимо, почувствовав уверенность и отвечая призыву властей скупить весь мир, инвестировали за рубежом 114,2 млрд долларов.

Все приведенные выше сопоставления не означают, что Россия — нечто среднее между бразильским карнавалом и английским политейным чаем, т. е. чем-то лучше Бразилии, но до уровня Соединенного Королевства не дотягивает. Цифры сами по себе утрумо молчат, но мы должны сказать за них: весь XX век за годы советской власти Россия модернизировала экономику и общество, что и создало основу превращения ее в современную державу, в 1990-е гг. и в последнее время проведены были рыночные реформы, и сейчас мы имеем в России индустриально развитую рыночную экономику и капиталистическое общество современного типа, а еще у России большой потенциал развития, достаточные трудовые ресурсы и огромный масштаб рынка.

Но все ли уж так хорошо, и настоящее России, как когда-то сказал оптимист Бенкендорф, «более чем великолепно, а будущее выше всего, что может представить самое пылкое воображение»? Захлестнувший и одновременно отрезвивший Россию кризис 2008 г. показал, что все-таки мы недалеко ушли от Нигерии (говорят, только скрытый расизм мешает нам признать этот факт) — *за фасадом красивых цифр скрывается все та же сырьевая, экспортно ориентированная экономика*, построенная в 70-е гг. XX в., с гигантскими полугосударственными или окологосударственными предприятиями, которые как-то оказались все в долгах (около 120 млрд долларов), за которые теперь отвечать государству (т. е. всем нам), малый и средний бизнес с численностью сотрудников до 250 человек производит лишь 15 % российского ВВП в отличие от 30 % в развитых странах [1]. Эта экономи-

ка целиком и полностью зависит от мировых цен на сырьевые ресурсы — нефть, газ, металлы и древесину (хорошо, что уже нет, как в петровские времена, льна и пеньки) — составляют 80 % экспорта, обеспечивая 30 % государственных доходов (НДПИ — налог на добычу полезных ископаемых — формирует до 40 % федерального бюджета РФ). Эта экономика воспроизводит население с доходом ниже среднего по мировым меркам (18,6 млн человек — а это 13,2 % населения — в России 2008 г. жили за чертой бедности, т. е. имели доход ниже 4593 руб.) и без всяких денежных накоплений (3/4 россиян, по опросам ВЦИОМ в 2008 г., не имели никаких денежных накоплений). Такая экономика предполагает, что существует сверхцентрализованная, громоздкая и неэффективная государственная система с совсем ничтожными региональными и местными бюджетами, неопределенными институциональными правилами и неуклюжими политическими решениями.

Сравним социальные показатели развития стран: индекс развития человеческого потенциала России составляет 0,795, для Бразилии — 0,792, для Великобритании — 0,942. [2]. Оказывается, прогресс экономики не так однозначно влияет на социальное развитие. И в 2006 г. Бразилия на 1 пункт обогнала Российскую Федерацию по показателю развития человеческого потенциала: в России низкая продолжительность жизни, примерно на 14 лет меньше среднего европейского уровня; Бразилия (и даже Китай) впереди нас, еще хуже то, что она (ожидаемая продолжительность) снижается в сравнении с 1991 г. Согласно данным Росстата, ожидаемая продолжительность в России на 2006 г. составляла 66,6 лет (60,4 у мужчин и 73,2 у женщин). Население России за последние 10 лет уменьшается и составляет к 2012 г. 143 млн человек, но падает и численность населения городов, в частности Петербурга. В России всего 11 городов с населением свыше 1 млн чел. Смертность в России в 1,5 раза превышает рождаемость. Социальное расслоение в России чуть ниже, чем в Бразилии — в среднем коэффициент Джини 0,4 и 0,6 соответственно (но коэффициент Джини в Москве в 2004 г. оказался равным 0,63 [3]), что выше, чем в оплоте капитализма Великобритании — 0,36. Россия занимает самую большую территорию в мире (но для жилья почему-то используется 0,2 % площади страны, в отличие от 20 % в Великобритании; получается, что как-то неудобно и тесно — по плотности населения Москва приближается к Гонконгу).

Согласно данным Всемирного банка (World Development Indicators), в России в 2007 г. прямые иностранные инвестиции (FDI) составили около 27 млрд долларов США — это точно как в Бразилии, и совершенно точно, что неоправданно мало, особенно в сравнении с Китаем, но мало и по сравнению с Великобританией (около 100 млрд долларов США) [4]. Общий объем иностранных инвестиций в РФ в 2011 г. составил 65 млрд долларов. Большинство инвестиционных проектов в России связаны либо с Москвой как наиболее экономически развитым регионом России с наибольшим платежеспособным спросом населения, либо с регионами нефте- или газодобычи (например, Сахалин-2, Тюменская область и др.). Забавно выглядят и страны-инвесторы: по данным Банка России за январь—сентябрь 2011 года, лидерами среди иностранных инвесторов в Россию стал Кипр с объемом 8,7 млрд долларов, Британские Виргинские острова (5,3 млрд долларов). Догадываетесь, почему так киприоты и жители «непорочных островов» заинтересованы в России? Основными видами экономической деятельности по объему

инвестиций стали торговля (36,3 % от общего объема), финансовая деятельность и страхование (17,4 %), обрабатывающие производства (13,4 %).

Вот рейтинг привлекательности стран для бизнеса: «Forbes» «отгондурасил» Россию на почетное 103-е место из 127 возможных, в аккурат между Мавританией и Гондурасом — оказывается, у нас не все в порядке с правами граждан и свободой. Поэтому России необходимо человеческое отношение власти к гражданину, России все еще нужны реформы и новые, откорректированные кризисом планы, где главным результатом должно стать развитие человеческого потенциала и человеческих отношений, но также ей нужны и инвестиции, которые помогут преобразить экономику и общество. Важно сформировать доверие инвесторов к России, доверие к ее людям, ее экономике, доверие государственной власти к гражданам и бизнесу.

Если взглянуть с точки зрения исторической перспективы и сравнить возможности развития капитализма в России в конце XIX и в начале XXI в., то сейчас таковых гораздо больше. Во-первых, произошла коренная ломка общественного сознания — господствующий деревенский образ жизни и мышления уступил городскому; общественное сознание «освободилось» от воздействия идеологии и пропаганды, по крайней мере она играет несравнимо меньшую роль, чем раньше. Во-вторых, экономика индустриализировалась, произошла концентрация капитала, рыночные отношения (как это ни странно, именно благодаря социализму) стали проникать во все сферы экономики; с помощью планирования способ ведения хозяйства превратился из традиционного в рациональный. В-третьих, внешнеэкономические отношения теперь стали более значимыми для России, она включилась в систему международной специализации (в противовес идее «народников», что Россия «последняя за столом мирового рынка»). Этот процесс может быть не столь эффективен по структуре: экспорт сырья всегда менее выгоден, чем экспорт готовых продуктов, но возможности для торговли имеются.

Однако все объективные и субъективные предпосылки означают лишь имеющееся «поле возможностей», все дальнейшее определяется политическим выбором, психологией и настроением людей, процессом реформирования экономической структуры. Видимо, надо разделять развитие рынка и капитализма в России, если рыночные отношения действительно получают широкое развитие, то о широком развитии экономически эффективного капитализма (как особого типа социально-экономических отношений, общественного строя) пока говорить рано. Основными проблемами России в социально-экономической области были и остаются — *бедность*, доставшаяся от России XIX в. и упроченная социализмом; *гипертрофированная государственность* (с одной стороны, ее слабость, с другой — широкий масштаб), по мнению Ключевского, государство в России всегда имело слишком сильное влияние на экономику. *Неравенство* — черта, всегда существовавшая в России, но особенно ярко выделяющаяся сегодня, причем неравенство не только между классами, но и между регионами и центром. *Отсутствие юридической базы экономических отношений* (право в России всегда признавалось слабо) является существенным тормозом реформ хозяйства и общества. Без развития соответствующего законодательства часто рыночные отношения развиваются деформированно и убого. За два десятилетия неолиберальных реформ и становления либерального капитализма свободной конкурен-

ции в России так и не сложилась эффективно действующая институциональная среда для решения множества экономических и социальных проблем, влияющих на возможность формирования условий для устойчивого экономического роста на основе принципов рыночного хозяйства.

На фоне указанных выше процессов разворачиваются дискуссии о проблемах и перспективах капитализма в современной России. Весьма широкое распространение получили такие характеристики ее модели социально-политических и социально-экономических преобразований, как «имитационный», «олигархический», «номенклатурный» или «криминальный» капитализм с недолиберализованной экономической и политической системой. Рубеж веков стал для отечественных и зарубежных исследователей реформ в бывшем СССР отправной точкой и еще одним поводом для подведения некоторых итогов трансформационных процессов в нашей стране. Все больше в отечественной и зарубежной прессе, в научных изданиях появляется публикаций на тему промежуточных итогов становления (или возрождения) российского капитализма.

Многие оценки процесса становления либерального капитализма, основных мер неолиберальной экономической политики и «шоковой терапии» начала 1990-х гг. в России, оценка результатов трансформации и у сторонников либеральных реформ, и у противников совпадают. Различаются лишь идеологические акценты и предпочтения. Неолиберальные экономисты и политики предпочли объяснить причины проблем реализации экономических реформ *недолиберализованностью* экономики, вынужденной (вследствие политического давления антилиберальных сил) медлительностью и непоследовательностью правительств в принятии решений («слишком мало шока»), тактическими ошибками и даже недостаточным знанием ряда положений современной экономической теории (например, неинституционального подхода). Наиболее радикальные критики неолиберальной экономической политики напротив увидели причины провала в чрезмерно поспешной либерализации всех сфер экономической жизни («шок есть, терапии нет»), в доверчивости иностранным советникам, действовавшим исключительно в интересах правительств стран центра мировой экономической системы и международных финансовых организаций (кредиторов неолиберальных реформ), в очевидной идеологической зашоренности радикальных реформаторов-неолибералов и, как следствие, смешении целей и средств реформ, а потому превращении неолиберальных реформ в самоцель. Анализируя результаты реформ в России, многие отечественные и зарубежные исследователи при этом обратили внимание на успехи Китая в экономических преобразованиях, правительство которого в 1980–1990-е гг. сумело без всяких готовых экономических рецептов, вроде неолиберальной модели либерального капитализма, найти свой путь для осуществления весьма сложных экономических преобразований [5].

Принято считать, что в России радикальные экономические реформы начались в 1990-е гг. Хотя серьезные трансформационные процессы в экономике начались задолго до эпохи «тотальной либерализации» и «шоковой терапии». Условно процесс социально-экономических изменений в 1980-е–1990-е гг. в России можно разделить на три этапа. Первый этап (1986–1991 гг.) — период так называемой «перестройки» в еще Советской России, второй этап (1992–1998 гг.) — период радикальных неолиберальных реформ, третий (1998–1999 гг. и по сей

день) — период так называемого «социального неолиберализма» (социальная и государственная переориентации неолиберальных реформ). Каждый период имеет свою специфику, в том числе и в отношении включения страны в систему мирохозяйственных связей. Тем не менее процесс реформирования российской экономики имеет определенную логику, которая просматривается на всех этапах становления системы либерального капитализма.

Специфика экономической политики первого этапа реформ, по мнению многих экспертов, заключалась в том, что она осуществлялась в условиях год от года слабеющего государства. Слабость государства отразилась и на экономической политике. Прежде всего проявилась эта слабость в непоследовательности принимаемых решений и в отсутствии сильных государственных институтов, способных обеспечить всем действующим на только формирующихся рынках агентам равные условия для эффективной реализации стратегий их экономического поведения. Экономические последствия слабости государства проявились в бюджетном кризисе, неспособности собирать налоги, резком росте инфляции, в росте коррупции и увеличении количества экономических преступлений. Все это в конечном итоге привело к дестабилизации социального порядка, неспособности власти удержать ситуацию под контролем. Главным результатом экономических реформ Горбачевской эпохи стало нарастание экономического, социального и политического кризиса. В экономике кризис проявился в нарастании товарного дефицита (который к 1991 г. поставил страну фактически на грань голода), деградации налоговой базы, приближении бюджетного дефицита к огромным размерам, нарастании внешнего долга и распаде единого экономического пространства. Реформы первого этапа, в конечном счете, привели к углублению кризиса и распаду СССР. При этом сложились предпосылки для нового этапа реформ, где основным мотивом экономической политики стала либерализация всех сфер хозяйственной жизни общества с декларируемой очередной группой реформаторов с целью привлечения основных масс населения к более активному участию в экономической деятельности и постепенному выходу из экономического кризиса.

На втором этапе реформ основной задачей правительства стала макроэкономическая стабилизация. Для проведения реформ по неолиберальной модели главное, что необходимо было предпринять — это обуздать инфляцию и создать все условия для финансовой стабилизации. В соответствии с этой моделью условия для устойчивого экономического роста в стране формируются только тогда, когда государству удастся сдержать инфляцию, сформировать бездефицитный бюджет и обеспечить устойчивость национальной валюты. Также параллельно экономическая политика государства должна ориентироваться на тотальную либерализацию всех сфер экономической деятельности от либерализации ценовой политики до либерализации трудовых отношений и внешней торговли, а также на создание благоприятных экономических и институциональных условий для развития конкуренции. Но макроэкономическая стабилизация и либерализация экономической деятельности должны опираться на достаточно мощную социальную базу реформ. То есть на некий новый и достаточно широкий (как в индустриально развитых странах) класс «эффективных собственников», ради которых (по крайней мере, в теории) правительство и предпринимает все вышеуказанные меры. Таким образом, важнейшее значение в ходе неолиберальных

реформ приобрел вопрос о формировании и развитии института частной собственности. На этапе «перестройки» был сделан лишь первый шаг. На втором этапе реформ правительство вплотную подошло к решению вопроса о собственности. Основным механизмом решения этого вопроса стала приватизация.

Экономическая политика финансовой стабилизации в 1998 г. завершилась знаменитым августовским default'ом и кризисом всей неолиберальной экономики, фактически ознаменовавшим завершение этапа радикальных неолиберальных реформ. Экономическая политика второго этапа реформ имела лишь временные позитивные результаты, проявившиеся во временной финансовой стабилизации, но эта политика не смогла создать основы для реализации декларируемой много лет стратегии устойчивого экономического развития и формирования нового широкого социального слоя — экономически самостоятельных граждан-предпринимателей. Более того, ряд экономистов прямо указали на зависимость финансового кризиса 1998 г. от характера проводимых реформ. Радикальные неолиберальные реформы привели к резкому спаду производства (до 50 %), к подрыву благосостояния основной массы граждан и без того крайне низкого вследствие проводимой с начала «перестройки» социальной и экономической политики, к росту внутреннего и внешнего долга. Резкое ослабление экономики и потеря управляемости многими экономическими процессами привели к тому, что Россия оказалась не готова к удару очередного кризиса глобального капитализма конца 1990-х гг., и правительство ничего не смогло предпринять для смягчения его последствий для большинства граждан.

Реализация экономических реформ на протяжении всех 1990-х гг. сопровождалась процессом распада единого народнохозяйственного комплекса на два фактически независимых сектора: реальную и виртуальную экономики. Распад единого производственного комплекса экономики привел к возникновению экономической системы с тремя почти автономно существовавшими и существующими экономиками: торгово-финансовой, экспортно ориентированной и внутренне ориентированной. Особенностью существования данной экономической системы являлись нарастающие год от года диспропорции в развитии этих экономик (по всем параметрам, начиная от внимания властей и иностранных инвесторов и заканчивая уровнем заработной платы). Первые две были ориентированы на ускоренное развитие и быстрое получение доходов, на интересы мирового рынка и глобального капитализма (прежде всего в сфере экспорта минеральных ресурсов). Национально ориентированные отрасли (машиностроение, легкая, пищевая промышленность и др.), напротив, характеризовались запаздывающим развитием, массовой неплатежеспособностью предприятий, старением основных производственных фондов (почти без всяких шансов на их быстрое обновление).

Ухудшение экономической ситуации в стране в течение 1990-х гг., рост социальной напряженности, политический кризис привели к необходимости изменения экономической политики. При сохранении, впрочем, неолиберального курса экономисты и политики заговорили о необходимости социальной переориентации реформ. Именно поэтому третий этап можно было бы условно назвать «этапом социального неолиберализма». Наряду с необходимыми мероприятиями по стабилизации финансов и восстановлению банковской системы (проведенными в 1999–2002 гг.) по дальнейшему развитию инфраструктуры рыночной экономики

и институциональной среды (принятие новых законов и кодексов, регулирующих экономические отношения), разработке программ по модернизации основных производственных фондов и преодолению технического отставания в ряде отраслей от индустриально развитых стран и т. п., сторонники неолиберальной модели капитализма обратили внимание на одно весьма существенное ограничение экономического развития только усугубившееся в ходе реформ, а именно — слабость и одновременно вездесущность государства. Важнейшим механизмом преодоления слабости государства, как провозглашалось еще в начале неолиберальных реформ, должны были стать институты гражданского общества как единственной силы способной противостоять «номенклатурному капитализму».

Подобным институтом гражданского общества, способным оказывать воздействие на регулирование социально-трудовых отношений в современном российском обществе, являются профессиональные союзы [6]. Экономико-социологические исследования профсоюзов позволяют проследить специфику процесса включения производственной системы России в 2000-е гг. в структуру современных глобальных экономических отношений. По данным исследователей, профсоюзы в начале XXI в. — самая массовая общественно-гражданская организация в России, объединяющая 30 млн граждан — 45 % от общего числа занятых на предприятиях всех форм собственности. Особенности их деятельности, проблемы, с которыми они сталкиваются в современных экономических условиях, свидетельствуют о становлении в нашей стране в конце XX — начале XXI в. реального рынка труда, о возрастающем влиянии глобальных экономических трансформаций на функционирование этого рынка и всех сопутствующих этому процессу изменений в системе социально-экономических отношений.

На макроуровне регулирования трудовых отношений профсоюзы сталкиваются с проблемой невысокой эффективности современной системы социального партнерства в России, которая оказалась сведенной в основном к процессу создания и реализации коллективных договоров между работодателями, профсоюзами и представителями исполнительной власти. Малый и средний бизнес в рамках переходных процессов 1990-х — начала 2000-х гг. оказался фактически вообще не охвачен процессом создания как профсоюзов, так и союзов работодателей, а также, разумеется, системой коллективно-договорных отношений, что ведет к существенному ухудшению рыночных условий продажи работниками своего труда. Развитие национальной и региональных систем социального партнерства является важнейшей перспективной задачей [7].

Новой для российских профсоюзов стала проблема организации деятельности по защите интересов трудящихся в условиях экономической глобализации и транснационализации [8]. Эта проблема свойственна профсоюзам не только России, но и многих других стран, что также свидетельствует о стремительной интеграции российской экономики в современную систему мирохозяйственных связей.

Социологические исследования на микроуровне социально-трудовых отношений непосредственно посвящены изучению проблем организации взаимодействия профсоюзов и менеджмента на отдельных предприятиях (или группах предприятий) всех форм собственности, поскольку включение России в глобальную экономику сопровождается существенной трансформацией основ управления производством. При этом большое внимание в России уделяется

исследованию проблем мотивации членства в профессиональных союзах (особенно привлечению молодежи к участию в деятельности профсоюзов), процесса становления независимых профсоюзов и развития профсоюзного движения на предприятиях с негосударственной формой собственности. Социологи анализируют проблемы, связанные с профилактикой и разрешением трудовых конфликтов на предприятиях, роли профсоюзов в разрешении этих конфликтов, в основе которых вопросы справедливого распределения прибыли и растущей дифференциации по уровню доходов, а также с изучением особенностей реализации коллективных договоров и развития новых форм организации профсоюзной деятельности по защите экономических прав наемных рабочих. Собственно, активизация деятельности профсоюзов, направленной на решение проблем соблюдения экономических прав трудящихся, тоже говорит о включении России в глобальную капиталистическую экономическую систему.

Экономическая политика в 2000-е гг. была переориентирована с поддержки сырьевых отраслей на формирование основ для инновационного развития в направлении формирования «экономики знаний» — нового воплощения постиндустриальной капиталистической экономической системы. Однако сохранение зависимости современной экономики России от мировых цен на сырье и ресурсы в первом десятилетии XXI в. формирует условия для продолжения дискуссий о становлении в России вместо либерального капитализма свободной конкуренции системы имитационного капитализма зависимого развития [9].

Устойчиво воспроизводимая модель социально-экономических отношений, которую, в частности, характеризуют как *имитационный капитализм*, поставила рост национального хозяйства России в устойчивую зависимость, уязвимость от мировой экономической конъюнктуры, прежде всего от изменения цен на энергоносители. А стремление России к «эффективному включению» в глобальные интеграционные экономические процессы оказалось существенным образом ограничено окрепшей в ходе реализации неолиберальных реформ первых двух этапов сырьевой, экспортноориентированной экономической системой. Преодолеть эти ограничения оказалось крайне непросто.

Развитие производственной системы в современных условиях уже невозможно без перехода на «инновационные рельсы», поскольку все потенциальные возможности развития за счет использования имеющихся «традиционных» фондов и ресурсов год от года будут сокращаться. Именно поэтому наиболее важной задачей развития конкурентоспособной в глобальной экономике производственной системы является не только модернизация старых и создание принципиально новых производств в нашей стране, но и главное — создание условий для расширенного воспроизводства интеллектуального капитала. А инновационная политика в связи с этим должна стать основным механизмом развития производственного сектора национальной экономики России.

Воспроизводство интеллектуального капитала и создание возможностей для становления в России «экономики знаний», или «экономики производства культурных ценностей» (“cultural economy”) становится приоритетной задачей. Формирование этих возможностей, безусловно, зависит как от усилий каждого конкретного наемного работника и предпринимателя, так и от государственной политики. Современное государство — это государство, которое способно

поддерживать конкурентоспособность национальной экономики не только и не столько за счет протекционизма или же возврата к «закрытой экономике» (что уже совсем невозможно в условиях экономической глобализации), а за счет увеличения инвестиций в развитие интеллектуального капитала, развития «фирменной науки» (НИОКР государственных и частных производственных предприятий), существенного повышения роли культуры и образования в экономической жизни страны, создания посредством эффективной социальной политики эффективно функционирующей социальной инфраструктуры воспроизводства интеллектуальных ресурсов и превращения их в главное конкурентное преимущество страны в рамках современной мировой экономической системы.

Итак, Россия в современной глобальной экономике пока занимает место, которое вряд ли может в полной мере устроить россиян. Экспорт сырья не может быть главным фактором, определяющим возможность включения нашей страны в систему современных мирохозяйственных отношений. Сила России всегда была в ее культуре и ее людях — в литературе, музыке, архитектуре, искусстве, науке и создании новых технологий. Перспективы экономики России, на наш взгляд, связаны со становлением «культурной экономики» [10]. И у нашей страны есть все возможности для становления экономической системы, основанной на эффективном использовании интеллектуальных ресурсов (человеческого капитала) как важнейшего ресурса, определяющего успешность социально-экономического развития в современных условиях интенсивного включения России в глобальные экономические связи.

Литература

1. Умаление бизнеса // Ведомости. 25.02.2009.
2. Human Development Report, 2005 // WDI online на русском языке. Режим доступа: <http://www.un.org/russian/millenniumgoals/>. (Дата обращения: 24.06.2012); www.un.org/russian/goals/; UN Human Development Report. Режим доступа: www.hdr.undp.org. (Дата обращения: 24.06.2012).
3. Гурьев С., Рачинский А. Неравенство: Рио-де-Москва // Ведомости. 2006. 15 мая.
4. Сравнительные данные по странам мира см.: Страны и регионы—2005. Стат. справочник Всемирного банка. М.: Москва, 2005.
5. Петров А.В. Экономическая политика в России и Китае в 1980-е—1990-е гг.: Проблемы становления гражданского общества // Россия и Китай: социальные и политические проблемы развития: Сб. ст. / Под ред. В. Д. Виноградова. СПб.: Астерион, 2003.
6. Петров А.В. Профсоюзы — институт гражданского общества // Общество. Среда. Развитие. 2008. № 3. С. 55—66.
7. Петров А.В., Сунарчина М.М. Региональные проблемы социального партнерства в условиях современных глобальных трансформаций // Общество. Среда. Развитие. 2011. № 2. С. 89—93.
8. Чеглакова Л.М. Профсоюз в транснациональной компании (на примере металлургического завода) // Экономическая социология. 2008. Т. 9, № 2. С. 46—55.
9. Петров А.В. Имитационный капитализм в России: Социально-экономические последствия международного разделения труда // Общество. Среда. Развитие. 2009. № 4. С. 19—31.
10. Веселов Ю.В. Экономическая социология одного города: пространство Петербурга // Журнал социологии и социальной антропологии. 2009. Т. 12, № 2. С. 153—185.

Заключение

В экономической социологии все хорошо, за исключением двух слов: «экономическая» и «социология».

(Шутка студентов факультета социологии СПбГУ)

Если вы добрались до заключения, то нам необходимо поблагодарить вас за терпение. Изучение экономической социологии — дело, требующее времени. Но эффект будет — если его еще нет, то читайте еще — эффект обязательно будет (хотя бы на экзамене)!

В этой книге мы изложили свое понимание экономической социологии, которое и представляет взгляды Петербургской школы экономической социологии (или, по крайней мере, той ее части, которая сосредоточена в Санкт-Петербургском государственном университете). Наша специфика экономической социологии заключается в соединении экономического, социологического и исторического методов в исследовании хозяйства и общества. Если характеризовать нашу экономическую социологию, то это *историческая социология хозяйства*. Монография состоит из трех разделов: в первом — история идей экономической социологии; во втором мы представили основные теории экономической социологии — социологию труда и производства, социологию предпринимательства и фирмы, социологию обмена, денег и рынка, социологию распределения и собственности, социологию потребления и вкуса (как видите, мы придерживались субстантивистского понимания экономики, когда она состоит из конкретных отношений производства, распределения, обмена и потребления, взятых в определенную историческую эпоху, а не из абстрактного поиска любых средств достижения любых целей в условиях ограниченности любых ресурсов). В этом смысле наша экономическая социология представляет то, что когда-то называлось и могло бы сейчас называться *политической экономией*, если бы это название не было занято сегодня исследованиями в области соотношения экономики и политики.

В третьем разделе мы возвращаемся к истории, но в большей степени это не история фактическая, а *социология истории*, мы представляем свое видение социальных типов хозяйства: от примитивного общества с его присваивающим хозяйством и Древнего мира с его рабовладельческим хозяйством до современного капиталистического и постсовременного хозяйства. Наша задача в этом разделе заключалась в том, чтобы показать, что тот тип рыночных экономических отношений, который только и изучает экономическая наука, представляет лишь один из возможных исторических типов экономических отношений, что палитра красок экономического мира гораздо богаче, а отношения между людьми в досовременные исторические эпохи никак не укладываются в ограниченные представления экономистов.

Но наша цель заключалась не в том, чтобы как-то «подправить» точку зрения экономистов. Мы хотели лишь представить свой взгляд на то, что принято называть экономикой или хозяйством. Наш взгляд отличается, и, как мы думаем, существенно, от mainstream'a экономической социологии — мы не сторонники сетевого подхода Грановеттера и его понятия *embeddedness*, нам больше по душе аутентичный (а не в интерпретации Грановеттера) антропологический подход Карла Поланьи, историко-социологический подход Фернана Броделя и фигуративный подход Норберта Элиаса. Но мы не считаем сетевой подход неверным; наоборот, его критика атомизации в понятии действия экономистами правильна и необходима, а идея исследования экономических отношений как персонифицированных приносит много нового в понимании сущности экономических процессов. Мы не согласны с критикой Грановеттером социологического подхода — нельзя всю социологию запросто относить в область *oversocialized* (сверхсоциализированного) подхода. Мы считаем, что и в «старой» экономической социологии Парсонса этот вопрос соотношения социальной структуры и экономического действия был центральным и решался на гораздо более высоком уровне, чем в «новой экономической социологии». Тем более что после и постструктурализм, и конструктивистский структурализм существенно продвинули нас вперед в понимании того, как индивидуальное экономическое действие включено в социальные структуры.

Мы убеждены, что «экономический человек» (*homo economicus*) — не просто неуклюжая модель экономической науки, за которую все время приходится извиняться, но которая необходима для описания ею экономического действия, а реально действующий и живущий в нашем неуклюжем мире экономический человек. И общество, в котором он счастливо обитает, — также экономическое общество: оно крепко стоит на экономическом фундаменте, и пока «здание» еще не качается. Этот экономический человек представляет индивида, который и вправду действует рационально и ориентируется на то, чтобы заработать свою трудовую (и нетрудовую, конечно) копейку, но и общество состоит из таких же индивидов — это *общество экономических индивидов*. Поэтому мы не устанем повторять: и социологии не обойтись в своем исследовании того, что она осмеливается называть обществом, без экономики. ***Сегодня вся социология должна быть в определенном смысле экономической социологией.*** Не подлежит сомнению, что социальные структуры и институты современного общества сформировали такого экономического человека, а не сам он вдруг появился откуда ни возьмись. Хотя

и экономическая наука сама в некотором роде «виновата» в появлении такого экономического человека (она слишком долго твердила о нем, вот и поспособствовала его появлению и распространению), нельзя отрицать перформативности экономической науки. Но мы идем дальше и теперь требуем перформативности самой экономической социологии (хотя есть сомнения — кто-нибудь нас все-таки слушает, хоть бы и экономисты, да или нет?).

Данная работа не претендует на полное, исчерпывающее и окончательное исследование хозяйства в экономической социологии. Мы представили свое видение того, какой может быть экономическая социология, и мы не хотим себя противопоставлять другим школам эконом-социологии (ну или только чуть-чуть). Мы склонны придерживаться того взгляда, что каждое поколение заново переписывает историю экономической социологии и заново создает теорию экономической социологии, но при этом нельзя забывать то, что было сделано до нас. Но еще вот что: Московская, Новосибирская и Петербургская школы экономической социологии не могут быть одинаковы, даже если учитывать их разное положение в географическом, социальном и политическом пространстве. Различие взглядов (точек зрения наблюдателей), а не их единство, как нам кажется, и есть источник объективности и истинности.

Как и в любой работе подобного ряда, когда привлекается большое количество источников, возможны некоторые ошибки и неточности. Мы с благодарностью примем замечания и исправления. Вот что когда-то говорил У. Петти: «... Я предоставляю всю работу на суд беспристрастных людей, поправки которых никогда не вызовут у меня раздражения». Ваши отзывы, комментарии и предложения присылайте, пожалуйста, по адресу: 191060, Санкт-Петербург, ул. Смольного, д. 1/3, 9-й подъезд, факультет социологии СПбГУ, кафедра экономической социологии, или по электронной почте: te.kovalski@gmail.com.

Наш совет: читайте больше!

Читаешь, читаешь — уже сам понял, а они все еще нет!

(Шутка преподавателей факультета социологии СПбГУ)

**Веселов Ю.В., Капусткина Е.В., Карапетян Р.В., Кашин А.Л., Кнорр Цетина К.,
Липатов А.А., Никифорова О.А., Петров А.В., и др.**

Экономическая социология: теория и история

Под редакцией Ю.В. Веселова и А.Л. Кашина

Выпускающий редактор *М.В. Беглецова*
Корректоры *В.В. Вересиянова, Е.С. Васильева*
Оригинал-макет *Л.А. Философова*
Дизайн обложки *Л.А. Философова*

Подписано в печать 24.08.2012. Формат 70х100 1/16
Бумага офсетная. Печать офсетная
Усл.-печ. л. 47,5
Тираж 300 экз. Заказ № 2806

Издательство «Нестор-История»
197110 СПб., Петрозаводская ул., д. 7
Тел. (812)235-15-86
e-mail: nestor_historia@list.ru
www.nestorbook.ru

Отпечатано в типографии «Нестор-История»
198095 СПб., ул. Розенштейна, д. 21
Тел. (812)622-01-23